



Quatrième rapport annuel sur le commerce international du Canada

Le point sur le commerce

MAI 2003

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 quatrième 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 direction de John M. Curtis, conseiller économique principal et coordonnateur. La rédaction et la supervision des travaux ont été assurées par Rick Cameron, directeur adjoint et coordonnateur principal de la recherche, secondé par Suzanne Desjardins, Björn Johansson et Mira Patel pour les données statistiques. Shenjie Chen, Mingtao Chen et Samad Uddin ont rédigé les sections spéciales du rapport.

Vos commentaires et suggestions en vue de l'édition de l'an prochain seraient appréciés. Veuillez les transmettre à Rick Cameron, à l'adresse : richard.cameron@dfait-maeci.gc.ca

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux
Canada, 2003

ISBN 0-662-67344-1

Catalogue number: E2-202/2003



TABLE DES MATIÈRES

MESSAGE DU MINISTRE	1
POINTS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE DU CANADA, 2002.....	3
Ensemble du commerce	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, 2000-2002.....	7
I. LE COMMERCE DES MARCHANDISES	9
Aperçu	9
Figure 1-1. Échanges commerciaux, 1990-2002	9
Figure 1-2. Part des exportations de marchandises par région principale, 2001 et 2002.....	9
Figure 1-3. Part des importations de marchandises par région principale, 2001 et 2002	10
Figure 1-4. Solde commercial, par région principale, 2000-2002	10
Le commerce de marchandises par grand groupe de produit.....	10
Figure 1-5. Échanges commerciaux par catégorie principale, 2001-2002.....	10
Encadré A. Un instantané du secteur des ressources au Canada	11
Figure A-1. Part des exportations et importations de ressources par rapport au total des échanges	11
Figure A-2. Soldes commerciaux des échanges de ressources par rapport aux autres produits	12
Tableau A-1. Le rôle des ressources dans les exportations provinciales:	
moyenne de la période 1997-2001	13
Figure A-3. Soldes commerciaux régionaux des ressources (moyenne pour 1997-2001).....	13
Le commerce de marchandises par grand région.....	16
Encadré B. Qui est numéro deux?	19
Figure B-1. Échanges bilatéraux Canada-Japan et Canada-Chine	19
Figure B-2. Importations canadiennes en provenance du Japon et de Chine	19
Figure B-3. Importations canadiennes en provenance d'Asie et d'Europe	20
Figure B-4. Exportations canadiennes vers l'Asie et l'Europe.....	20
Figure B-5. Comparaison entre le marché canadien et le marché d'exportation vers les États-Unis.....	20
II. LES SERVICES	23
Figure 2-1. Commerce des services, 1990-2002.....	23
Le commerce des services par grand groupe de services.....	23
Figure 2-2. Services commerciaux, 2002.....	23
Figure 2-3. Commerce des services de transport, 2002	24
Figure 2-4. Commerce des services de voyage, 2002.....	24
Encadré C. Coûts du commerce et évolution des profils d'échanges du Canada.....	25
Figure C-1. Déficits commerciaux du Canada en ce qui concerne les biens	
différenciés par rapport aux exportations	25

Tableau C-1. Coûts de transport moyens des exportations de marchandises du Canada par catégorie de produit (en pourcentage)	26
Tableau C-2. Coût moyen des services de gros dans les exportations de marchandises du Canada par catégorie de produit (en pourcentage)	27
Tableau C-3. Part des ventes directes à l'exportation dans les exportations totales des manufacturiers (en pourcentage)	27
Tableau C-4. Droits de douane <i>ad valorem</i> sur les importations de marchandises au Canada (en pourcentage)	28
Tableau C-5. Coût <i>ad valorem</i> du commerce de gros et du transport dans les exportations canadiennes et taux de droits de douane sur les importations totales canadiennes (en pourcentage)	28
Tableau C-6. Résultats d'estimation pour les exportations de produits différenciés	28
Figure 2-5. Commerce des services gouvernementaux, 2000-2002	29
Figure 2-6. Solde commercial des services, par région principale, 2000-2002	30
Le commerce des services par région	30
III. LE COMPTE COURANT	33
Figure 3-1. Balance des paiements courants et principaux éléments, 1990-2002	33
Analyse régionale	33
Tableau 3-1. Épargne et investissement intérieurs en pourcentage du PIB, 1981-2002	34
IV. LE COMPTE CAPITAL ET FINANCIER	37
L'investissement direct (flux)	37
Figure 4-1. Rentrées, sorties et solde des investissements directs, 1990-2002	37
Figure 4-2. Rentrées d'investissements directs, par secteur, 2000-2002	38
Figure 4-3. Sorties d'investissements directs, par secteur, 2000-2002	38
L'investissement de portefeuille	39
La position en matière d'investissement international	39
V. L'INVESTISSEMENT DIRECT (STOCK)	41
Figure 5-1. IDCE et IED au Canada, et position nette des investissements directs, 1990-2002	41
L'investissement direct sortant	41
Figure 5-2. Répartition des IDCE par région, 2002	41
Figure 5-3. Répartition des IDCE par secteur, 2002	42
L'investissement direct entrant	43
Figure 5-4. Répartition des IED au Canada, par région, 2002	43
Figure 5-5. Répartition des IED au Canada par secteur, 2002	44
VI. RÉCAPITULATION	45
ANNEXE STATISTIQUE	47



MESSAGE DE L'HONORABLE PIERRE S. PETTIGREW
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Malgré la piètre performance économique de la plupart de ses partenaires commerciaux, le Canada a très bien tiré son épingle du jeu au chapitre du commerce et même de l'investissement international l'an dernier. Nos exportations n'ont baissé que légèrement sur l'ensemble de l'année tandis que nos importations ont augmenté, traduisant ainsi la vigueur de l'économie canadienne. Nous pouvons être fiers des Canadiens de toutes les régions du pays dont l'ardeur au travail a permis cette réussite.

Outre l'étonnante performance commerciale obtenue dans les circonstances difficiles auxquelles nous avons tous dû faire face l'an dernier, plusieurs points d'intérêt sont notés dans ce rapport annuel. L'un est la performance exceptionnelle des nos services commercés dans lesquels les connaissances et les compétences des Canadiens jouent un rôle si important. Ce sont des activités telles que les services d'architecture, d'ingénierie et d'autres services techniques, les autres services financiers, et les frais de redevance et de licence perçus sur les services fournis par les Canadiens. Un autre fait est le rôle important que continue de jouer le secteur des ressources naturelles dans notre performance commerciale. Malgré la relative diminution du rôle des ressources dans notre commerce, les excédents de la balance commerciale au cours de la dernière décennie continuent de provenir en grande partie de la force et du succès de ce secteur. Enfin, l'émergence de la Chine comme partenaire commercial de premier plan ressort clairement de l'analyse; ce pays est aujourd'hui notre deuxième plus importante source d'importations de marchandises.

Malgré l'incertitude qui prévaut dans l'économie mondiale et la menace actuelle à notre secteur du tourisme et des services connexes, j'entrevois une autre bonne année pour l'économie canadienne et espère que notre performance en matière de commerce international peut être soutenue. S'appuyant sur nos accords commerciaux négociés au cours des années et nos politiques économiques internes solides, le Canada a mis en place, notamment dans les années récentes, une économie innovatrice et concurrentielle. Je suis convaincu que les Canadiens connaîtront de nombreux autres succès commerciaux tout au long de l'année à venir, pavant ainsi la voie à la croissance et à la prospérité futures.



POINTS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE DU CANADA, 2002

- ▶ Les **exportations** de biens et services ont diminué pour la deuxième année consécutive, affichant une baisse de 2,7 milliards de dollars, soit 0,6 p. 100, en 2002.
 - Le gain de 1,2 milliard de dollars des exportations de services a effacé le recul de 0,5 milliard de dollars enregistré en 2001.
 - Les exportations de biens ont fléchi en raison d'un recul des secteurs des machines et du matériel, des produits énergétiques et des produits forestiers, tandis que les secteurs des produits de l'automobile, des produits et matériaux industriels et des biens de consommation enregistraient des gains légèrement compensatoires.
- ▶ Les **importations** de biens et services ont augmenté de 6,6 milliards de dollars, soit 1,6 p. 100, en 2002; tant les biens que les services étaient en hausse par rapport aux niveaux de 2001. Cinq des sept grands secteurs de produits ont affiché des gains, sauf celui des machines et du matériel et celui de l'énergie.
- ▶ La **balance des paiements courants** a fléchi, alors que l'excédent commercial a diminué de 9,3 milliards de dollars et que le déficit du compte des revenus de placements a augmenté de 2,8 milliards de dollars.
- ▶ Le **produit intérieur brut** aux prix courants a atteint 1,14 billions de dollars en 2002, soit 36 357 dollars par habitant.
- ▶ Le **PIB réel**, c'est-à-dire le produit intérieur brut rajusté en fonction de l'inflation, a augmenté de 3,4 p. 100 en 2002, après un gain de 1,5 p. 100 l'année précédente.
- ▶ En 2002, 335 000 nouveaux **emplois** ont été créés, soit plus du double des 167 100 emplois créés en 2001; cependant, le taux de chômage a augmenté à 7,7 p. 100 pour l'année, alors que la population active a crû plus rapidement que l'emploi.
- ▶ Sur une base annuelle, la **hausse des prix à la consommation** a ralenti à 2,2 p. 100 en 2002, alors qu'elle avait été de 2,6 p. 100 en 2001. L'inflation de base, qui exclut les aliments et l'énergie, a augmenté jusqu'à 2,3 p. 100 l'an dernier, contre 2,1 p. 100 l'année précédente.

Ensemble du commerce

En 2002, le Canada a enregistré une solide performance, alors que l'activité économique a progressé à un rythme de 3,4 p. 100, marquant la onzième année consécutive de croissance économique. L'année qui s'est terminée n'a cependant pas été exempte de difficultés sur la scène mondiale puisque les principaux partenaires commerciaux du Canada ont enregistré une piètre performance économique. La bonne tenue du Canada par rapport aux autres pays ressort des statistiques du commerce international, qui montrent que les exportations de biens et services du Canada ont diminué tandis que ses importations augmentaient.

- Les **exportations** canadiennes de biens et services ont diminué de 0,6 p. 100 pour atteindre 468,5 milliards de dollars en 2002, mais le recul des exportations a ralenti par rapport à la baisse de 2,4 p. 100 observée l'année précédente. L'activité économique globale ayant augmenté alors que les exportations diminuaient,

les exportations de biens et services en pourcentage du PIB canadien ont fléchi à 41,0 p. 100 en 2002, contre 43,1 p. 100 en 2001.

- Les **importations** de biens et services au Canada ont augmenté pour atteindre 422,3 milliards de dollars, soit un gain de 1,6 p. 100 comparativement à une baisse de 2,9 p. 100 en 2001. Les importations de biens et services en pourcentage du PIB ont également fléchi par rapport au niveau de 2001, s'établissant à 37,0 p. 100 contre 38,1 p. 100 l'année précédente.
- L'excédent du **compte courant** a diminué de 12,7 milliards de dollars en 2002, passant de 30,0 milliards de dollars à 17,3 milliards de dollars. La baisse de 9,8 milliards de dollars enregistrée dans le solde des échanges de marchandises et l'augmentation de 2,8 milliards de dollars du déficit du compte des revenus de placements expliquent la plus grande partie de la baisse observée dans cet important indicateur économique international.

Le commerce par région

- Les échanges commerciaux du Canada avec les **États-Unis** ont fléchi légèrement en 2002. Les exportations de biens et services ont reculé de 1,9 milliard de dollars (1,5 p. 100) à 382,5 milliards de dollars, tandis que les importations demeuraient pratiquement inchangées à 295,2 milliards de dollars (une modeste hausse de 28 millions de dollars). Les États-Unis reçoivent 81,6 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes (part inchangée par rapport à 2001) et sont à l'origine de 69,9 p. 100 de toutes nos importations (en baisse par rapport au niveau de 71,0 p. 100 enregistré en 2001).
 - ▶ Les exportations de biens aux États-Unis ont reculé de 0,8 p. 100, soit 2,9 milliards de dollars, à 348,0 milliards de dollars. Les exportations de services ont compensé en partie la diminution des exportations de biens avec un gain de 2,8 p. 100 (0,9 milliard de dollars), atteignant 34,4 milliards de dollars.
 - ▶ Les importations de services en provenance des États-Unis ont augmenté de 0,9 p. 100 (367 millions de dollars), pour se situer à 40,5 milliards de dollars, tandis que les importations de marchandises étaient en baisse de 0,1 p. 100 (340 millions de dollars), à 254,7 milliards de dollars.
- Les exportations de biens et services vers l'**Union européenne** ont baissé de 2,6 p. 100 (0,8 milliard de dollars), pour atteindre 31,1 milliards de dollars, tandis que les importations totales en provenance de l'Union européenne augmentaient de 2,0 p. 100 (0,9 milliard de dollars), pour s'établir à 46,7 milliards de dollars.
 - ▶ La baisse de 4,9 p. 100 (1,1 milliard de dollars) des exportations de marchandises a été plus forte que la hausse de 2,8 p. 100 (0,3 milliard de dollars) des exportations de services.
 - ▶ Les gains enregistrés dans les importations de marchandises (3,0 p. 100, soit 1,1 milliard de dollars, à 36,1 milliards de dollars) ont plus que compensé la baisse des importations de services (1,3 p. 100, soit 0,1 à 10,6 milliards de dollars).
- Les exportations totales au **Japon** ont augmenté de 2,1 p. 100 (240 millions de dollars), à 11,5 milliards de dollars, un gain attribuable tant au secteur des biens qu'à celui des services. Les importations de biens et services du Japon étaient aussi en forte hausse en 2002, grimpant de 9,6 p. 100 (1,2 milliard de dollars), à 13,8 milliards de dollars.
 - ▶ Les exportations de biens au Japon ont progressé de 2,4 p. 100 (226 millions de dollars), à 9,7 milliards de dollars, tandis que les exportations de services enregistraient une faible hausse de 0,9 p. 100 (15 millions de dollars) pour atteindre 1,8 milliard de dollars.

- ▶ Les importations de biens japonais au Canada ont bondi de 10,9 p. 100, à 11,7 milliards de dollars, représentant la presque totalité de la hausse de 1,2 milliard de dollars des importations totales de biens et services. Les importations de services en provenance du Japon ont augmenté de 2,8 p. 100 (57 millions de dollars), pour atteindre 2,1 milliards de dollars.

Le commerce par produit

- Les exportations de produits de l'automobile ont augmenté de 4,5 p. 100 à 97,1 milliards de dollars pour l'année. Elles représentaient 23,6 p. 100 des exportations totales, en hausse par rapport au niveau de 22,4 p. 100 enregistré l'année précédente.
 - ▶ Les exportations de machines et de matériel ont chuté de 5,0 p. 100 à 94,7 milliards de dollars en 2002. Le secteur des machines et de matériel est aujourd'hui le deuxième plus important secteur d'exportation de biens avec une part de 23,1 p. 100 des exportations totales, ce qui est néanmoins en baisse par rapport au niveau de 24,1 p. 100 observé en 2001.
 - ▶ Les exportations de produits et matériaux industriels ont fait un gain de 3,9 p. 100 de 2001 à 2002, pour atteindre 69,4 milliards de dollars. Elles représentaient 16,9 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes, contre 16,1 p. 100 un an plus tôt.
 - ▶ Les exportations de produits forestiers, de produits énergétiques et de produits de l'agriculture et de la pêche ont toutes reculé en 2002 comparativement 2001. Les baisses ont été de 6,8 p. 100, 7,9 p. 100 et 1,1 p. 100, respectivement.
- Les importations de machines et de matériel ont fléchi de 5,9 p. 100, à 105,8 milliards de dollars en 2002. Elles représentaient 29,7 p. 100 des importations totales, en baisse par rapport au niveau de 32,1 p. 100 observé en 2001.
 - ▶ Les importations d'automobiles occupaient le deuxième rang en 2002, avec une part de 22,9 p. 100 des importations totales. Les importations de voitures ont augmenté de 12,3 p. 100, atteignant 81,4 milliards de dollars pour l'année.
 - ▶ Les importations de produits et matériaux industriels ont augmenté de 0,5 p. 100 en 2002, à 68,8 milliards de dollars, ce qui représente 19,3 p. 100 des importations totales de marchandises.
 - ▶ Les importations de produits forestiers et de produits de l'agriculture et de la pêche ont augmenté de 8,6 p. 100 et de 7,0 p. 100, respectivement, en 2002. Les importations de produits énergétiques ont reculé de 7,3 p. 100 sur l'année.

L'investissement étranger direct

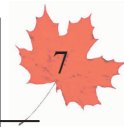
- Les sorties d'investissement étranger direct du Canada et les entrées d'investissement étranger direct au pays ont enregistré une baisse d'environ 20 p. 100 au cours de 2002.
 - ▶ Comme l'année précédente, les sorties d'investissement direct du Canada ont dépassé les entrées d'investissement étranger direct — 43,9 milliards de dollars contre 33,6 milliards de dollars.
- Le stock cumulatif d'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) a augmenté de 10,8 p. 100 pour atteindre 431,8 milliards de dollars en 2002. Les États-Unis détenaient 46,7 p. 100 de cet investissement l'an dernier, suivis du Royaume-Uni avec une part de 10,5 p. 100. La Barbade est la troisième plus importante

destination de l'IDCE, avec une part de 5,5 p. 100 du total. L'Irlande, qui a vu son stock d'IDCE bondir de 87,6 p. 100 entre 2001 et 2002, est passée au quatrième rang avec une part de 3,8 p. 100, déplaçant les Pays-Bas (3,2 p. 100) qui occupent maintenant le cinquième rang des pays destinataires de l'investissement direct canadien à l'étranger.

- Les États-Unis représentaient par ailleurs 64,2 p. 100 des 349,4 milliards de dollars d'investissement étranger direct (IED) au Canada en 2002. La France (9,2 p. 100), le Royaume-Uni (7,5 p. 100), les Pays-Bas (3,9 p. 100) et le Japon (2,5 p. 100) occupaient les quatre places suivantes.
- L'IDCE dans l'Union européenne (UE) atteignait 99,9 milliards de dollars l'an dernier tandis que l'IED au Canada en provenance de l'UE s'établissait à 94,0 milliards de dollars. Cette région représente 23,1 p. 100 du stock total d'IED sortant et 26,9 p. 100 du stock d'IED entrant.

Tendances

- Durant la plus grande partie des années 90, tant les exportations que les importations de biens et services ont crû plus rapidement que le PIB; leurs ratios au PIB ont atteint un sommet en 2000, après être passés de 25,7 p. 100 en 1990 à 45,3 p. 100 dans le cas des exportations et de 25,6 p. 100 à 40,2 p. 100 dans le cas des importations. Depuis 2000, l'activité économique globale au Canada a poursuivi son expansion, tandis que le niveau des échanges commerciaux a légèrement fléchi, ce qui signifie que tant les exportations que les importations jouent un rôle relativement moins grand dans l'activité économique. Les exportations de biens et services ont vu leur part du PIB reculer de 43,2 p. 100 en 2001 à 41,0 p. 100 en 2002; les parts correspondantes pour les importations étaient de 38,1 p. 100 et de 37,0 p. 100, respectivement.
- Les exportations de biens et services aux États-Unis ont augmenté plus rapidement que les exportations totales du Canada durant les années 90 (11,9 p. 100 contre 10,3 p. 100) et le poids relatif des États-Unis dans les exportations canadiennes a ainsi grimpé de 71,2 p. 100 à 81,7 p. 100. Depuis 2000, les exportations de biens et services aux États-Unis ont fléchi un peu plus rapidement que les exportations totales (-1,51 p. 100 contre -1,48 p. 100); néanmoins, cela n'a pas été suffisant pour modifier sensiblement la part des exportations canadiennes détenue par les États-Unis, qui atteignait 81,6 p. 100 en 2002.
- Les importations de biens et services des États-Unis ont aussi progressé plus rapidement que les importations totales de biens et services au cours des années 90 (10,4 p. 100 contre 9,3 p. 100), alors que la part des importations totales détenue par les États-Unis est passée de 68,1 p. 100 en 1990 à 72,1 p. 100 en 2000. Depuis, les importations de biens et services en provenance des États-Unis ont fléchi plus rapidement que les importations canadiennes totales (-2,2 p. 100 contre -0,7 p. 100) et la part des importations totales détenue par les États-Unis a cédé 2,1 points de pourcentage, à 69,9 p. 100, ces deux dernières années.
- 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 dans la dernière partie de la décennie; cependant, comme les exportations totales baissent plus rapidement que les importations depuis 2000, l'excédent commercial a commencé à se refermer.
- De même, les exportations aux États-Unis ont augmenté plus rapidement que les importations en provenance de ce pays et l'excédent du commerce bilatéral avec ce pays est passé de 1,1 milliard de dollars en 1991 à 85,7 milliards de dollars en 2000. Cependant, le montant plus élevé des exportations ayant diminué à un rythme plus lent que le montant moins élevé des importations après 2000, l'excédent des échanges bilatéraux en 2002 est demeuré près de son sommet historique, c'est-à-dire 2,0 milliards de dollars seulement sous le niveau record de 89,2 milliards de dollars enregistré en 2001.



Commerce et investissement canadiens en millions de dollars, 2000-2002

	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>
	<i>Exportations de biens et services</i>			<i>Importations de biens et services</i>			<i>Solde, biens et services</i>		
Tous les pays	482 731	471 250	468 546	427 997	415 617	422 256	54 734	55 633	46 290
É.-U.	394 299	384 409	382 471	308 550	295 171	295 199	85 749	89 238	87 272
UE	32 355	31 943	31 119	43 696	45 790	46 707	-11 341	-13 847	-15 588
Japon	12 496	11 232	11 472	13 726	12 596	13 802	-1 230	-1 364	-2 330
RDM*	43 581	43 666	43 484	62 025	62 060	66 548	-18 444	-18 394	-23 064
	<i>Exportations de biens</i>			<i>Importations de biens</i>			<i>Solde, biens</i>		
Tous les pays	425 587	414 638	410 330	363 432	350 623	356 109	62 155	64 015	54 221
É.-U.	359 672	350 908	348 027	267 754	255 028	254 688	91 918	95 880	93 339
UE	22 885	22 300	21 211	33 463	35 088	36 144	-10 578	-12 788	-14 933
Japon	10 701	9 481	9 707	11 729	10 585	11 736	-1 028	-1 104	-2 029
RDM*	32 329	31 949	31 385	50 486	49 922	53 541	-18 157	-17 973	-22 156
	<i>Exportations de services</i>			<i>Importations de services</i>			<i>Solde, services</i>		
Tous les pays	57 144	56 612	58 216	64 565	64 994	66 146	-7 421	-8 382	-7 930
É.-U.	34 628	33 501	34 443	40 796	40 143	40 510	-6 168	-6 642	-6 067
UE	9 470	9 643	9 909	10 233	10 701	10 563	-763	-1 058	-654
Japon	1 794	1 750	1 765	1 997	2 010	2 067	-203	-260	-302
RDM*	11 252	11 718	12 099	11 539	12 140	13 006	-287	-422	-907
	<i>Investissements directs canadiens à l'étranger</i>			<i>Investissements directs étrangers au Canada</i>			<i>Investissement directs, flux nets</i>		
Flux :									
Tous les pays	70 545	54 924	43 862	98 984	42 527	33 604	-28 439	12 397	10 258
É.-U.	38 987	33 717	15 456	16 484	38 686	25 086	22 503	-4 969	-9 630
UE	15 892	6 415	13 328	76 859	1 105	4 682	-60 967	5 310	8 646
Japon	3 675	1 434	1 575	373	825	1 128	3 302	609	447
RDM*	11 991	13 358	13 503	5 268	1 911	2 708	6 723	11 447	10 795
Position :									
Tous les pays	353 150	389 660	431 819	307 591	333 635	349 388	45 559	56 025	82 431
É.-U.	177 839	188 791	201 792	191 870	214 227	224 330	-14 031	-25 436	-22 538
UE	74 326	81 349	99 853	86 424	91 158	93 973	-12 098	-9 809	5 880
Japon	5664	7033	9203	8 126	7 909	8 600	-2 462	-876	603
RDM*	95 321	112 487	120 971	21 171	20 341	22 485	74 150	92 146	98 486

* RDM représente le reste du monde



I. LE COMMERCE DES MARCHANDISES

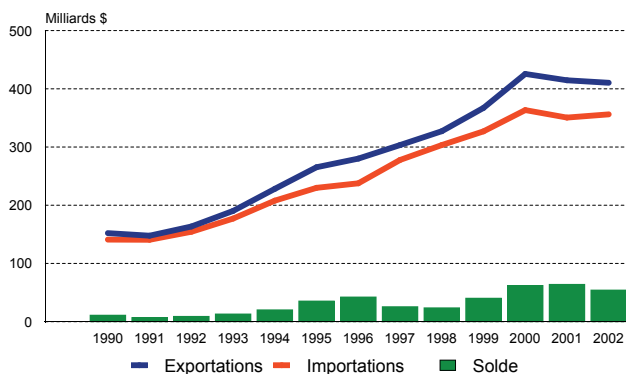
Dans le cas du Canada, le commerce des marchandises est une composante très importante de la balance des paiements, qui comprend aussi le commerce des services ainsi que celui des investissements directs et de portefeuille.

Aperçu

Au cours de la première moitié de 2002, les faiblesses sur les marchés financiers mondiaux et l'incertitude croissante suscitée par des problèmes de gouvernance et de déclaration de certaines sociétés se sont conjuguées pour affaiblir la demande globale et renforcer les craintes quant à la capacité des grandes économies développées, notamment les États-Unis, de soutenir leurs taux d'expansion économique. Au cours de la seconde moitié de l'année, les menaces de guerre ont favorisé une hausse des primes sur les prix pétroliers; d'autres aspects des risques géopolitiques ont contribué à prolonger la reprise anémique. Ces conditions externes peu favorables ont eu un impact sur les exportations de marchandises du Canada, qui ont chuté pour la deuxième année consécutive, perdant 1,0 p. 100 (4,3 milliards de dollars) pour s'établir à 410,3 milliards de dollars. Le recul des exportations a été généralisé, mené par la baisse des exportations aux États-Unis (0,8 p. 100, ou 2,9 milliards de dollars), en Union européenne (4,9 p. 100, ou 1,1 milliard de dollars) et vers tous les autres pays (1,8 p. 100, ou 562 millions de dollars). Seules les exportations canadiennes au Japon ont augmenté l'an dernier (2,4 p. 100, ou 226 millions de dollars), mais cette hausse n'a pas suffi à

Figure 1-1

Échanges commerciaux, 1990-2002



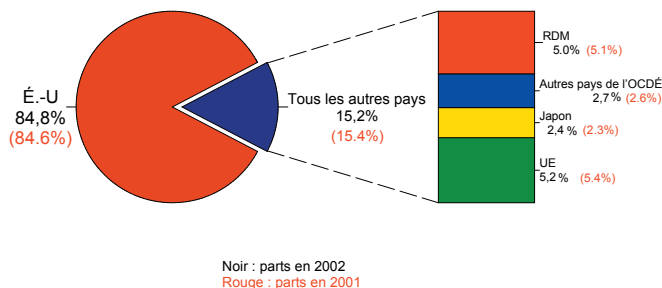
compenser les baisses enregistrées ailleurs. Nonobstant la baisse des exportations aux États-Unis, ce pays demeure le principal client du Canada avec 84,8 p. 100

des exportations canadiennes de marchandises. En fait, la part de ce pays a augmenté de deux dixièmes de point de pourcentage l'an dernier. L'Union européenne (5,2 p. 100) et le Japon (2,4 p. 100) représentaient, ensemble, la moitié des 15,2 p. 100 restant des exportations canadiennes, ne laissant que 7,6 p. 100 pour toutes les autres destinations.

La solide performance économique du Canada par rapport aux autres pays développés en 2002 s'est notamment reflétée dans les importations de marchandises au pays, qui ont enregistré une hausse de 1,6 p. 100 (5,5 milliards de dollars). À l'exception des États-Unis, toutes les autres grandes régions ont marqué des gains; en particulier, les importations en provenance de tous les autres pays ont bondi de 7,3 p. 100 (3,6 milliards de dollars), celles provenant du Japon ont grimpé de 10,9 p. 100 (1,2 milliard de dollars) et celles venant de l'Union européenne ont progressé de 3,0 p. 100 (1,1 milliard de dollars). Les importations de marchandises en provenance des États-Unis ont baissé de 340 millions de dollars pour s'établir à 254,7 milliards de dollars, une diminution de 0,1 p. 100.

Figure 1-2

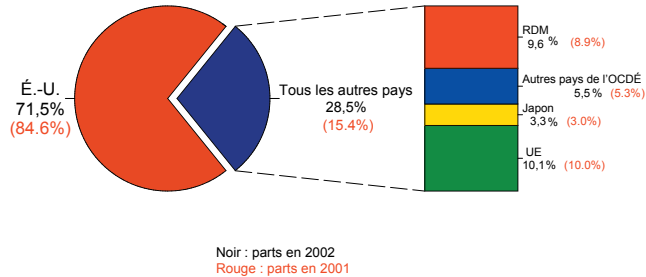
Part des exportations de marchandises par région principale, 2001 et 2002



Bien que les États-Unis demeurent nettement la principale source des importations de marchandises au Canada, l'effet conjugué d'une baisse des importations en provenance de ce pays et d'une hausse des importations provenant de toutes les autres sources l'an dernier s'est soldé par un recul de la part des importations canadiennes de marchandises détenue par les États-Unis, qui est passée de 72,7 p. 100 en 2001 à 71,5 p. 100 en 2002. La part des importations totales de marchandises au Canada détenue par l'Union européenne a augmenté de 0,1 p. 100 pour s'établir à 10,1 p. 100, tandis que la part du Japon atteignait 3,3 p. 100, en hausse par rapport au niveau de 3,0 p. 100 enregistré l'année précédente. La part du reste du monde est passée de 14,2 p. 100 à 15,0 p. 100 l'an dernier.

Figure 1-3

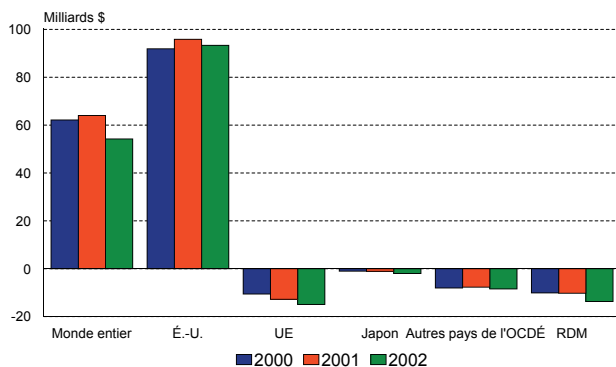
Part des importations de marchandises par région principale, 2001 et 2002



La baisse des exportations et la hausse des importations ont eu deux effets sur le commerce de marchandises du Canada l'an dernier. Premièrement, il y a eu diminution de l'excédent annuel du commerce de marchandises avec le reste du monde de 9,4 milliards de dollars à 54,6 milliards de dollars pour l'ensemble de 2002, le niveau le plus bas en trois ans. Par ailleurs, les exportations aux États-Unis ayant diminué davantage que les importations en provenance de ce pays, l'excédent du commerce bilatéral avec ce pays a fléchi, passant de 95,9 milliards de dollars en 2001 à 93,3 milliards de dollars en 2002, un recul d'un peu plus de 2,5 milliards de dollars. La baisse des exportations et la hausse des importations avec l'Union européenne et le groupe constitué de tous les autres pays ont contribué à creuser les déficits commerciaux du Canada avec ces régions. Dans le cas de l'Union européenne, le déficit du commerce de marchandises a augmenté de 2,1 milliards de dollars, à 14,9 milliards de dollars, tandis que le déficit avec tous les autres pays s'est creusé de 4,2 milliards de dollars pour atteindre 22,2 milliards de dollars. Enfin, l'augmentation des exportations au Japon n'a pas suffi à compenser la hausse des importations en provenance de ce pays;

Figure 1-4

Solde commercial, par région principale, 2000-2002



le déficit bilatéral avec le Japon grimpé de 925 millions de dollars pour s'établir à un peu plus de 2,0 milliards de dollars.

Le second effet des exportations légèrement plus basses et des importations plutôt plus élevées a été d'accroître le niveau global du commerce de marchandises du Canada. En d'autres termes, les échanges commerciaux du Canada dans les deux directions (la somme des exportations totales et des importations totales) ont augmenté en 2002. Le commerce bilatéral de marchandises a progressé de 0,2 p. 100 l'an dernier (1,2 milliard de dollars) pour atteindre 766,4 milliards de dollars. L'augmentation des flux de commerce de marchandises entre le Canada et le Japon (1,4 milliard de dollars) est largement responsable de cette hausse. L'augmentation des flux commerciaux entre le Canada et tous les autres pays (3,1 milliards de dollars) a été entièrement effacée par la baisse des flux commerciaux entre le Canada et les États-Unis (3,2 milliards de dollars). Enfin, les flux commerciaux entre le Canada et l'Union européenne ont diminué de 33 millions de dollars l'an dernier.

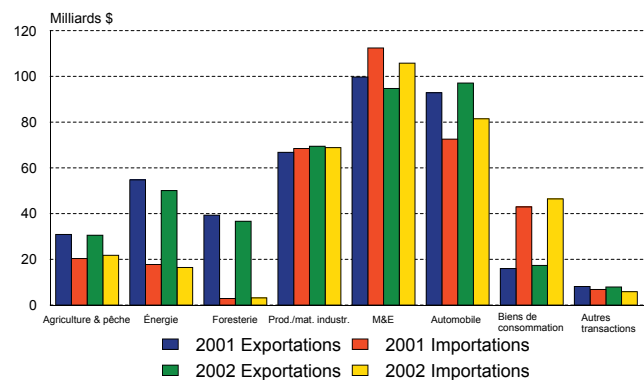
Les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial du Canada avec une part de 78,6 p. 100 des échanges totaux en 2002 (en baisse par rapport au niveau de 79,2 p. 100 enregistré en 2001). La part de l'Union européenne est demeurée inchangée à 7,5 p. 100 des échanges totaux, tandis que celle du Japon, à 2,8 p. 100, était légèrement en hausse par rapport au niveau de 2,6 p. 100 enregistré l'année précédente. Le commerce total du Canada avec le reste du monde a gagné 0,4 point de pourcentage pour s'établir à 11,1 p. 100 en 2002.

Le commerce de marchandises par grand groupe de produit

Pour l'ensemble des produits, les exportations canadiennes ont diminué d'un peu moins de 4,0 milliards de dollars

Figure 1-5

Échanges commerciaux par catégorie principale, 2001-2002



ENCADRÉ A. UN INSTANTANÉ DU SECTEUR DES RESSOURCES AU CANADA

Depuis le temps où il était une colonie jusqu'à aujourd'hui, les ressources ont joué un rôle clé dans le développement de ce pays, qui est devenu l'une des premières nations commerciales au monde. En cours de route, les exportations de pelleteries et de billots ont cédé la place aux minerais et au bois d'œuvre qui, à leur tour, ont été remplacés par les produits raffinés du pétrole, les aliments transformés et les papiers fins. Bien entendu, le Canada progressé au-delà des produits axés sur les ressources vers des produits manufacturés qui ne font pas appel aux ressources, par exemple les ordinateurs, les machines mécaniques, les voitures et les autres matériels de transport, ainsi que les services, pour ne nommer que ceux-là. Dans cet encadré, nous examinons le rôle du secteur des ressources dans le commerce canadien durant la dernière décennie, en s'intéressant plus particulièrement à deux éléments : son incidence sur le solde du commerce des marchandises et son rôle au niveau du commerce provincial.

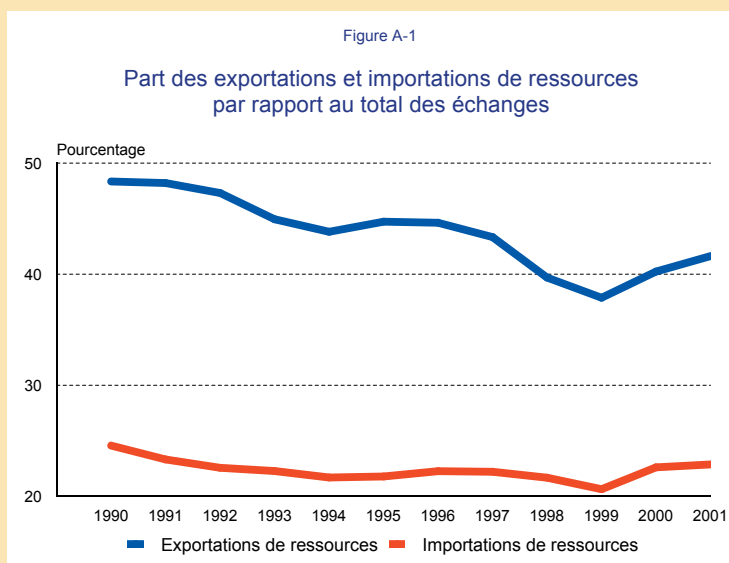
Pour les besoins de l'analyse, nous employons ici une classification par industrie au lieu d'une classification par produit. Le secteur des ressources est divisé en deux grands groupes : les industries de ressources primaires et les industries manufacturières axées sur les ressources. Le premier groupe englobe les industries de l'agriculture, de la pêche, de l'abattage, de l'extraction du pétrole brut et du gaz naturel, et de l'exploitation de mines et de carrières, tandis que le second englobe les industries des métaux primaires et ouvrés, des aliments, boissons et tabac, des produits du bois, des produits du papier, des minéraux non métalliques, du pétrole raffiné et des produits du charbon¹.

Le moteur des excédents du commerce des marchandises du Canada

Les exportations canadiennes de ressources ont plus que doublé entre 1990 et 2001, passant de 72,0 milliards de dollars à 167,5 milliards de dollars. Cette augmentation équivaut à un taux annuel de croissance d'un peu moins de 8,0 p. 100 sur la période. Cependant, ce taux de croissance fondé sur les ressources a été inférieur au taux annuel moyen de 10,7 p. 100 enregistré dans les exportations de produits autres que de ressources, qui sont passées de 76,9 milliards de dollars à 234,8 milliards de dollars. Ainsi, dans les années 90, la part des exportations totales détenue par ce secteur a diminué de façon plus ou moins constante, passant d'environ la moitié des exportations totales au début de la décennie à moins de 40 p. 100 à compter de 1998, avant de remonter légèrement pour s'établir autour de 40 p. 100 dans les années récentes.

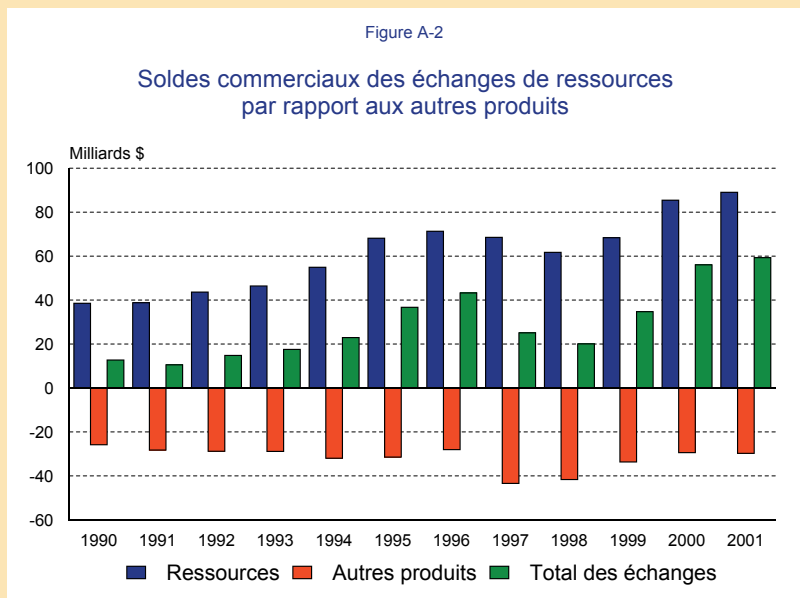
De même, du côté des importations, le taux annuel moyen de croissance des importations de ressources a tiré de l'arrière sur celui des produits autres que les ressources, bien que l'écart entre les deux taux soit moins prononcé que du côté des exportations — 8,0 p. 100 contre 9,0 p. 100. En conséquence, la part des importations totales représentée par les importations de produits axés sur les ressources a diminué quelque peu avec le temps, pour se situer juste au-dessus de 20 p. 100 au cours de la dernière décennie (figure A-1). Les importations canadiennes de ressources sont passées de 33,5 milliards de dollars en 1991 à 78,4 milliards de dollars en 2001, tandis que les importations de produits non axés sur les ressources sont passées de 102,8 milliards de dollars à 264,6 milliards de dollars sur la même période.

En dépit du déclin relatif du rôle joué par les ressources dans les échanges du Canada, les données présentées ci-dessus montrent une hausse notable de l'excédent du commerce des marchandises attribuable au secteur des ressources. Par contre, les données sur le commerce montrent un déficit dans les échanges de produits non axés sur les ressources et une légère détérioration de ce déficit entre 1990 et 2001. Nonobstant le fait que les exportations de



produits non axés sur les ressources aient augmenté plus rapidement que les importations correspondantes (10,7 p. 100 contre 9,0 p. 100), l'écart entre les valeurs initiales des exportations et des importations sectorielles a fait en sorte que le niveau des hausses des importations de produits non axés sur les ressources soit légèrement supérieur à celui des exportations de produits correspondants. Par conséquent, les excédents enregistrés par le Canada dans ses échanges de marchandises durant la dernière décennie ont été essentiellement attribuables au secteur des ressources (figure A-2).

En examinant une ventilation sectorielle de l'excédent du secteur des ressources, nous constatons que l'excédent dans les industries manufacturières axées sur les ressources était environ le double de celui des industries de ressources primaires en 1990 (25,4 milliards de dollars contre 13,2 milliards de dollars). En raison de la croissance plus rapide des exportations et de l'augmentation plus lente des importations, l'excédent des échanges de produits des ressources primaires a grimpé à plus de 90 p. 100 de l'excédent des échanges de produits manufacturés axés sur les ressources en 2001 — 42,8 milliards de dollars contre 46,3 milliards de dollars). L'essentiel de la hausse de 29,6 milliards de dollars de l'excédent des échanges de ressources primaires est imputable à l'industrie du pétrole brut et du gaz naturel, soit 24,8 milliards de dollars, ce qui représente près de 85 p. 100 de la progression observée de cet excédent. Les industries de l'agriculture (2,4 milliards de dollars) et de l'exploitation minière (2,0 milliards de dollars) sont à l'origine de la plus grande partie du reste de l'augmentation de l'excédent des échanges de ressources primaires. Pour les produits manufacturés axés sur les ressources, la hausse de l'excédent a été dominée par les industries du bois, du papier, des produits pétroliers raffinés et des aliments, tandis que les industries des métaux primaires et ouvrés et celles des boissons ont limité les gains.



Les ressources dominent les exportations provinciales hors du centre du pays

L'Ontario et le Québec ont fourni environ les deux tiers des exportations totales du Canada tout au long des années 90. Au début de la présente décennie, l'Ontario a fourni à elle seule au moins la moitié de l'ensemble des exportations. Étant donné que les deux provinces centrales abritent la base manufacturière du pays et que les exportations canadiennes renferment une proportion élevée d'importations (33,1 p. 100 en moyenne en 1999), on ne devrait pas s'étonner que ces deux provinces soient aussi fortement importatrices. De fait, à chaque année durant la dernière décennie, l'Ontario et le Québec ont reçu plus des trois quarts des importations canadiennes.

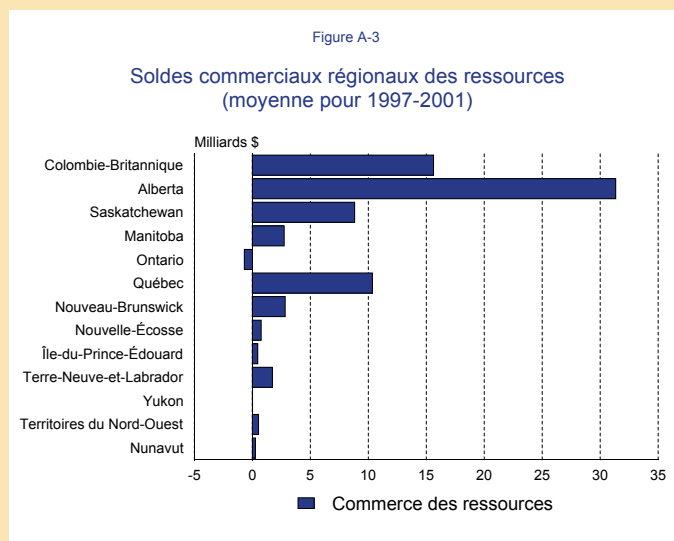
Un examen des échanges de ressources révèle clairement que l'Ontario et le Québec y jouent un rôle important : mais leur domination, notamment du côté des exportations, est moins prononcée que pour l'ensemble du commerce des produits. Durant la plus grande partie de la dernière décennie, ces deux provinces ont fourni environ 42-43 p. 100 des exportations de ressources, leur part fléchissant autour de 38 p. 100 à compter de 2000. L'Ontario, qui possède un dynamique secteur de la fabrication axée sur les ressources, a historiquement été la première province exportatrice de ressources, quoiqu'avec la hausse des prix de l'énergie depuis 2000 environ, l'Alberta a devancé l'Ontario comme principale province exportatrice de ressources. Du côté des importations, l'Ontario reçoit environ la moitié de toutes les importations de ressources, tandis que la part du Québec oscille habituellement entre un cinquième et un quart de l'ensemble des importations de ressources.

Deux séries de statistiques font particulièrement bien ressortir le rôle des ressources au niveau des provinces. La première montre le ratio de la part provinciale des échanges de ressources à la part nationale du commerce total provenant des ressources — ce que les économistes appellent l'avantage comparatif révélé. Si cette statistique dépasse l'unité, cela signifie que les ressources occupent une place relativement importante dans l'ensemble des échanges des produits de la province. Par contre, si le ratio est inférieur à l'unité, cela veut dire que les ressources occupent une place moins importante dans l'ensemble du commerce provincial. La seconde série de statistiques correspond au ratio de dépendance plus traditionnel, qui montre la part des échanges totaux d'une province représentée par les ressources. Cette statistique indique simplement qu'un certain pourcentage du commerce total de la province est représenté par le commerce des ressources. Pour ces deux séries de statistiques, l'analyse qui suit est centrée sur les exportations.

Tableau A-1 : Le rôle des ressources dans les exportations provinciales : moyenne de la période 1997-2001

	Avantage comparatif révélé	Dépendance à l'égard des exportations
Colombie-Britannique	1,87	75,87
Alberta	1,97	79,95
Saskatchewan	2,19	88,56
Manitoba	1,42	57,41
Ontario	0,46	18,60
Québec	0,99	39,99
Nouveau-Brunswick	2,24	90,60
Nouvelle-Écosse	1,59	64,30
Île-du-Prince-Édouard	1,94	78,76
Terre-Neuve et Labrador	2,38	96,48
Yukon	2,13	86,20
Territoires du Nord-Ouest	2,45	99,08

Comme le montre le tableau A-1, dans toutes les provinces sauf l'Ontario et le Québec, les ressources comptent pour plus de la moitié des exportations totales. Au Québec, les ressources représentent 40 p. 100 des exportations totales, tandis qu'en Ontario, la proportion n'est que d'environ 18,6 p. 100. Les exportations des Territoires, de Terre-Neuve et du Labrador, du Nouveau-Brunswick et de la Saskatchewan sont toutes fortement tributaires des ressources. Dans l'ensemble du pays, les ressources représentaient en moyenne 40,5 p. 100 des exportations totales pour la période 1997-2001. Sur cette base, nous pouvons constater dans la colonne de l'avantage comparatif révélé que la part des ressources dans les exportations totales est supérieure à deux fois la moyenne nationale dans les Territoires, à Terre-Neuve et au Labrador, au Nouveau-Brunswick et en Saskatchewan, qu'elle est à peu près équivalente à la moyenne nationale au Québec, et qu'elle est inférieure à la moitié de la moyenne nationale en Ontario. Bref, les profils d'exportation de toutes les provinces et de tous les territoires, sauf l'Ontario, sont assez tributaires des ressources. En outre, comme les importations de ressources vont de façon prépondérante en Ontario alors que cette province est moins orientée vers les exportations de ressources, il ne faudrait pas s'étonner que toutes les provinces, sauf l'Ontario, enregistrent des excédents dans leurs échanges de ressources, comme il ressort assez clairement de la figure A-3.



En dépit d'une baisse graduelle de la part des ressources dans les échanges commerciaux du pays, celles-ci jouent toujours un rôle important dans la balance du commerce des marchandises du Canada et dans la performance des exportations et la balance du commerce des marchandises de la plupart des provinces et des territoires.

¹ Les services connexes à l'agriculture, à l'exploitation forestière et à l'extraction de minéraux, les industries du cuir, des textiles et de l'ameublement, ainsi que les services publics ont été exclus de l'analyse.

(1,0 p. 100) en 2002, alors que quatre des sept grandes catégories ont subi un recul pour l'année. Les baisses ont été de 5,0 milliards de dollars pour les exportations de machines et de matériel et de 4,3 milliards de dollars pour les exportations de produits énergétiques. Les produits forestiers (baisse de 2,4 milliards de dollars) et les produits de l'agriculture et de la pêche (baisse de 342 millions de dollars) ont aussi contribué à l'affaiblissement des niveaux d'exportation. Intervenant partiellement pour compenser ces pertes, des gains ont été enregistrés dans les exportations de produits de l'automobile (4,2 milliards de dollars), les exportations de produits et matériaux industriels (2,6 milliards de dollars) et les exportations de biens de consommation (1,1 milliard de dollars).

Les importations ont augmenté dans chacun des grands groupes de produits l'an dernier, sauf ceux des machines et du matériel et des produits énergétiques, qui ont enregistré une baisse de 6,6 milliards de dollars et de 1,3 milliard de dollars, respectivement. La hausse des importations a été dominée par le secteur des produits de l'automobile (gain de 8,9 milliards de dollars), celui des biens de consommation (gain de 3,5 milliards de dollars) et celui des produits de l'agriculture et de la pêche (gain de 1,4 milliard de dollars). Des hausses plus modestes ont été enregistrées dans les produits et matériaux industriels (371 millions de dollars) et les produits forestiers (248 millions de dollars).

Produits de l'automobile

Le secteur des produits de l'automobile a repris le premier rang des grandes catégories d'exportation en 2002 avec 23,6 p. 100 des exportations totales, baissant le secteur des machines et du matériel au second rang. C'est la quatrième fois au cours des cinq dernières années que ces deux catégories changent de rang à la tête du classement. Les exportations d'automobiles ont rebondi en 2002, avec une hausse de 4,5 p. 100, après avoir fléchi de 5,4 p. 100 en 2001. La progression globale a atteint 4,2 milliards de dollars. Des gains ont été enregistrés dans les trois composantes de ce secteur : les *pièces d'automobiles* (hausse de 2,3 milliards de dollars), les *voitures* (hausse de 1,3 milliard de dollars) et les *camions* (hausse de 632 millions de dollars).

Tel que mentionné plus haut, les importations de produits de l'automobile ont aussi augmenté en 2002, les trois composantes du secteur contribuant à l'augmentation. Pour l'année, les importations de ce secteur sont en hausse de 8,9 milliards de dollars, ce qui constitue l'augmentation

la plus importante des importations parmi les sept grands groupes de produits. Un peu moins de la moitié du gain provient de la composante *voitures*, où les importations ont progressé de 4,0 milliards de dollars par rapport au niveau de 2001. La composante *pièces d'automobiles* a contribué un autre 30 p. 100 à l'augmentation, avec un gain de 2,7 milliards de dollars sur l'année précédente, tandis que les *camions* ont fourni environ le quart de l'augmentation globale, soit 2,1 milliards de dollars.

Machines et matériel

Les machines et le matériel (M et M) représentent la deuxième plus importante catégorie d'exportation de biens avec environ 23,1 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises l'an dernier, ce qui est sous le niveau de 24,1 p. 100 enregistré l'année précédente. Les exportations ont baissé dans deux des trois grandes composantes de ce secteur — les *autres machines et équipements* et les *aéronefs et autre matériel de transport*. Seule la composante *matériel industriel et agricole* a vu ses exportations augmenter l'an dernier.

Les exportations de *matériel de télévision et de télécommunications et matériel connexe* ont chuté pour la seconde année consécutive, entraînant une baisse de 2,6 milliards de dollars des exportations d'*autres machines et équipements*, après avoir enregistré une baisse de 9,7 milliards de dollars en 2001. À 12,4 milliards de dollars, les exportations de *matériel de télévision et de télécommunications et matériel connexe* représentent maintenant près de la moitié de leur valeur en 2000, soit 24,7 milliards de dollars. Les exportations de *machines et matériel de bureau* ont aussi diminué en 2002, cédant un cinquième de leur valeur par rapport à l'année précédente, soit 1,8 milliard de dollars. Les exportations d'*autre matériel et outillage* sont demeurées inchangées au cours de l'année, tandis que les exportations d'*autres produits finals* ont augmenté de 880 millions de dollars, contribuant à éponger les pertes survenues dans la composante *autres machines et équipements*.

Les exportations d'*aéronefs et autre matériel de transport* ont aussi reculé en 2002, alors que les exportations d'*aéronefs, moteurs et pièces d'aéronefs* ont reculé de 1,4 milliard de dollars et les exportations d'*autre matériel de transport* ont fléchi de 348 millions de dollars sur l'année.

Du côté des importations, les quatre composantes ont enregistré une baisse en 2002. Les importations de

machines et matériel de bureau ont baissé de 2,1 milliards de dollars l'an dernier, tandis que les importations d'*autres machines et équipements* ont diminué encore davantage, soit de 2,3 milliards de dollars, par suite d'une baisse de 2,8 milliards de dollars dans les importations d'*autre matériel de communications et matériel connexe*. Les importations d'*aéronefs et autre matériel de transport* ont fléchi de 1,5 milliard de dollars sous l'effet d'une baisse des importations d'*aéronefs, moteurs et pièces d'aéronefs et d'autre matériel de transport* d'environ trois quarts de milliards de dollars dans chaque cas. Enfin, les importations de *matériel industriel et agricole* ont reculé de 659 millions de dollars en raison d'une baisse des importations de la plupart des composantes des machines industrielles, alors que les importations de machines agricoles enregistraient une modeste hausse de 46 millions de dollars.

Produits et matériaux industriels

Les produits et matériaux industriels constituent une vaste catégorie de biens allant des divers minerais métalliques aux plastiques et des produits animaux bruts aux matières fabriquées de textile. Du côté des exportations, ces produits et matériaux sont ventilés en quatre grands groupes secondaires : *minéraux métalliques; produits chimiques, plastiques et engrais; métaux et alliages; et autres produits et matériaux industriels*. En 2002, les exportations de produits et matériaux industriels ont augmenté de 2,6 milliards de dollars par rapport au niveau de 2001. Les gains étaient généralisés, les quatre composantes des exportations ayant connu une progression pour l'année. Cette augmentation est largement attribuable à la composante *métaux et alliages*, où les hausses enregistrées pour les *barres, tiges, plaques et feuilles d'acier* (860 millions de dollars) et les *métaux et alliages précieux* (665 millions de dollars) ont contribué à porter les gains dans cette sous-composante de produits et matériaux industriels à 1,9 milliard de dollars l'an dernier. La composante *produits chimiques, plastiques et engrais* est à l'origine de la plus grande partie du reste des gains observés dans les exportations de produits et matériaux industriels, avec des exportations en hausse de 490 millions de dollars sur l'année précédente. Seules les exportations de *produits chimiques organiques* ont accusé un léger repli (81 millions de dollars) dans cette composante. Dans l'ensemble, les produits et matériaux industriels ont représenté 16,9 p. 100 des exportations totales de marchandises en 2002. Du côté des importations, le secteur des produits et matériaux industriels ne compte que trois composantes : les *métaux et minerais métalliques*, les *produits chimiques et plastiques*,

et les *autres produits et matériaux industriels*. L'an dernier, l'augmentation de 1,2 milliard de dollars des importations de *métaux et minerais métalliques* a été entièrement effacée par une diminution de 1,4 milliard de dollars des importations d'*autres produits et matériaux industriels*. Alors que les importations de *produits chimiques et plastiques* augmentaient de 521 millions de dollars, les importations totales de produits et matériaux industriels ont progressé de 371 millions de dollars pour l'année. Les gains du côté des importations étaient assez généralisés, mais la baisse des importations était essentiellement limitée à la catégorie « divers » ou aux *autres matériaux fabriqués*, qui a subi une recul de 2,0 milliards de dollars par rapport à son niveau de 2001. Dans l'ensemble, les produits et matériaux industriels représentaient 19,3 p. 100 des importations totales de marchandises en 2002.

Biens de consommation

Les exportations de biens de consommation représentaient environ 4,2 p. 100 des exportations totales de biens en 2002, en hausse par rapport au niveau de 3,9 p. 100 enregistré en 2001. Cette part plus grande est attribuable à une augmentation de 1,4 milliard de dollars des exportations de biens de consommation de 2001 à 2002.

Les importations de biens de consommation ont aussi augmenté l'an dernier, avec une hausse de 3,5 milliards de dollars. Des gains notables sur les niveaux de 2001 ont été enregistrés dans la catégorie des *produits finals divers* (2,0 milliards de dollars), celle des *ustensiles et articles d'ameublement de maison* (572 millions de dollars) et celle des *montres et articles de sport* (414 millions de dollars). Le *vêtement* et la *chaussure* ont été responsable de la plus grande partie des gains restant. Les biens de consommation représentaient environ 13,0 p. 100 des importations totales de biens l'an dernier.

Produits énergétiques

Les produits énergétiques ont vu diminuer leur part relative des exportations canadiennes en 2002, celle-ci passant à 12,3 p. 100 des exportations totales alors qu'elle atteignait 13,2 p. 100 l'année précédente. Les exportations de ces produits ont diminué de 4,3 milliards de dollars en 2002, le gain de 3,6 milliards de dollars enregistré dans les exportations de pétrole brut n'ayant pas suffi à compenser la baisse de 6,4 milliards de dollars des exportations de gaz naturel et la baisse de 1,4 milliard de dollars des exportations d'électricité.

Les importations de produits énergétiques ont aussi fléchi l'an dernier, de près de 1,3 milliard de dollars. Les importations de pétrole brut ont diminué de 1,1 milliard de dollars par rapport à leur niveau de 2001, tandis que pour l'ensemble des autres produits énergétiques, il y a eu une baisse des importations de 213 millions de dollars. Les prix moins élevés du gaz naturel et de l'électricité et les prix plus élevés du pétrole l'an dernier expliquent les mouvements observés dans les exportations.

Produits forestiers

Les exportations de produits forestiers ont reculé de 2,7 milliards de dollars en 2002. Près de la moitié de la baisse est attribuable au *papier journal*, dont les exportations ont fléchi de 1,3 milliard de dollars par rapport au niveau de 2001. Les baisses des exportations de *bois d'œuvre* (642 millions de dollars), des exportations d'*autres papiers et cartons* (602 millions de dollars) et des exportations de *pâte* (473 millions de dollars) ont aussi contribué aux pertes. Les produits forestiers représentaient près d'un huitième des exportations de marchandises en 2002 avec une part de 12,3 p. 100.

Le Canada n'importe pas beaucoup de produits forestiers et ceux-ci représentant moins de 1 p. 100 des importations totales de produits. Cependant, les importations de produits forestiers ont augmenté en 2002 par rapport à 2001, d'un peu moins d'un quart de milliard de dollars. Cette hausse est attribuable aux *semi-produits en bois*.

Produits de l'agriculture et de la pêche

Les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche représentaient 7,4 p. 100 des exportations totales de marchandises en 2002, soit le même niveau qu'en 2001. Les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche ont diminué de 342 millions de dollars en 2002, alors que la baisse des exportations de *blé* (750 millions de dollars) a été supérieure aux gains enregistrés dans les *autres produits* (408 millions de dollars). La performance dans la composante des *autres produits de l'agriculture et de la pêche* a toutefois été mitigée. Les exportations de *colza* ont chuté de 305 millions de dollars et les exportations d'*orge* et de *boissons alcoolisées* étaient en baisse de 190 millions de dollars et de 161 millions de dollars, respectivement. Les exportations de *poisson* (hausse de 411 millions de dollars), d'*autres aliments, boissons et tabac* (hausse de 242 millions de dollars) et d'*autres préparations à base de céréales* (hausse de 242 millions de dollars) ont dominé du côté des gains.

Les importations de produits de l'agriculture et de la pêche ont augmenté de 1,4 milliard de dollars en 2002, alors que les deux composantes ont fait des gains : *fruits et légumes* (hausse de 629 millions de dollars) et *autres produits de l'agriculture et de la pêche* (hausse de 789 millions de dollars). Les importations de produits de l'agriculture et de la pêche représentaient 6,1 p. 100 des importations totales de biens en 2002, ce qui est supérieur au niveau de 5,8 p. 100 enregistré en 2001.

Passons maintenant à une analyse plus détaillée du commerce des marchandises par région. Nous avons employé à cet effet une base de données légèrement différente — les données des douanes — plutôt que celle de la balance des paiements utilisée jusqu'ici dans ce rapport. Ce changement s'explique par le fait que les valeurs calculées aux fins de la balance des paiements ne sont pas disponibles au niveau détaillé des produits. Par conséquent, les chiffres présentés dans la section suivante pourraient différer légèrement de qui précèdent.

Le commerce de marchandises par région

Les États-Unis

Avec une part de 87,4 p. 100 du total, les États-Unis sont, de loin, la plus importante destination des exportations de marchandises du Canada¹. Par conséquent, on ne devrait pas s'étonner que ce pays domine les quatre principales sous-catégories d'exportations canadiennes de marchandises : la part des États-Unis varie de 68,3 p. 100 pour les produits de l'agriculture et de la pêche à 97,4 p. 100 pour les produits de l'automobile.

En 2002, les exportations totales de marchandises du Canada aux États-Unis ont fléchi de 1,5 p. 100, soit 5,3 milliards de dollars, pour s'établir à 346,5 milliards de dollars. Le recul des exportations vers ce pays l'an dernier est attribuable à la baisse des exportations de produits énergétiques, qui ont dégringolé de 12,9 p. 100 (7,2 milliards de dollars), à 48,7 milliards de dollars, alors que la diminution des exportations de gaz naturel (7,1 milliards de dollars) et celle des exportations d'électricité (2,4 milliards de dollars) ont été supérieures aux hausses des exportations d'huiles de pétrole brut et de préparations connexes (2,3 milliards de dollars).

L'effondrement du secteur technologique en 2001 s'est poursuivi en 2002, alors que les entreprises américaines importaient toujours moins de matériel de technologie

de l'information (TI) qu'à la fin des années 90. En conséquence, les exportations canadiennes de machines et matériel aux États-Unis ont reculé de 4,9 milliards de dollars l'an dernier pour s'établir à 70,1 milliards de dollars. Parallèlement à la baisse globale des exportations de matériel de télévision et de télécommunications et de matériel connexe, et des exportations de matériel de bureau, mentionnées dans la section précédente, les exportations canadiennes aux États-Unis de machines et matériel mécaniques (non électriques) et de machines et matériel électriques (chapitres 84 et 85 du Système harmonisé) ont fléchi de 1,1 milliard de dollars et de 3,1 milliards de dollars, respectivement. Ailleurs dans le sous-groupe des machines et du matériel, les exportations canadiennes d'aéronefs aux États-Unis (chapitre 80 du SH) ont fléchi d'environ 1,2 milliard de dollars.

Les exportations de produits forestiers aux États-Unis étaient aussi en baisse par rapport à leur niveau de 2001. L'année 2002 a vu surgir à nouveau le différend opposant depuis longtemps les deux pays sur le marché du bois d'œuvre résineux. En mai 2002, les États-Unis ont imposé des droits anti-dumping et compensatoires s'élevant à environ 27,2 p. 100 sur les importations de bois d'œuvre résineux canadien. Mais en dépit de cet obstacle, les exportations de bois d'œuvre n'ont pas été à l'origine de la baisse des exportations canadiennes de produits forestiers; au contraire, ce sont les baisses enregistrées dans les exportations de pâte et de produits en papier et en carton (les chapitres 47 et 48 du SH) qui expliquent le recul des exportations de produits forestiers aux États-Unis. Les exportations de pâte au sud de la frontière ont diminué de 308 millions de dollars par rapport au niveau de 2001, tandis que les exportations de papier et de carton accusaient un repli de 785 millions de dollars pour l'année.

Les exportations de produits de l'automobile aux États-Unis ont compensé en partie ces pertes. Comme nous l'avons noté, la presque totalité des exportations canadiennes de produits de l'automobile est destinée au marché américain. Chacune de ces trois sous-catégories des produits de l'automobile — les voitures, les camions et les pièces d'automobiles — ont vu leurs exportations augmenter l'an dernier. Grâce à ces gains, les exportations de voitures et de camions ont presque retrouvé l'an passé leur sommet de 1999-2000, tandis que les exportations de pièces ont marqué un nouveau record.

Outre les produits de l'automobile, les exportations accrues de produits et matériaux industriels, de biens de consommation et de produits de l'agriculture et de la pêche ont aussi contribué à limiter la baisse des exportations aux États-Unis. Ces trois secteurs ont vu leurs exportations sur le marché américain progresser, respectivement, de 1,7 milliard de dollars, de 1,1 milliard de dollars et de 1,0 milliard de dollars.

Les importations en provenance des États-Unis ont légèrement diminué en 2002, reculant de 0,1 p. 100, soit environ 133 millions de dollars. Ce sont les produits de l'automobile qui ont fait les gains les plus importants (6,4 milliards de dollars), suivis des biens de consommation (1,0 milliard de dollars) et des produits de l'agriculture et de la pêche (918 millions de dollars), lesquels ont toutefois été inférieurs aux pertes enregistrées dans les exportations de machines et matériel (6,8 milliards de dollars) et les exportations de produits et matériaux industriels (1,7 milliard de dollars). L'augmentation des exportations de produits de l'automobile traduit probablement le degré élevé d'intégration de la production et les pratiques de stockage juste-à-temps dans ce secteur. Les grandes composantes du secteur des machines et du matériel étaient toutes en baisse — les produits électriques et électroniques ont accusé une perte de 2,8 milliards de dollars, les produits mécaniques, une perte de 1,8 milliard de dollars, le matériel de transport aérien, une perte de 800 millions de dollars et, enfin, le matériel médical, scientifique et technique, une perte de 642 millions de dollars.

L'Union européenne

Avec 4,3 p. 100 des exportations totales et 11,2 p. 100 des importations totales, l'Union européenne demeure un important partenaire commercial du Canada. Près des deux tiers des exportations canadiennes vers l'Union européenne entrent dans la catégorie des machines et du matériel (36,2 p. 100) ou celle des produits et matériaux industriels (29,1 p. 100). Les produits forestiers arrivent loin derrière en troisième place, avec une part de 15,6 p. 100 des exportations vers cette région, suivis par les produits de l'agriculture et de la pêche (8,6 p. 100) et les biens de consommation (4,0 p. 100). Le secteur des machines et du matériel (37,9 p. 100) et celui des produits industriels (19,9 p. 100) dominent également les importations au Canada en provenance de l'Union européenne, mais leur importance n'est pas aussi grande que du côté des exportations. Les biens de consommation (17,1 p. 100), les produits énergétiques (9,8 p. 100) et les produits de

l'automobile (8,4 p. 100) viennent compléter la liste des cinq premières catégories d'importation.

Les exportations de marchandises vers l'Union européenne étaient en baisse de 1,3 milliard de dollars, soit 7,2 p. 100, pour s'établir à un peu plus de 17,0 milliards de dollars en 2002, tandis que les importations de marchandises de cette région augmentaient de 476 millions de dollars, une hausse de 1,2 p. 100, pour atteindre 40,0 milliards de dollars. Ainsi, le solde du commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et l'Union européenne s'est détérioré de 1,8 milliard de dollars pour clôturer l'année à 23,0 milliards de dollars.

La baisse des exportations canadiennes vers l'Union européenne a été dominée par le secteur des machines et du matériel. Les exportations d'aéronefs et d'autre matériel de transport non-automobile représentaient environ la moitié de la baisse de 984 millions de dollars dans cette catégorie des exportations de machines et matériel. Les exportations de produits forestiers vers l'Union européenne ont diminué de 232 millions de dollars en 2002, en raison surtout de la baisse des exportations de pâte (214 millions de dollars) et des exportations de bois d'œuvre (32 millions de dollars). Les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche ont fléchi de 193 millions de dollars, alors que les gains réalisés dans les exportations d'oléagineux (58 millions de dollars) n'ont pas suffi à compenser les baisses survenues dans les exportations de légumes, de racines et de tubercules (129 millions de dollars) et de céréales (76 millions de dollars). Les exportations de produits énergétiques vers l'Union européenne ont aussi baissé de 176 millions de dollars en 2002.

Ces pertes ont été compensées en partie par des hausses des exportations de produits et matériaux industriels (173 millions de dollars), de produits de consommation (44 millions de dollars) et des produits de l'automobile (35 millions de dollars) l'an dernier.

Les importations accrues en provenance de l'Union européenne résultent principalement des gains faits du côté des biens de consommation (hausse de 1,0 milliard de dollars, à 6,6 milliards de dollars), des produits de l'automobile (hausse de 574 millions de dollars) et des biens industriels (hausse de près de 400 millions de dollars). Les hausses observées dans les importations provenant de l'Union européenne ont été effacées en grande partie par la baisse des importations de produits énergétiques (1,4 milliard de dollars) et de machines et matériel (264 millions de dollars).

Le Japon

Les exportations au Japon ont diminué de près de 44 millions de dollars en 2002, alors que la baisse des exportations de produits forestiers — principalement du bois d'œuvre (152 millions de dollars), de pâte (100 millions de dollars) et de papier et carton (58 millions de dollars) — a été compensée par de modestes gains dans la plupart des autres secteurs. Outre les produits forestiers, les exportations de produits énergétiques au Japon ont aussi fléchi, soit de 28 millions de dollars.

Les importations du Japon ont augmenté de plus de trois quarts de milliard de dollars en 2002, alors que les baisses des importations de machines et matériel (537 millions de dollars) et de biens de consommation (134 millions de dollars) ont été plus que compensées par les gains enregistrés dans les importations de produits industriels (220 millions de dollars) et de produits de l'automobile (1,2 milliard de dollars). Les baisses dans le secteur des machines et du matériel étaient concentrées dans les produits électriques et électroniques (382 millions de dollars), le matériel médical, scientifique et technique (277 millions de dollars), les machines et équipements mécaniques (125 millions de dollars) et les aéronefs (95 millions de dollars). Les gains enregistrés dans les autres sous-catégories ont contribué à limiter le recul.

Dans l'ensemble, en 2002, le déficit du commerce de marchandises avec le Japon a augmenté de 814 millions de dollars pour atteindre 7,1 milliards de dollars.

Le reste du monde

Les exportations de marchandises vers le reste du monde ont fléchi de 1,0 milliard de dollars, à 24,5 milliards de dollars en 2002, tandis que les importations augmentaient de 4,3 milliards de dollars pour atteindre 75,9 milliards de dollars. En conséquence, le déficit des échanges de marchandises du Canada avec le reste du monde s'est creusé de 5,3 milliards de dollars pour atteindre 51,4 milliards de dollars. Le ratio des importations aux exportations avec cette région a ainsi dépassé 3:1 pour la première fois.

La baisse des exportations de produits de l'agriculture et de la pêche (1,4 milliard de dollars) a été supérieure à celle des exportations totales vers cette région; ce recul s'explique surtout par une diminution des exportations

de céréales (822 millions de dollars), d'oléagineux (432 millions de dollars) et des légumes, racines et tubercules (413 millions de dollars). La plupart des autres secteurs ont fait de modestes gains dans leurs exportations vers le reste du monde l'an dernier, sauf celui des produits forestiers qui a fléchi de 36 millions de dollars et celui des machines et du matériel, qui a enregistré un gain assez robuste de 277 millions de dollars.

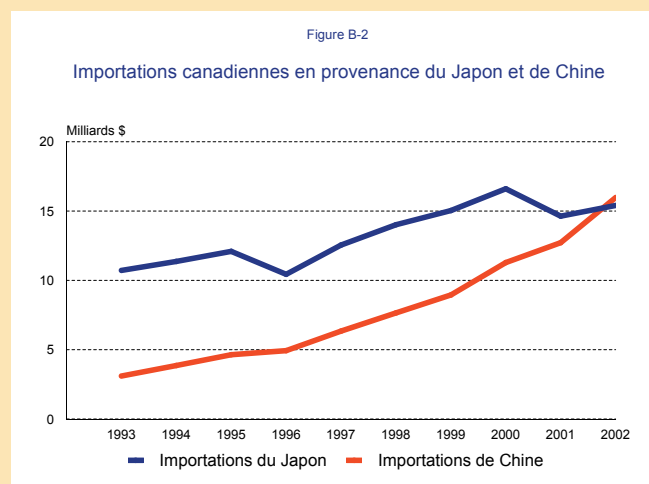
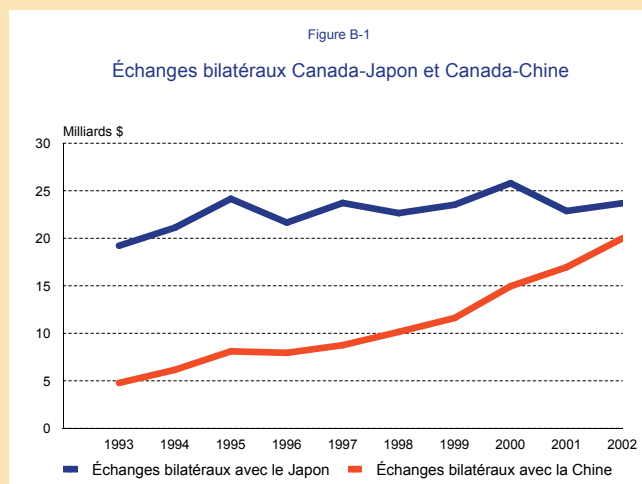
Les importations du reste du monde ont augmenté de façon générale, notamment les biens de consommation (1,6 milliard de dollars), les produits industriels (1,0 milliard de dollars) et les machines et le matériel (857 millions de dollars). La hausse la plus modeste a été enregistrée dans le secteur des produits de l'agriculture et de la pêche, soit 369 millions de dollars.

ENCADRÉ B. QUI EST NUMÉRO DEUX?

Les producteurs canadiens de biens achètent et vendent leurs produits sur le marché domestique et à l'étranger. Cette section spéciale examine la question de savoir qui est notre second plus grand partenaire dans le commerce de marchandises. La première partie de cette section jettera un regard sur le commerce international alors que la seconde partie traitera du commerce domestique pour brosser un portrait entier de la performance canadienne en matière de commerce international.

Commerce étranger

Après les États-Unis, le Canada commerce davantage internationalement avec l'Union européenne qu'avec tout autre partenaire. Cependant, les comparaisons entre l'Union européenne et tout pays individuel ne sont pas tout à fait convaincantes car l'Union européenne est aujourd'hui un conglomérat de quinze pays — bien que soumis à une politique commerciale commune. Ainsi, quelle nation individuelle est notre deuxième plus important partenaire commercial?



La réponse dépend de ce que l'on examine afin de répondre à la question. À la figure B-1, ci-dessous, nous pouvons constater que si l'analyse englobe l'ensemble du commerce, c'est-à-dire les échanges dans les deux directions — la somme des importations totales et des exportations totales — c'est le Japon qui est alors notre second partenaire commercial en importance. Jusqu'à tout récemment, cette observation était assez évidente puisque le Japon était à la fois la deuxième plus importante destination pour les exportations et la deuxième plus importante source des importations canadiennes, après les États-Unis. Cependant, au cours des années 90, la Chine a refermé l'écart et, en 2002, elle a remplacé le Japon au second rang des fournisseurs d'importations du Canada (figure B-2). Ainsi, quel pays individuel est notre deuxième plus important partenaire commercial? Cela varie selon que la question porte sur les exportations, les importations ou les échanges dans les deux directions.

Figure B-3

Importations canadiennes en provenance d'Asie et d'Europe

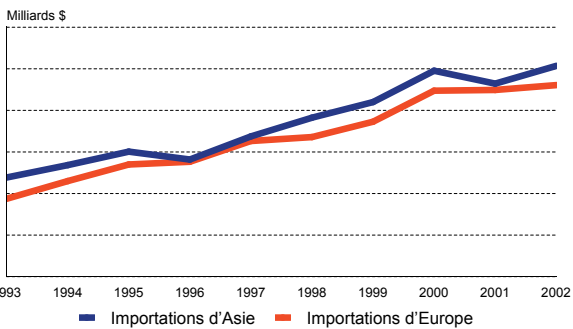
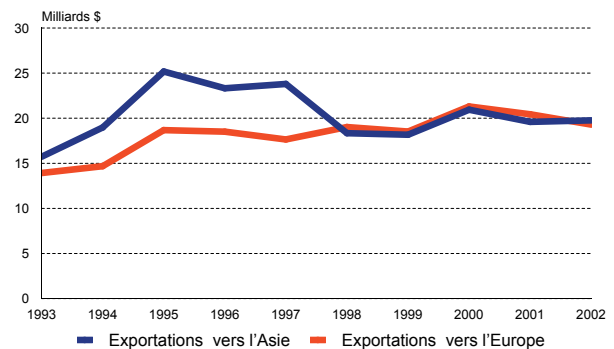


Figure B-4

Exportations canadiennes vers l'Asie et l'Europe



Que se passe-t-il si nous examinons une entité plus comparable à l'Union européenne pour déterminer qui arrive au second rang? Hélas, il n'existe aucun autre bloc de pays ayant une politique commerciale unifiée dont la structure serait à peu près semblable à celle de l'Union européenne, de sorte qu'il n'y a rien d'assez comparable. Serait-il possible alors de faire une comparaison entre le continent européen (tel que enregistré par Statistique Canada¹) et un autre continent? Qui, dans ce cas, serait notre deuxième partenaire commercial en importance?

À vrai dire, l'Europe et l'Asie ont joué du coude pour occuper le second rang durant la plus grande partie de la dernière décennie, l'Asie semblant occuper la deuxième place du côté des importations et, à tout le moins en 2002, réussissant tout juste à devancer l'Europe du côté des exportations (figures B-3 et B-4). Dans ce cas, on pourrait bien faire valoir que l'Asie constitue notre deuxième plus important partenaire commercial!

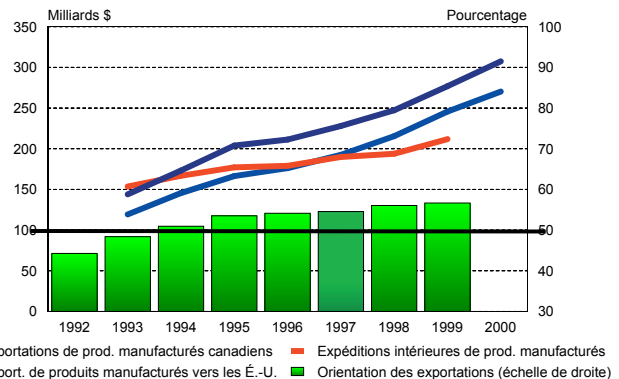
Introduction du marché domestique

Jusqu'à maintenant, nous avons examiné uniquement les ventes du Canada à l'étranger (ou les achats à l'étranger, dans le cas des importations). Qu'arrive-t-il lorsque nous faisons entrer dans l'analyse les ventes intérieures sur le marché canadien? Qui est alors le plus grand partenaire commercial du Canada? Et qui est numéro deux?

Avant de pouvoir répondre à ces questions, nous devons apporter un rajustement mineur aux données sur le commerce, plus précisément aux données sur les exportations. Lorsque nous mesurons ce que nous, Canadiens, vendons sur notre propre marché, nous examinons nos expéditions manufacturières intérieures, soit la valeur des expéditions des producteurs canadiens destinées aux acheteurs canadiens. Nous devons par conséquent rajuster la valeur des exportations pour ne considérer que les produits fabriqués au Canada et vendus par la suite à l'étranger. En d'autres termes, nous excluons les produits importés au Canada et réexportés essentiellement inchangés. C'est ce que nous appelons les « exportations d'origine intérieure ».

Figure B-5

Comparaison entre le marché canadien et le marché d'exportation vers les États-Unis



Après avoir rajusté les données de cette façon, nous pouvons tenter de donner une réponse plus définitive aux questions énoncées ci-dessus. La figure B-5 fournit l'information nécessaire. La ligne bleu foncé montre les exportations de produits manufacturés d'origine intérieure au cours de la période 1993-1999, tandis que la ligne rouge montre les expéditions de produits manufacturés d'origine intérieure, c'est-à-dire les expéditions manufacturières totales moins les exportations d'origine intérieure, soit les biens demeurés au Canada. La première chose à noter est qu'entre 1993 et 1994, les deux lignes se croisent et les exportations canadiennes dépassent les expéditions d'origine intérieure. En termes simples, cela signifie que les Canadiens ont commencé à exporter davantage qu'ils ne produisent pour leur propre marché intérieur. Afin de voir les choses d'une autre façon, la barre verte représente le ratio des exportations d'origine intérieure aux expéditions manufacturières totales, tandis que la ligne noire est tracée au niveau de 50 p. 100. Lorsque la barre verte commence à dépasser la ligne noire, les exportations canadiennes dépassent la production destinée au marché canadien. Cela s'est produit en 1994 et dans toutes les années subséquentes.

La ligne bleu pâle dans le graphique représente les exportations intérieures canadiennes aux États-Unis. Cette ligne croise aussi la ligne rouge — entre 1996 et 1997. Ainsi, de façon similaire au raisonnement fait précédemment, le marché d'exportation aux États-Unis est devenu plus important pour les biens canadiens que le marché canadien lui-même. Alors, qui est notre deuxième partenaire commercial? On pourrait bien dire que c'est le Canada lui-même!

¹ Consulter, par exemple, Statistique Canada catalogues n°s 65-001 ou 65-202 pour les définitions des régions.

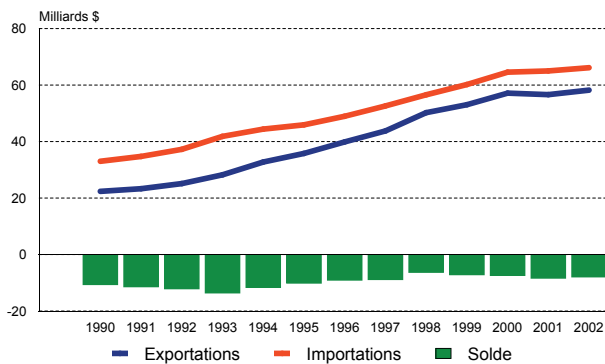
¹ Les données sur les exportations canadiennes aux États-Unis, compilées à partir des sources de données sur les importations américaines, sont surestimées du fait qu'elles comprennent certaines expéditions à destination de pays tiers transitant par les États-Unis, souvent appelées « réexpéditions ». De manière correspondante, les exportations canadiennes vers le reste du monde sont sous-estimées.

II LES SERVICES

Les exportations de services ont brillé plus particulièrement dans la performance des exportations canadiennes en 2002. De fait, les services sont « l'étoile montante » de la performance des exportations canadiennes depuis déjà quelque temps, leur croissance ayant dépassé celle des exportations de biens (ou moins baissé que celle des biens, comme en 2001) au cours de cinq des sept dernières années depuis 1996. Les exportations de services ont progressé de 1,6 milliard de dollars, soit 2,8 p. 100, l'an dernier. Cette augmentation a porté les exportations de services à un niveau record de 58,2 milliards de dollars pour l'année, soit environ 12,4 p. 100 des exportations totales de biens et services. En d'autres termes, un dollar sur huit de gains à l'exportation au Canada l'an dernier était imputable aux services.

Figure 2-1

Commerce des services, 1990-2002



Les importations de services ont aussi augmenté en 2002, mais à un rythme moins élevé que les exportations. Elles ont crû à un taux de 1,8 p. 100 par rapport au niveau de 2001, soit près de 1,2 milliard de dollars, pour atteindre 66,1 milliards de dollars. À ce niveau, elles représentent environ 15,7 p. 100 des importations totales de biens et services au Canada, c'est-à-dire près d'un dollar pour chaque six dollars d'importations. Les importations de services ont augmenté à chaque année durant les années 90 et depuis le début de la première décennie du 21^e siècle.

Les exportations de services ayant progressé plus rapidement que les importations de services, le déficit historique du Canada dans les échanges des services s'est refermé en 2002, après trois années

consécutives de déficit croissant à ce poste. Pour l'année, le gain de 315 millions de dollars dans le solde des services de transport a été entièrement effacé par la baisse de 339 millions de dollars du solde des services de voyage, tandis que le solde des services commerciaux s'améliorait de 484 millions de dollars. Enfin, le solde des échanges de services gouvernementaux a affiché un léger recul (8 millions de dollars) l'an dernier. Chacune de ces catégories est examinée plus en détail dans ce qui suit.

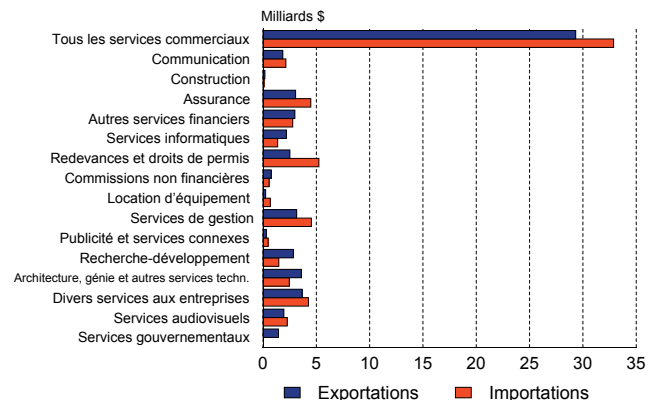
Le commerce des services par grand groupe de services

Les services commerciaux

Les services commerciaux représentaient un peu plus de la moitié (50,4 p. 100) de l'ensemble des exportations de services en 2002, contre un peu moins de la moitié (49,4 p. 100) en 2001. Les services commerciaux englobent des services tels que la comptabilité, les services juridiques, les assurances, les services financiers, l'architecture, l'informatique, les communications et la construction, pour n'en nommer que quelques-uns. Globalement, les services commerciaux ont été à l'origine de la plus grande partie des gains enregistrés dans les exportations de services, augmentant de près de 1,4 milliard de dollars (4,9 p. 100) par rapport au niveau de 2001, pour atteindre 29,3 milliards de dollars en 2002. Ces hausses représentaient plus de 85 p. 100 de l'augmentation totale des exportations de services l'an dernier.

Figure 2-2

Services commerciaux, 2002



La progression des exportations de services commerciaux a été dominée par les *services d'architecture, de génie et autres services techniques* (gain de 1 008 millions de dollars, soit 38,9 p. 100), les *autres services financiers* (gain de 635 millions de dollars, soit 27,0 p. 100), et les *redevances et droits de licences* (gain de 202 millions de dollars, soit 8,7 p. 100). La baisse des exportations de services de *recherche et développement* (383 millions de dollars, soit 11,8 p. 100) et celle des exportations de services de *construction* (126 millions de dollars, soit 42,0 p. 100) ont annulé en partie ces gains.

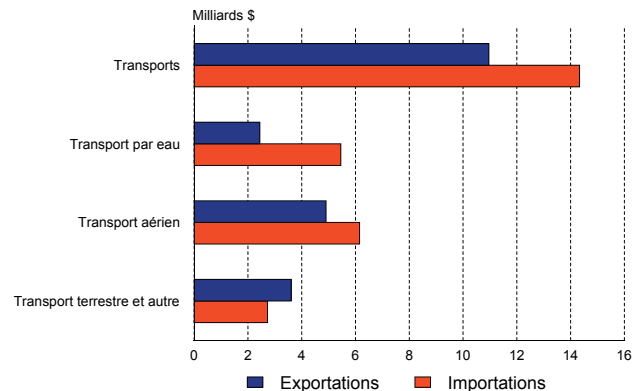
Avec 49,7 p. 100 des importations totales de services, les services commerciaux sont aussi la plus importante catégorie d'importations de services. Les importations de services commerciaux ont augmenté plus rapidement que les importations totales de services (2,8 p. 100 contre 1,8 p. 100), grâce notamment à des gains dans les importations de *services d'architecture, de génie et autres services techniques* (649 millions de dollars, soit 35,7 p. 100), d'*autres services financiers* (222 millions de dollars, soit 8,6 p. 100) et de *services de communications* (170 millions de dollars, soit 8,6 p. 100). La baisse des importations de *services de gestion* (269 millions de dollars, soit 5,6 p. 100) et celle des *redevances et droits de licences* (139 millions de dollars, soit 2,6 p. 100) ont contribué à limiter l'avance générale des importations de services commerciaux.

Pour l'ensemble de la catégorie des services commerciaux, le solde des échanges s'est amélioré de 484 millions de dollars, refermant ainsi le déficit à 3,6 milliards de dollars.

Les services de transport

L'an dernier, les services de transport ont aussi fait une contribution positive à l'augmentation des exportations de services canadiens. Ce secteur, qui représente un peu moins du cinquième des exportations totales de services (18,8 p. 100), a vu ses exportations progresser de 437 millions de dollars (4,2 p. 100) entre 2001 et 2002 pour atteindre 11,0 milliards de dollars. Les exportations ont augmenté dans les trois sous-catégories des services de transport : *services de transport terrestre et autres* (gain de 249 millions de dollars, soit 7,4 p. 100), *services de transport aérien* (gain de 146 millions de dollars, soit 3,1 p. 100) et *services de transport maritime* (gain de 42 millions de dollars, soit 1,7 p. 100).

Figure 2-3
Commerce des services de transport, 2002



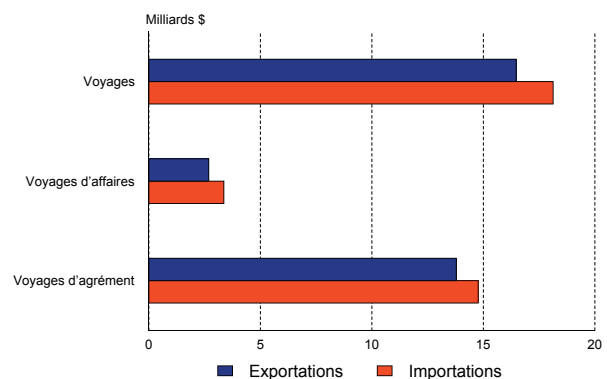
Du côté des importations, les gains dans les *services de transport maritime* (306 millions de dollars, soit 5,9 p. 100) et les *services de transport terrestre et autres* (147 millions de dollars, soit 5,7 p. 100) ont été partiellement annulés par un recul des importations de *services de transport aérien* (331 millions de dollars, soit 5,1 p. 100). Les importations totales de services de transport ont augmenté de 0,9 p. 100 en 2002 pour atteindre 14,3 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de 122 millions de dollars par rapport à 2001.

En conséquence des divers mouvements décrits précédemment, le déficit au poste des services de transport s'est refermé de 315 millions de dollars, à 3,8 milliards de dollars en 2002.

Les services de voyage

Les exportations de services de voyage ont fléchi de 1,2 p. 100 en 2002, avec une baisse de 207 millions de dollars, à 16,5 milliards de dollars. Les deux

Figure 2-4
Commerce des services de voyage, 2002



ENCADRÉ C. COÛTS DU COMMERCE ET ÉVOLUTION DES PROFILS D'ÉCHANGES DU CANADA

Introduction

Le commerce international peut être plus coûteux qu'on ne le suppose généralement, malgré les progrès de la technologie et des communications et la libéralisation des échanges durant la seconde moitié du siècle dernier. De nombreux éléments des coûts du commerce ne sont pas directement « observables ». Certains considèrent que ces « coûts non observés du commerce » sont responsables de ce que l'on a appelé le préjugé favorable au marché interne, ou l'effet de la frontière, dans les échanges internationaux¹.

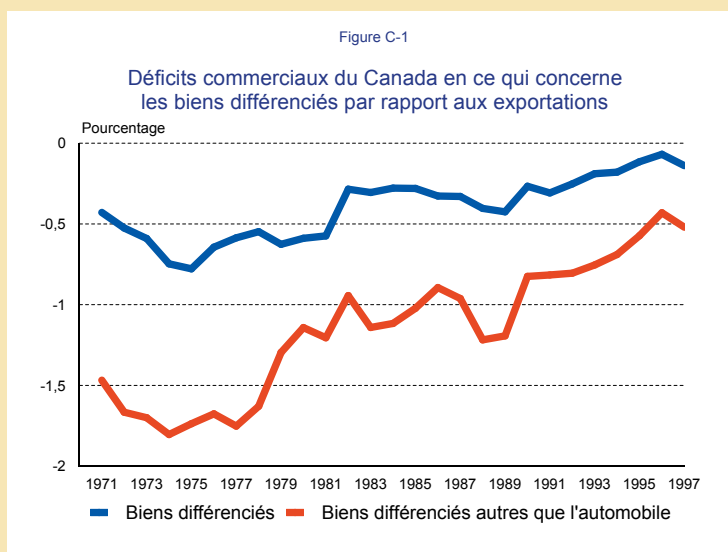
Cette section vise à jeter un éclairage nouveau sur les « coûts non observés du commerce » en portant l'analyse au-delà des coûts traditionnellement associés aux échanges commerciaux. Plus précisément, nous mesurons la taille et la composition des coûts non tarifaires du commerce associés avec les services tels que les coûts de transport, de distribution et d'information liés aux échanges de marchandises du Canada, à l'aide des données les plus récentes de Statistique Canada sur la « marge commerciale »². Nous examinons l'évolution des coûts du commerce, en faisant ressortir comment les changements survenus dans ces coûts ont influé sur l'évolution du commerce de marchandises du Canada et, partant, sur la dynamique de l'intégration économique.

Les coûts du commerce jouent un rôle clé dans ce que l'on appelle le modèle de la « géographie économique » du commerce. Selon ce modèle, il y a une forte incitation économique dans certaines industries à déplacer la production vers le marché le plus grand afin d'abaisser au minimum les coûts du commerce et de profiter des économies d'échelle. Une libéralisation du commerce pourrait renforcer l'« effet du marché interne ». Toute baisse des coûts du commerce, par ailleurs, pourrait « renverser » l'effet du marché interne, facilitant l'expansion de la production et les exportations en provenance de pays de plus petite taille.

Évolution du commerce de marchandises du Canada

Au cours des quatre dernières décennies, l'évolution du commerce des marchandises du Canada a été marquée par de profonds changements. Les exportations de produits dits différenciés³ ont connu une expansion rapide, qui s'est traduite par une augmentation constante de la part de ces produits dans les exportations totales de marchandises du pays — de 18 p. 100 au début des années 60 à 55,9 p. 100 en 1997. Parallèlement, la part des produits homogènes dans les exportations de marchandises du Canada a chuté de 34,1 p. 100 à 17,6 p. 100 durant la même période.

Alors que le solde du commerce des produits différenciés du Canada est resté déficitaire, la taille relative du déficit (mesurée par la part de celui-ci dans les exportations correspondantes) a diminué considérablement, soit de 0,7 p. 100 au milieu des années 70 à 0,14 p. 100 seulement en 1997 (voir la figure C-1). Cette évolution nécessite un examen plus approfondi pour comprendre le dynamisme du profil des échanges de marchandises du Canada.



Profil temporel des coûts du commerce

Les coûts de transport

Le tableau C-1 montre les taux de transport *ad valorem* liés aux exportations de marchandises du Canada depuis quatre décennies. Ces données révèlent que les coûts de transport pour les produits différenciés ont été beaucoup moins élevés que pour les produits homogènes. En outre, les coûts de transport globaux pour les exportations de marchandises du Canada ont diminué de 6,7 p. 100 dans les années 60 à 4,1 p. 100 dans les années 90, une baisse de 38,4 p. 100 sur les quatre dernières décennies.

Tableau C-1. Coûts de transport moyens des exportations de marchandises du Canada par catégorie de produit (en pourcentage)

	Produits homogènes	Produits de référence	Produits différenciés	Total
1965-69	6,93	10,39	3,15	6,68
1970-79	6,38	9,49	2,94	5,72
1980-89	7,11	8,31	2,53	5,25
1990-97	6,12	6,94	1,95	4,12
Croissance (années 60-90)	-11,74	-33,22	-38,20	-38,27

En examinant l'ensemble des produits, on constate que les taux de transport *ad valorem* sur les produits homogènes ont fluctué entre 6 et 7 p. 100 au cours des décennies à l'étude; ce n'est que dans les années 90 qu'il ont commencé à diminuer sensiblement. La baisse des coûts de transport des produits de référence est par contre évidente; les taux de transport *ad valorem* sur cette catégorie de produits ont reculé constamment, passant de 10,4 p. 100 dans les années 60 à 6,9 p. 100 dans les années 90. Ce sont les taux de transport *ad valorem* sur les produits différenciés qui montre la baisse la plus importante — 38,2 p. 100 — sur cette période, ce qui laisse penser que les améliorations dans les technologies de transport et les innovations institutionnelles connexes durant les dernières décennies ont eu un impact plus important sur la réduction des coûts de transport des produits différenciés que des deux autres catégories de produits.

Les coûts de distribution (au niveau de gros)

Dans le système de distribution moderne, deux éléments clés ont une incidence profonde sur le commerce international des marchandises. Premièrement, il y a la variété des services. On peut énumérer au moins cinq grandes catégories d'extrants liés aux services de distribution : l'accessibilité de l'emplacement, l'étendue et la richesse de la sélection, l'assurance de la livraison des produits au moment voulu et dans la forme souhaitée, l'information et, enfin, l'ambiance. Deuxièmement, il y a eu une intégration verticale progressive dans le secteur de la distribution : les fonctions liées au commerce de gros sont passées des fabricants aux grossistes, assurant une meilleure division du travail entre les deux groupes. Cette évolution s'est traduite par une hausse de la part des coûts de gros dans les exportations de marchandises. Par ailleurs, l'efficacité accrue des services de gros résultant des investissements en technologies de l'information, de l'adoption de nouvelles méthodes de contrôle des stocks et d'une concurrence accrue a eu tendance à réduire les coûts de gros dans les exportations de marchandises.

Le tableau C-2 montre que le coût des services de gros qui se rattachent aux exportations canadiennes de marchandises atteignait 11,7 milliards de dollars en 1997. Le rôle des services de gros en vue de faciliter les exportations de marchandises du Canada est allé en s'accroissant : la part des coûts des services de gros dans la valeur des exportations de marchandises est passée de 2,7 p. 100 dans les années 60 et les années 70 à 4,1 p. 100 dans les années 90. Cette tendance s'observe dans toutes les catégories de produits. La part montante des coûts de gros dans la valeur des exportations laisse penser que, même si la productivité de la main-d'œuvre dans le secteur du commerce de gros a progressé au rythme respectable de 2,5 p. 100 au cours des quatre dernières décennies, les forces représentées par la variété des services et l'évolution des coûts ont eu un effet plus marqué que la diminution des coûts dans le secteur du commerce de gros.

Tableau C-2. Coût moyen des services de gros dans les exportations de marchandises du Canada par catégorie de produit (en pourcentage)

	Produits homogènes	Produits de référence	Produits différenciés	Total
1965-1969	2,1	3,56	2,66	2,79
1970-1979	2,39	2,9	2,78	2,71
1980-1989	3,25	3,16	3,17	3,18
1990-1997	3,94	4,74	3,85	4,11
Croissance (années 60-90)	87,11	33	45,07	47,24

Les coûts d'information (de réseaux)

Dans l'ensemble, le rôle des ventes directes⁴ dans les exportations totales a diminué; les réseaux sociaux et commerciaux perdent de l'importance dans le commerce international (voir le tableau C-3). La baisse des coûts d'information imputable aux améliorations des technologies de diffusion de l'information et une meilleure exécution des contrats internationaux dans les pays étrangers pourraient constituer des explications possibles. Néanmoins, les ventes directes demeurent importantes pour de nombreux produits différenciés et produits de référence spécialisés et périssables. Les ventes directes ont représenté 12,8 p. 100 des exportations totales de produits différenciés et 15,3 p. 100 des exportations totales de produits de référence en 1997, contre 3,0 p. 100 seulement des exportations totales de produits homogènes. La proportion élevée de ventes directes de produits différenciés laisse penser que les réseaux ont encore beaucoup plus d'importance pour ces produits que pour les produits homogènes⁵.

Tableau C-3. Part des ventes directes à l'exportation dans les exportations totales des manufacturiers (en pourcentage)

	1962	1970	1980	1990	1997
Produits homogènes	16,3	17,8	2,6	3,9	3,01
Produits de référence	15,6	11,7	12,1	16,9	15,3
Produits différenciés	32,3	12,6	10,9	12,9	12,8

Les droits de douane

Avec la conclusion des divers accords commerciaux (GATT/OMC, ALE Canada-États-Unis et ALENA), les droits de douane *ad valorem* sur les importations de marchandises au Canada ont diminué de plus de moitié, à 4,6 p. 100 dans les années 90, alors qu'ils étaient de 10,3 p. 100 dans les années 60⁶. En considérant l'ensemble des produits, les taux de droits de douane sur les produits homogènes dérivés des ressources étaient déjà peu élevés au début des années 60; la réduction progressive ou la suppression des droits tarifaires sur les produits différenciés et les produits de référence a toujours été l'objectif de la libéralisation du commerce des biens. Entre les années 60 et les années 90, les droits tarifaires sur les produits différenciés ont chuté de 47,6 p. 100 et, sur les produits de référence, de 60,9 p. 100. Cette baisse des droits tarifaires s'est produite parallèlement à une évolution profonde des échanges commerciaux du Canada au cours de cette période entière, c'est-à-dire, la part croissante des produits différenciés dans les exportations totales.

Tableau C-4. Droits de douane *ad valorem* sur les importations de marchandises au Canada (en pourcentage)

	Produits homogènes	Produits de référence	Produits différenciés	Total
1965-1969	2,23	13,88	9,15	9,26
1970-1979	0,73	12,35	7,84	7,64
1980-1989	0,29	9,94	7,13	6,78
1990-1997	0,33	5,43	4,79	4,59
Croissance (années 60-90)	-84,96	-60,89	-47,6	-50,45

En outre, tandis que les droits tarifaires étaient sensiblement réduits et, dans bien des cas, abolis, les coûts du commerce associés aux services de transport et de distribution sont apparus plus importants que les droits tarifaires restants (voir le tableau C-5). Ainsi, dans les années 60, les coûts du commerce de gros et des services de transport représentaient 9,5 p. 100 des exportations totales de marchandises du Canada, un niveau à peu près équivalant au taux de 9,3 p. 100 des droits de douane. Dans les années 90, toutefois, les taux de droits de douane moyens sur les importations totales ont baissé à 4,6 p. 100, tandis que les coûts du commerce de gros et des services de transport atteignaient 8,2 p. 100 (le taux des droits de douane a diminué à 2,6 p. 100 en 1997, tandis que le coût combiné du commerce de gros et des services de transport représentait 7,8 p. 100 la même année). Compte tenu de l'importance de ces services dans les coûts totaux du commerce, la libéralisation des services pourrait être la prochaine étape clé dans la promotion de l'expansion des échanges de marchandises.

Tableau C-5. Coût *ad valorem* du commerce de gros et du transport dans les exportations canadiennes et taux de droits de douane sur les importations totales canadiennes (en pourcentage)

	Commerce de gros	Transport	Droits de douane
1965-1969	2,79	6,68	9,26
1970-1979	2,71	5,72	7,64
1980-1989	3,18	5,25	6,78
1990-1997	4,11	4,12	4,59

L'effet propre au marché interne

Après avoir examiné l'évolution des séries temporelles sur les coûts du commerce, nous présentons, dans la section qui suit, un résumé de certaines estimations économétriques visant à quantifier l'effet des changements dans les coûts du commerce sur l'évolution des échanges de marchandises du Canada à l'aide du modèle de gravité. En particulier, ce modèle vérifie l'hypothèse selon laquelle la baisse des coûts du commerce aurait (ou non) contribué à « renverser » l'effet propre au marché interne, en renforçant l'avantage des plus petits pays dans la production de produits différenciés. Le tableau C-6 révèle un coefficient estimatif pour le revenu sur le marché intérieur de 1,08, ce qui est plus élevé que le coefficient du revenu étranger, soit 0,72. Ce résultat semble confirmer l'inverse de l'« effet propre au marché interne »⁷.

Tableau C-6. Résultats d'estimation pour les exportations de produits différenciés

Variable dépendante : exportations de produits différenciés				
Méthode des variables instrumentales :				
Liste des instruments : PIB du Canada, commerce de gros, transport et temps				
1965-1997	PIB du Canada	PIB étranger	Droits de douane	
	1,08	0,72	-0,51	
	-2,54	-1,74	(-3,98)	$R^2 = 0,99$

Conclusions

Les données présentées ci-dessus laissent penser que la baisse des coûts de transport et l'essor des services de distribution pourraient avoir eu un effet compensatoire sur l'avantage de la localisation dans les pays de grande taille, entraînant l'expansion de la production et des exportations de produits différenciés à valeur élevée dans les pays de plus petite taille. Ainsi, la libéralisation accrue du commerce, notamment dans les secteurs des services, pourrait renforcer les avantages que possèdent les petits pays en améliorant leur accès à un grand marché.

1 Obstfeld, Maurice, et Kenneth Rogoff, « The Six Majors Puzzles in International Macroeconomics: Is There a Common Cause? », NBER Working Paper No. 7777, Cambridge (Mass.).

2 Dans les tableaux entrées-sorties du Canada, il y a sept éléments liés à la « marge commerciale » : commerce de détail, commerce de gros, taxes, transport, carburant, entreposage et pipelines. Ce sont des coûts supplémentaires qui se rattachent aux exportations de marchandises du Canada. Nous nous intéressons ici uniquement aux marges de transport et de commerce de gros.

3 Nous avons regroupé les statistiques sur le commerce des marchandises en trois catégories : les produits homogènes, qui sont les produits dont le commerce se fait sur des bourses organisées; les produits différenciés, soit les produits qui arborent une « marque » (les industries de produits différenciés sont souvent considérées comme ayant des rendements croissants); et les produits de référence, c'est-à-dire ceux qui se trouvent « à mi-chemin », dont les prix sont souvent cités dans des publications spécialisées, selon la classification de Rauch (Rauch, James E., « Networks versus Markets in International Trade », 1996, NBER Working Paper No. 5617).

4 Les manufacturiers canadiens vendent parfois directement à des acheteurs étrangers. Les ventes directes signifient que les fabricants s'en remettent à leurs propres réseaux sociaux et commerciaux plutôt qu'aux canaux de distribution du commerce de gros pour avoir accès à de l'information, surmonter les obstacles informels au commerce et faire respecter leurs contrats à l'étranger.

5 Voir James E. Rauch, « Networks versus Markets in International Trade », 1996, NBER Working Paper No. 5617.

6 Étant donné que les droits à l'importation perçus par les principaux partenaires commerciaux du Canada sur les exportations canadiennes ne sont pas disponibles selon la classification entrées-sorties, nous avons employé, aux fins de l'étude, les droits à l'importation au Canada comme mesure approximative des droits tarifaires étrangers appliqués aux exportations canadiennes de marchandises.

7 Une description détaillée de la procédure d'estimation est disponible sur demande.

sous-catégories ont accusé un recul : les exportations de *services de voyage personnels*, ont diminué de 120 millions de dollars (0,9 p. 100) par rapport à l'année précédente pour s'établir à 13,8 milliards de dollars, tandis que les exportations de *services de voyage d'affaires* ont baissé de 87 millions de dollars (3,1 p. 100) comparativement à 2001, pour se situer à 2,7 milliards de dollars en 2002.

Les importations totales de services de voyage ont augmenté de 0,7 p. 100 en 2002, soit une hausse de 131 millions de dollars, à 18,1 milliards de dollars, alors que les gains faits dans les importations de *services de voyage personnels* (539 millions de dollars) ont dépassé la baisse des importations de *services de voyage d'affaires* (408 millions de dollars).

Figure 2-5
 Commerce des services gouvernementaux, 2000-2002

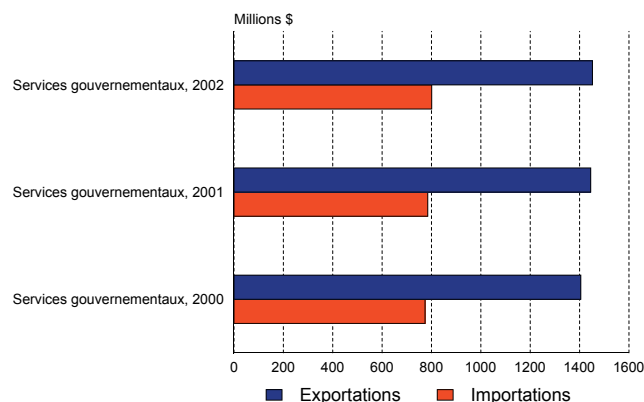
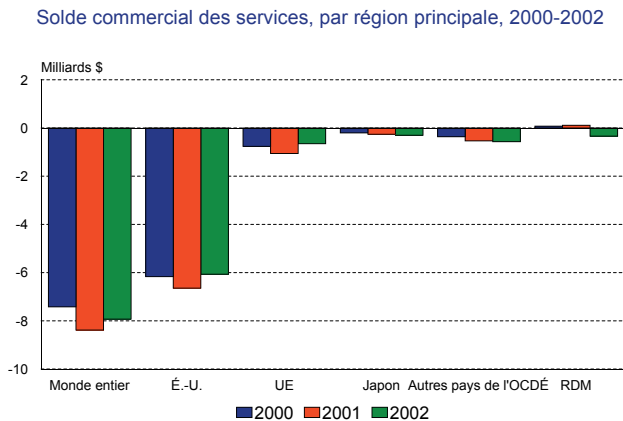


Figure 2-6



L'effet conjugué de la baisse des exportations et de la hausse des importations a entraîné une détérioration du solde canadien des services de voyage : en 2002, le déficit à ce poste s'est creusé de 339 millions de dollars, à 1,7 milliard de dollars.

Les services gouvernementaux

Les services gouvernementaux englobent les transactions internationales liées principalement aux activités de représentation officielle et aux activités militaires. Les exportations de services gouvernementaux ont fait un modeste gain d'un demi-point de pourcentage (à 1,5 milliard de dollars), tandis que les importations de services gouvernementaux augmentaient de 1,9 p. 100 (à 800 millions de dollars). Par conséquent, l'excédent des échanges de services gouvernementaux a légèrement fléchi, perdant 8 millions de dollars, à 651 millions de dollars en 2002.

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. Du début à la fin des années 90, la part des exportations de services canadiens détenue par les États-Unis est passée de 55,8 p. 100 en 1991 à un sommet de 60,6 p. 100 en 2000. En 2001 et l'an dernier, la part des États-Unis est demeurée à 59,2 p. 100. À l'opposé, la part des importations de services au Canada détenue par les États-Unis a fléchi, d'un sommet de 66,0 p. 100, aussi en 1991, à 61,2 p. 100 l'an dernier.

Le commerce des services avec les États-Unis

En 2002, les exportations de services canadiens aux États-Unis ont augmenté de 942 millions de dollars, ce qui s'est traduit par une hausse de 2,8 p. 100 de la part des exportations de services allant vers ce pays. En tête de liste, les exportations de services de voyage comptent pour près de la moitié de l'augmentation, soit 463 millions de dollars. Les exportations de services commerciaux et gouvernementaux suivaient en importance, avec une hausse de 255 millions de dollars, tandis que les exportations de services de transport étaient à l'origine du reste, soit 223 millions de dollars. Les exportations totales de services aux États-Unis ont atteint 34,4 milliards de dollars l'an dernier.

Du côté des importations, une augmentation de 718 millions de dollars dans les services commerciaux et gouvernementaux venant des États-Unis a plus que suffi à compenser la baisse des importations de services de voyage (272 millions de dollars) et des importations de services de transport (78 millions de dollars), alors que les importations totales de services provenant des États-Unis ont augmenté de 0,9 p. 100, soit 367 millions de dollars, à 40,5 milliards de dollars.

Le commerce des services avec l'Union européenne

Les exportations de services en Union européenne ont aussi augmenté de 2,8 p. 100 en 2002, ce qui laisse la part des exportations de services détenue par cette région inchangée par rapport à l'année précédente, à 17,0 p. 100. Les hausses de 552 millions de dollars et de 74 millions de dollars, respectivement, des exportations de services commerciaux et gouvernementaux et des services de transport ont été partiellement annulées par une baisse des exportations de services de voyage vers l'Union européenne (361 millions de dollars). Pour l'ensemble de l'année, les exportations de services canadiens vers l'Union européenne ont augmenté de 266 millions de dollars pour atteindre 9,9 milliards de dollars.

En 2002, les importations de services en provenance de l'Union européenne ont diminué de 138 millions de dollars, à 10,6 milliards de dollars, soit 16,0 p. 100 des importations totales de services de toutes provenances. La baisse des importations de services commerciaux et gouvernementaux (145 millions de dollars) et des importations de services de transport (152 millions

de dollars) a fait régresser les importations de services en provenance de l'Union européenne. Les importations de services de voyage de cette région ont néanmoins enregistré une augmentation de 161 millions de dollars pour l'année.

Le commerce des services avec le Japon

Le Japon détient une part de 3,0 p. 100 des exportations de services du Canada et une part de 3,1 p. 100 des importations de services du Canada. La part des importations est demeurée stable de 2001 à 2002, alors que les importations de services en provenance du Japon ont augmenté un peu plus rapidement que l'ensemble des importations de services — 2,8 p. 100 contre 1,8 p. 100; globalement, ces changements n'ont pas suffi pour hausser la part des importations totales de services détenue par le Japon. Le rythme des exportations de services au Japon n'a pas suivi celui des exportations totales de services — 0,9 p. 100 contre 2,8 p. 100 — et par conséquent la part des exportations de services canadiens détenue par ce pays a fléchi d'un dixième de point de pourcentage en 2002, de 3,1 p. 100 qu'elle était en 2001.

Le commerce des services avec les autres destinations

En 2002, les exportations de services vers les destinations autres que les États-Unis, l'Union européenne et le Japon ont été dominées par une hausse des exportations de services vers les autres pays de l'OCDE, avec un gain de 4,4 p. 100 par rapport au niveau de 2001. Par contre, les importations de services en provenance des pays non-membres de l'OCDE ont progressé de 7,9 p. 100 entre 2001 et 2002, comparativement à 4,8 p. 100 pour les importations provenant d'autres sources de l'OCDE. Comme les deux taux ont été beaucoup plus élevés que la hausse de 1,8 p. 100 des importations totales de services, la part des importations de services venant de sources autres que les États-Unis, l'Union européenne et le Japon est passée de 18,6 p. 100 en 2001 à 19,7 p. 100 en 2002.

III LE COMPTE COURANT

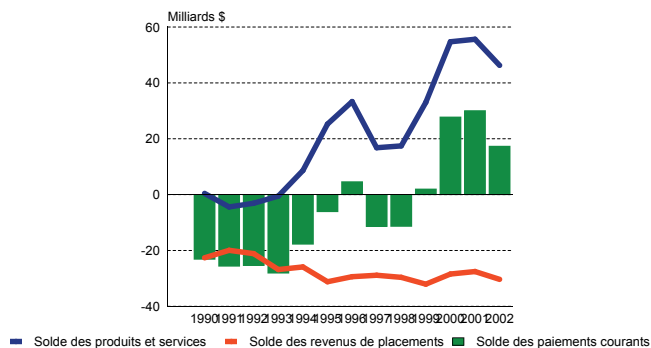
Ce chapitre fait la synthèse des deux premiers chapitres en guise d'introduction au chapitre suivant de ce rapport. En d'autres termes, il fait le pont entre l'évolution des flux de biens et de services et les transferts de fonds.

Le compte courant est l'une des deux composantes principales 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 autres pays — les exportations et les importations de marchandises et les transactions invisibles telles que les dépenses de voyage et de tourisme, les paiements et les recettes pour les services d'expédition, de transport, de banque et d'assurance, les paiements aux sièges sociaux pour les frais de gestion, et les droits versés au titre de la propriété intellectuelle notamment pour les marques de commerce et les licences. Le compte capital et financier, par contre, 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 capital¹.

En 2002, l'excédent du compte courant du Canada est tombé à 17,3 milliards de dollars, par rapport au niveau record de 30,0 milliards de dollars enregistré en 2001. La baisse de l'excédent est attribuable à la diminution de 9,8 milliards de dollars de l'excédent du commerce des biens résultant d'exportations moins élevées et d'importations plus élevées de biens. Le déficit du compte des revenus sur l'investissement direct s'est également creusé (de 3,2 milliards de dollars) comparativement à 2001 (figure 3-1).

Figure 3-1

Balance des paiements courants et principaux éléments, 1990-2002



Analyse régionale

Les États-Unis

Le solde du compte courant entre le Canada et les États-Unis a baissé de 7,1 milliards de dollars, à 58,7 milliards de dollars, en 2002. En grande partie, cette détérioration est attribuable à une hausse de 4,9 milliards de dollars du déficit au titre des revenus de placements avec les États-Unis. Les bénéfices réalisés sur les investissements directs canadiens aux États-Unis ont diminué de 3,7 milliards de dollars, tandis que les bénéfices des détenteurs américains d'investissements directs au Canada augmentaient de 0,5 milliard de dollars. Les dividendes et les intérêts versés aux investisseurs américains étaient aussi en hausse de 1,1 milliard de dollars, alors que les paiements aux investisseurs canadiens n'ont augmenté que faiblement (28 millions de dollars).

Le solde des échanges de marchandises avec les États-Unis a diminué de 2,5 milliards de dollars, la baisse de 340 millions de dollars des importations n'ayant pas suffi à compenser le recul de 2,9 milliards de dollars des exportations vers ce pays. Le déficit du commerce des services a baissé de 573 millions de dollars pour l'année, alors que l'amélioration du déficit du compte des voyages (735 millions de dollars) et du solde des services de transport (301 millions de dollars) n'a été que partiellement annulée par l'augmentation de 463 millions de dollars du déficit des services commerciaux et de tous les autres services.

L'Union européenne

Le déficit du compte courant du Canada avec l'Union européenne a atteint 17,0 milliards de dollars en 2002, soit une baisse de 2,2 milliards de dollars par rapport à 2001. Le déficit du compte des échanges de biens s'est creusé de plus de 2,1 milliards de dollars, représentant la presque totalité de la baisse globale : les exportations ont reculé et les importations ont progressé — de près de 1,1 milliard de dollars dans chaque cas. La baisse de 401 millions de dollars du déficit des échanges de services (attribuable notamment à une amélioration de 226 millions de dollars du solde des services de transport et une amélioration de 697 millions de dollars du solde des services commerciaux et autres services, qui n'ont été que partiellement effacées par la baisse de 522 millions de dollars du solde des échanges de

services de voyage) a plus que compensé l'augmentation de 368 millions de dollars du déficit enregistré dans les revenus de placements.

Le Japon

Le déficit du compte courant avec le Japon a augmenté de 1,4 milliard de dollars, à 4,9 milliards de dollars, en 2002. Toutes les grandes composantes et la plupart des sous-composantes ont vu leur solde se détériorer pour l'année. Le déficit du compte des échanges de biens a dépassé 2,0 milliards de dollars l'an dernier, ce qui représente une détérioration de 925 millions de dollars par rapport à l'année précédente, alors que l'augmentation de 226 millions de dollars des exportations de biens au Japon a été largement dépassée par la hausse de 1,2 milliard de dollars des importations provenant de ce pays.

Le déficit du compte des services a augmenté de 40 millions de dollars, alors que la détérioration des soldes des échanges de services de voyage et de transport a été supérieure à la baisse de 100 millions de dollars du déficit du compte des services commerciaux et des autres services. Le déficit du compte des revenus de placements a augmenté de 238 millions de dollars sur l'année : les entrées bilatérales de bénéfices sur les investissements directs ont diminué, alors que les sorties ont augmenté et que le déficit du compte des revenus sur les investissements directs avec le Japon s'est creusé de 498 millions de dollars. Le déficit du compte des revenus sur les investissements de portefeuille a fléchi de 160 millions de dollars l'an dernier, essentiellement en raison de la baisse des paiements d'intérêts et de dividendes à des investisseurs japonais.

Autres pays de l'OCDE et tous les autres pays

Le déficit bilatéral du compte courant entre le Canada et les autres pays de l'OCDE et entre le Canada et tous les autres pays a augmenté l'an dernier de 0,5 milliard de dollars et de 1,6 milliard de dollars, respectivement, pour s'établir à 8,5 milliards de dollars et à 11,0 milliards de dollars. Dans les deux cas, la détérioration du déficit des échanges de biens (753 millions de dollars et 3,4 milliards de dollars, respectivement) et du déficit du compte des services (35 millions de dollars et 451 millions de dollars, respectivement) n'a été que partiellement compensée par les gains observés dans les excédents du compte des revenus de placements (264 millions de dollars et 2,4 milliards de dollars, respectivement).

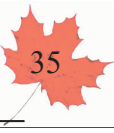
Depuis le milieu des années 70, le Canada a systématiquement affiché un déficit du compte courant, coïncidant avec l'augmentation de la dette gouvernementale. Simultanément, la part de l'épargne privée dans le PIB canadien a poursuivi une tendance à la baisse, tombant à 17,0 p. 100 en 1998 après avoir touché un sommet de 24,3 p. 100 en 1985 (tableau 3-1). En conséquence, le Canada a dû généralement compter sur des emprunts nets à l'étranger pour financer son investissement intérieur ces 30 dernières années. Depuis le milieu des années 90, le Canada a fait des efforts concertés pour réduire les déficits dans le secteur public et, au cours des six dernières années, le budget fédéral a été excédentaire. Ainsi, le Canada est le pays du G7 qui a réussi à abaisser le plus rapidement le fardeau de sa dette depuis le milieu des années 90 : entre 1995 et 2002, le ratio de la dette nette au PIB a été abaissé de

Tableau 3-1: Épargne et investissement intérieurs en pourcentage du PIB, 1981-2002

	Privé		Excédent de l'épargne sur l'investissement	Public	
	Épargne	Investissement		Excédent budgétaire (+) Déficit budgétaire (-)	Balance 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	17,3	18,1	-0,8	1,7	0,2
2000	18,8	18,2	0,6	3,3	2,6
2001	18,5	16,8	1,7	2,0	2,8
2002	18,5	17,5	1,0	1,6	1,5

Source: Statistique Canada, Comptes nationaux des revenus et dépenses, no 13 -001 -PPB, 4e trimestre de 2002.

Note: En raison de la divergence statistique qui existe dans les comptes nationaux, la somme des parts de l'excédent de l'épargne privée sur l'investissement et de l'excédent ou du déficit budgétaire par rapport au PIB ne correspond pas nécessairement au pourcentage du déficit du compte courant par rapport au PIB.



26,8 points de pourcentage à 41,1 p. 100, ramenant le fardeau de l'endettement du Canada sous la moyenne du G7. L'amélioration des excédents budgétaires au Canada se traduit par une réduction correspondante des coûts du service de la dette. Cela a aussi permis au gouvernement d'abaisser les impôts, ce qui a vraisemblablement eu des effets positifs sur les taux d'épargne. Ces facteurs se sont conjugués pour avoir un effet favorable sur les soldes du compte courant du Canada depuis quelques années.

¹ Lorsque le compte courant est déficitaire, il indique la mesure dans laquelle le Canada fait appel aux ressources du reste du monde pour couvrir sa consommation courante et ses investissements; lorsqu'il est excédentaire, il indique la mesure dans laquelle le Canada fournit des ressources au reste du monde. En d'autres termes, un excédent du compte courant signifie que le pays a gagné (ou obtenu par des transferts) plus d'argent de l'étranger qu'il n'en a versé et qu'il est ainsi un épargnant net au sur le marché international. Cet excédent correspond à un déficit du compte de capital et requiert une sortie nette de capitaux. Réciproquement, un déficit du compte courant signifie que le pays est un emprunteur net sur le marché international, ce qui entraîne une entrée nette de capitaux et, partant, un excédent du compte de capital. Dans une perspective comptable, un déficit du compte courant traduit une insuffisance de l'épargne intérieure par rapport à l'investissement intérieur.

IV LE COMPTE CAPITAL ET FINANCIER

Tel que mentionné plutôt, 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 portant sur des instruments financiers. Les transferts de capitaux comportent un changement de propriété de l'épargne et de la richesse outre-frontière, sans contrepartie, tandis que les opérations sur les avoirs non produits et non financiers créent un droit et une obligation pouvant engendrer des mouvements d'argent ou d'autres éléments d'actif. Les opérations sur des instruments financiers donnent 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 dérivés¹, comme les options financières, les contrats à terme normalisés et les opérations à terme.

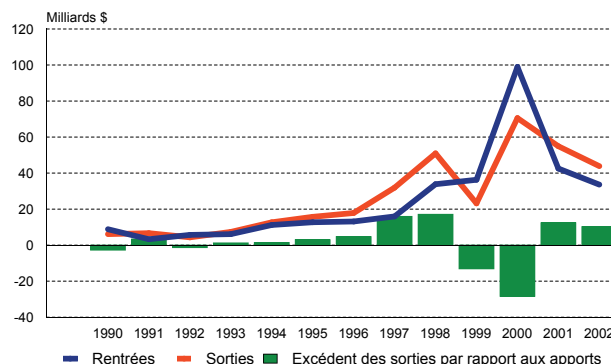
Nous sommes surtout intéressés par le compte financier parce qu'il fournit de l'information sur les activités de financement et d'investissement des résidents canadiens avec des non-résidents. Les opérations sur instruments financiers ont un effet direct sur le solde de l'investissement international d'un pays en créant, supprimant ou modifiant ces éléments d'actif et de passif.

L'investissement direct (flux)

Les flux d'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) ont poursuivi leur baisse en 2002, retranchant environ 20 p. 100 au niveau de l'année précédente. Le recul a été de 21 p. 100 du côté des entrées et de 20 p. 100 du côté des sorties. C'est la deuxième année où il y a contraction des flux d'IED après neuf années consécutives d'expansion. La diminution des entrées d'IED correspond à peu près à la prédiction de la CNUCED d'une baisse de 27 p. 100 des entrées d'IED dans le monde en 2002 (CNUCED : TAD/INF/PR/63 - 24/10/02), tout en étant un peu moins prononcée, ce qui indique que le Canada demeure une destination fort prisée sur le marché concurrentiel de l'investissement mondial.

Figure 4-1

Rentrées, sorties et solde des investissements directs, 1990-2002



La contraction continue des entrées d'IED au Canada traduit deux facteurs : la persistance de la piètre performance économique des autres grandes économies industrialisées et un marché boursier mondial à la baisse. Ces forces se sont conjuguées pour ralentir l'investissement nouveau au Canada et reverser la tendance à la hausse des fusions et acquisitions transfrontières, qui avaient été l'un des principaux moteurs de l'IED entrant ces dernières années. L'activité liée aux fusions et acquisitions transfrontières au Canada a dégringolé de 64,1 milliards de dollars en 2000 à 13,5 milliards de dollars l'an dernier, soit des reculs de 62 p. 100 et de 45 p. 100, respectivement, au cours des deux dernières années.

En 2002, les entrées d'IED au Canada ont atteint 33,6 milliards de dollars, soit 8,9 milliards de dollars de moins que l'année précédente. L'activité nette au titre des fusions et acquisitions était en baisse d'un peu moins de 11,0 milliards de dollars, ce qui est supérieur à la diminution globale des entrées d'IED de 2001 à 2002.

Dans une perspective régionale, les États-Unis ont accaparé la part du lion de l'investissement entrant au Canada ces dernières années. Sauf en 2000, où il y a eu une hausse ponctuelle de l'investissement provenant de l'Union européenne par suite de deux prises de contrôle de sociétés françaises — celle de Seagrams par Vivendi et celle de Newbridge par Alcatel — l'investissement américain au Canada a représenté environ les trois quarts, ou plus, des entrées totales d'IED. L'année 2002 n'a pas fait exception : les investisseurs américains sont à l'origine de près de 25,1 milliards de dollars des 33,6 milliards de dollars d'entrées, soit 74,7 p. 100.

Figure 4-2

Rentrées d'investissements directs, par secteur, 2000-2002

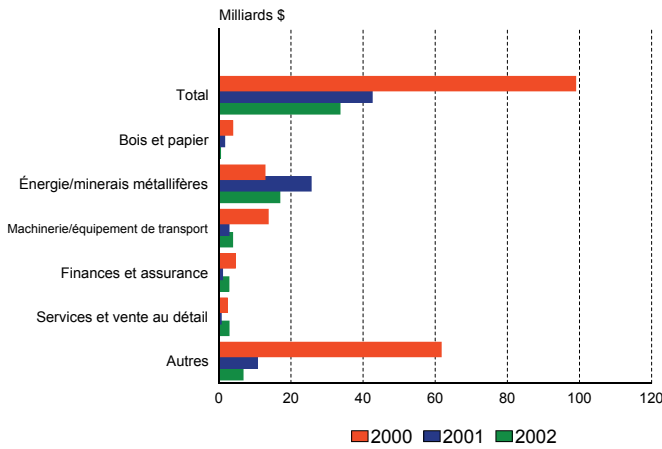
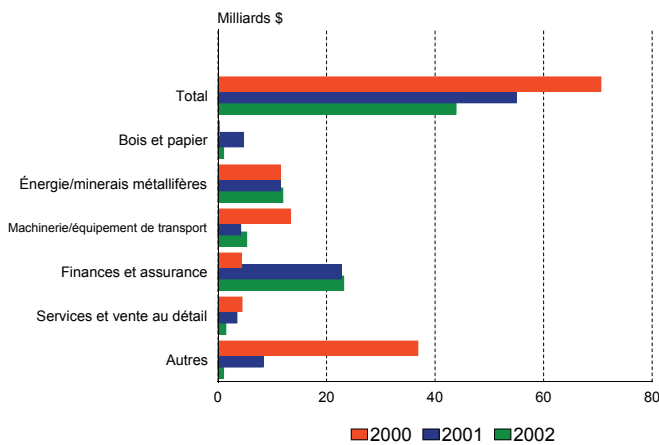


Figure 4-3

Sorties d'investissements directs, par secteur, 2000-2002



Les investisseurs de l'Union européenne arrivaient au deuxième rang l'an dernier, avec une part de 13,9 p. 100 des entrées totales, soit 4,7 milliards de dollars. Les investisseurs étrangers hors de la zone de l'OCDE ont fourni une autre tranche de 7,0 p. 100 de l'IED total en 2002; suivaient le Japon, à 3,4 p.100, et les autres pays de l'OCDE non mentionnés précédemment, à 1,1 p.100.

Dans une perspective sectorielle, les investisseurs étrangers ont canalisé un peu plus de la moitié de l'investissement total (16,9 milliards de dollars) dans le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques et environ un cinquième (6,7 milliards de dollars) dans plusieurs industries de la catégorie « autres industries ». Dans les autres secteurs, 3,8 milliards de dollars d'investissement étranger sont allés aux industries des machines et du matériel de transport, tandis que 2,8 milliards de dollars ont été investis dans le secteur des finances et des assurances et une somme équivalente dans celui des services et du commerce de détail.

Les sorties d'investissement direct (l'investissement direct canadien à l'étranger, ou IDCE) ont atteint un sommet en 2000, puis ont reculé de 22,1 p. 100 et de 20,1 p. 100, respectivement, en 2001 et 2002. À 43,9 milliards de dollars, les sorties d'investissement canadien en 2002 occupent le quatrième rang en importance, après les sommets enregistrés, dans l'ordre, en 2000, 2001 et 1998. Comme pour l'IED entrant au Canada, c'est le niveau d'activité du côté des fusions et acquisitions qui explique la baisse des sorties d'IDCE en 2002 : les sorties nettes au titre des fusions et acquisitions ont diminué de 16,9 milliards de dollars entre 2001 et 2002, tandis que les flux totaux d'investissement sortant ont régressé dans une proportion plus modeste, soit 11,1 milliards de dollars, sur la même période.

En 2002, l'investissement canadien à l'étranger était dispersé géographiquement — beaucoup plus qu'au cours des quatre années antérieures. L'an dernier, un peu plus du tiers des flux d'IDCE (35,2 p. 100) est allé aux États-Unis, comparativement à plus de la moitié (56,8 p. 100) durant la période 1998-2001. Diverses irrégularités dans les méthodes de comptabilité et de vérification, touchant notamment des sociétés américaines, et la déception à l'égard de nouvelles entreprises de technologie, dont beaucoup sont aussi établies aux États-Unis, ont incité les investisseurs canadiens à rechercher des occasions d'investissement ailleurs dans le monde. Toutes les autres grandes régions ont fait des gains aux dépens des États-Unis, dont l'Union européenne, qui a reçu 30,4 p. 100 des flux d'IDCE en 2002, comparativement à un niveau moyen de 17,5 p. 100 sur la période 1998-2001, le reste de la région de l'OCDE (12,1 p. 100 contre 7,7 p. 100) et le reste du monde hors de l'OCDE (18,7 p. 100 contre 15,1 p.100).

L'investissement direct canadien à l'étranger est allé principalement dans le secteur financier et celui de l'énergie et des minéraux métalliques avec 23,2 milliards de dollars et 11,9 milliards de dollars, respectivement, ce qui représente, conjointement, environ 80,0 p. 100 des sorties totales. Le secteur des machines et du matériel de transport venait ensuite au classement, avec une tranche supplémentaire de 12,0 p. 100 du total.

L'investissement de portefeuille

Les investissements de portefeuille désignent habituellement les opérations internationales sur les actions et les obligations (étrangères et canadiennes), outre les opérations sur des instruments du marché monétaire canadien entre des résidents du Canada et des non-résidents. Les instruments du marché monétaire étranger sont inclus dans les autres éléments d'actif en raison des difficultés que pose leur mesure.

En 2002, les flux d'investissements de portefeuille canadiens à l'étranger ont diminué pour la seconde année consécutive — passant de 62,3 milliards de dollars en 2000 à 37,7 milliards de dollars en 2001 et à 24,7 milliards de dollars l'an dernier. Étant donné la conjoncture défavorable du marché boursier, il n'est pas étonnant que la composition des investissements de portefeuille canadiens à l'étranger ait changé de façon radicale en 2002. En 2001, un dollar seulement sur chaque vingt dollars investis à l'étranger était placé dans des obligations étrangères; l'an dernier, un dollar sur quatre investis à l'étranger est allé au marché obligataire. En fait, les achats canadiens d'actions étrangères ont considérablement ralenti, affichant une baisse de 17,3 milliards de dollars (48 p. 100) par rapport à l'année précédente, tandis que les achats d'obligations ont bondi de 230 p. 100 (4,3 milliards de dollars).

La nervosité causée par l'agitation des marchés ressort aussi des statistiques sur les entrées d'investissement de portefeuille. Le flux d'investissements de portefeuille étrangers au Canada a baissé de 13,0 milliards de dollars à 17,9 milliards de dollars en 2002. Les investisseurs avaient une opinion moins favorable des actions et des obligations canadiennes durant l'année, réduisant leurs portefeuilles d'obligations de plus de la moitié par rapport à 2001, soit de 33,6 milliards de dollars à 15,8 milliards de dollars, et ils ont vendu pour 1,8 milliard de dollars d'actions canadiennes en 2002. Par contre, les investisseurs étrangers ont acquis des instruments du marché monétaire canadien pour une valeur de 3,9 milliards de dollars au cours de l'année.

Dans l'ensemble, il s'agit de la quatrième année consécutive où les sorties d'investissement de portefeuille du Canada ont dépassé les entrées d'investissement de portefeuille au Canada. À 6,86 milliards de dollars l'an dernier, les sorties ont été légèrement supérieures au niveau de 6,85 milliards de dollars enregistré en 2001, mais beaucoup moins élevées que le niveau record de 48,2 milliards de dollars atteint en 2000.

La position en matière d'investissement international

Un changement dans la procédure de déclaration de Statistique Canada a retardé la publication des statistiques sur la position du Canada en matière d'investissement international pour l'année 2002. Ainsi, contrairement à nos trois rapports antérieurs, nous ne pouvons faire état de la performance du Canada à ce chapitre pour 2002.

Le Canada a historiquement compté sur les entrées de capital étranger pour financer l'investissement intérieur et acquérir des technologies à l'étranger. En conséquence, les engagements cumulatifs du Canada envers l'étranger ont généralement dépassé ses avoirs correspondants. Cependant, l'endettement étranger net du Canada en proportion du produit intérieur brut est tombé de 44,7 p.100 du PIB en 1993 à 18,8 p. 100 en 2001, traduisant l'amélioration du compte de l'investissement étranger direct (IED) associé au passage d'une position débitrice traditionnelle à une position créditrice à compter de 1997, outre l'augmentation du portefeuille d'actions étrangères faisant suite à l'assouplissement des limites de contenu étranger imposées aux fonds de placement canadien admissible à une exonération fiscale. Notons que le compte de l'IED s'est encore amélioré en 2002.

¹ Les produits dérivés sont des instruments financiers dont les rendements dépendent 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 (STOCK)

Jusqu'ici dans le rapport, nous avons analysé les flux annuels des opérations du compte capital et financier et les flux de biens et services entre les Canadiens et les étrangers. Cependant, il y a une dimension supplémentaire du côté 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 significative sur la gestion d'une entreprise résidente d'un autre pays. Un tel investissement 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'investissements direct fait par des Canadiens à l'étranger, c'est-à-dire l'investissement sortant, est appelé l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE), tandis que l'investissement direct fait par des étrangers dans des entreprises canadiennes est appelé l'investissement étranger direct (IED) au Canada.

En 2002, l'investissement direct canadien à l'étranger totalisait 431,8 milliards de dollars, soit une hausse de 10,8 p. 100 par rapport au niveau de 389,7 milliards de dollars enregistré en 2001. La croissance de l'investissement étranger direct au

Canada a ralenti à 4,7 p. 100 en 2002, alors qu'elle avait été de 8,5 p. 100 un an auparavant. L'IED au Canada atteignait 349,4 milliards de dollars l'an dernier. Puisque le stock d'investissement sortant dépasse le stock d'investissement entrant, le Canada est maintenant un exportateur net de capital d'investissement direct. Le pays est un exportateur net de capitaux d'investissement depuis 1997, lorsque le stock d'IDCE a dépassé le stock d'IED au Canada pour la première fois depuis que des statistiques sont recueillies à ce sujet.

L'investissement direct sortant

L'investissement par région

Pour une très grande part, l'IED canadien est investi en Amérique du Nord, région qui détient environ six dixièmes (59,4 p. 100) du stock total d'investissement sortant. La plupart des investissements nord-américains sont allés dans des entreprises établies aux États-Unis, lesquelles représentaient 78,7 p. 100 de l'investissement total en Amérique du Nord, soit 201,8 milliards de dollars. Les États-Unis sont aussi le plus important pays de destination de l'IDCE avec un peu moins de la moitié (46,7 p. 100) du total de l'investissement canadien sortant vers l'étranger. À 23,9 milliards de dollars et 9,4 milliards de dollars, la Barbade et les Bermudes reçoivent près des deux tiers du stock restant d'IDCE en Amérique du Nord. En fait, la Barbade est le troisième plus important pays destinataire de l'IDCE, après les États-Unis et le Royaume-Uni. L'investissement canadien dans l'autre partenaire de l'ALENA, le Mexique, a progressé de 2,0 p. 100 à 3,3 milliards de dollars en 2002.

Figure 5-1

IDCE et IED au Canada, et position nette des investissements directs, 1990-2002

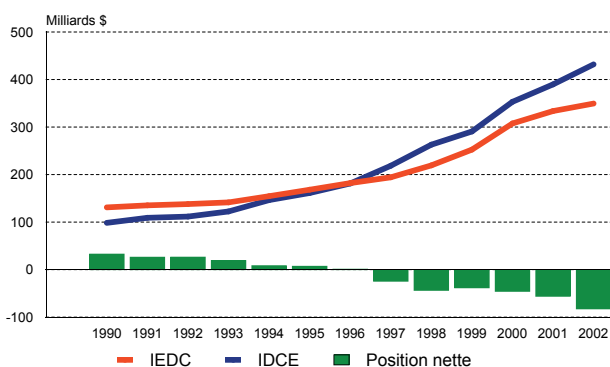
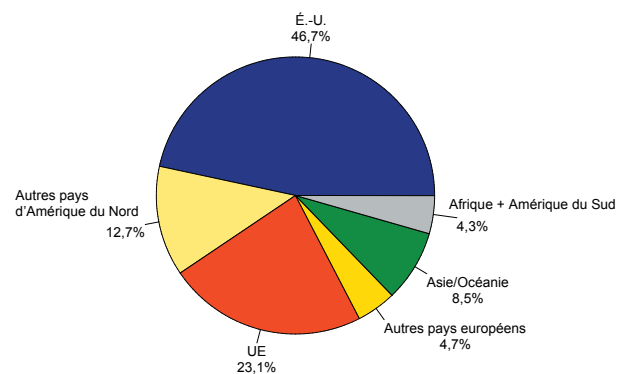


Figure 5-2

Répartition des IDCE par région, 2002



Avec un peu plus du quart du total, l'Europe est la deuxième plus importante destination de l'IDCE. Le stock d'investissement direct en Europe a crû deux fois plus rapidement que l'IDCE total en 2002 — 22,4 p. 100 contre 10,8 p. 100. La majorité de l'investissement direct canadien en Europe se trouve dans l'Union européenne, qui a reçu près de 100 milliards de dollars sur un total d'environ 120 milliards de dollars, soit cinq sixièmes de l'IDCE total en Europe.

Le stock d'IDCE dans l'Union européenne a progressé à un rythme de 22,7 p. 100 entre 2001 et 2002, représentant un gain de 18,5 milliards de dollars. Les stocks d'investissement étaient en hausse dans la plupart des pays de l'Union européenne, sauf en Italie où il a perdu près de la moitié de sa valeur, passant de 4,9 milliards de dollars en 2001 à 2,6 milliards de dollars l'an dernier. Ailleurs dans l'Union européenne, les gains les plus importants ont été une hausse de 7,7 milliards de dollars du stock d'IDCE en Irlande et une hausse de 5,5 milliards de dollars du stock d'IDCE au Royaume-Uni. L'Allemagne (gain de 3,1 milliards de dollars) et les Pays-Bas (gain de 2,1 milliards de dollars) ont aussi affiché une progression notable de leur niveau d'IDCE en 2002.

Hors de l'Union européenne, il y a d'importants investissements directs canadiens en Hongrie (11,4 milliards de dollars) et en Suisse (6,5 milliards de dollars). L'IDCE en Hongrie a augmenté de 25,6 p. 100 en 2002, après avoir plus que doublé l'année précédente.

La région de l'Asie/Océanie vient ensuite parmi les destinations les plus importantes de l'IDCE, avec une part de 8,5 p. 100 du stock total d'investissement sortant. Les investissements dans cette région ont augmenté de 31,1 p. 100 en 2002, passant de 27,9 milliards de dollars à 36,6 milliards de dollars. Le Japon, avec 9,2 milliards de dollars, est la principale destination de l'IDCE dans cette région, suivi par l'Australie, avec 8,5 milliards de dollars, et Singapour, avec 4,5 milliards de dollars. L'IDCE en Australie a bondi de 87,6 p. 100 l'an dernier, après une hausse de 45,9 p. 100 l'année précédente.

L'Amérique centrale et l'Amérique du Sud ont reçu un peu plus de 15,0 milliards de dollars d'IDCE en 2002. Le Chili et le Brésil sont les principales destinations de l'IDCE dans cette région, avec 5,8 milliards de dollars et 4,3 milliards de dollars, respectivement. Le Pérou et l'Argentine ont reçu près des deux tiers des 5,0 milliards

de dollars restants, avec des niveaux d'IDCE de 2,0 milliards de dollars et de 1,4 milliard de dollars, respectivement, en 2002.

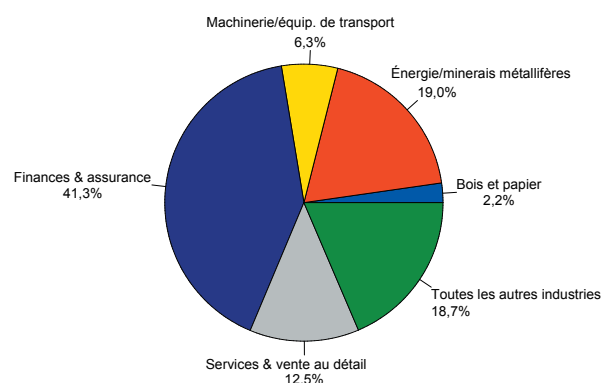
À nouveau en 2002, l'Afrique est la région qui a reçu la part la plus modeste de l'investissement direct du Canada à l'étranger, soit 3,6 milliards de dollars. Cela représente moins de 1 p. 100 de l'IDCE total. Étant donné les faibles niveaux d'investissement, une bonne partie des données sur l'IDCE en Afrique est considérée confidentielle par Statistique Canada. Les données publiées sur l'IDCE ne sont disponibles que pour neuf nations africaines, couvrant seulement 20 p. 100 du total. Par conséquent, il y a peu de commentaires précis que l'on puisse faire au sujet 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, et le Japon et le reste du monde. L'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) est concentré dans le secteur des finances et du commerce de détail, qui accapare 41,3 p. 100 du stock d'IDCE. L'investissement dans le secteur de l'énergie et des minéraux métallifères vient au second rang avec une part des 19,0 p. 100 de l'IDCE, suivi de près par le secteur des industries diverses, avec une part de 18,7 p. 100. Le secteur des services et du commerce de détail arrive en quatrième place pour l'IDCE, avec une part de 12,5 p. 100 du stock total d'investissement à l'étranger. Le secteur des machines et du matériel de transport (6,3 p. 100) et celui du bois et du papier (2,2 p. 100) sont les deux derniers secteurs pour lesquels des données sont disponibles.

Figure 5-3

Répartition des IDCE par secteur, 2002



Au total, un peu moins de la moitié de l'IDCE total (46,7 p. 100) a pris la destination des États-Unis. En termes relatifs, l'investissement canadien est le plus fortement concentré dans le secteur des services et du commerce de détail, avec 71,6 p. 100 de l'IDCE total dans ce secteur allant aux États-Unis (38,6 milliards de dollars). L'IDCE dans le secteur du bois et du papier aux États-Unis (5,5 milliards de dollars) et dans celui des industries diverses (45,7 milliards de dollars) équivalait à 56,7 p. 100 de l'IDCE total dans ces secteurs. L'investissement direct canadien dans le secteur américain de l'énergie et des minéraux métalliques atteignait 35,4 milliards de dollars soit environ 43,1 p. 100 de l'IDCE total dans ce secteur. Enfin, l'IDCE dans le secteur des machines et du matériel de transport aux États-Unis atteignait 7,0 milliards de dollars en 2002, soit environ le quart de l'IDCE total dans ce secteur.

En Union européenne, l'IDCE dans le secteur des machines et du matériel de transport atteignait 10,1 milliards de dollars en 2002; c'est le seul secteur où l'IDCE en Union européenne dépasse l'IDCE aux États-Unis. Ailleurs en Union européenne, l'IDCE est important dans le secteur des finances et des assurances (41,8 milliards de dollars), le secteur des industries diverses (18,5 milliards de dollars) et celui de l'énergie et des minéraux métalliques (17,0 milliards de dollars). Le stock d'IDCE en Union européenne est inférieur à 10 milliards de dollars dans le secteur des services et du commerce de détail (9,9 milliards de dollars) et dans celui du bois et du papier (2,5 milliards de dollars).

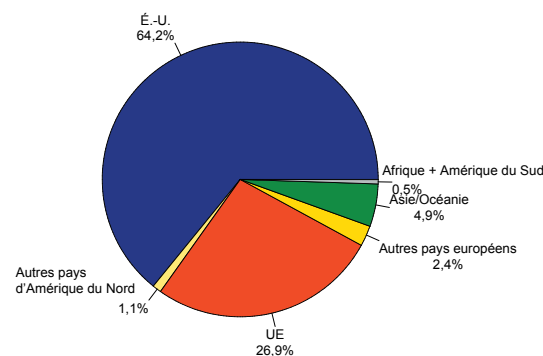
L'investissement direct entrant

Investissement par région

Près de deux dollars sur trois en investissements directs au Canada proviennent des autres pays d'Amérique du Nord. Avec plus de 98 p. 100 de ces investissements venant des États-Unis, on peut dire que ce pays est à l'origine des deux tiers de l'investissement étranger direct au Canada. Autrement dit, 224,3 milliards de dollars sur un total de 228,1 milliards de dollars d'IED nord-américain au Canada proviennent des États-Unis.

Les Européens occupent le deuxième rang des investisseurs étrangers au Canada. En 2002, 29,3 p. 100 de l'IED au Canada provenait d'investisseurs européens. Plus de 90 p. 100 du stock d'investissement direct

Figure 5-4
 Répartition des IED au Canada, par région, 2002



européen au Canada provient de l'Union européenne. Au sein de l'Union, la France est le plus important investisseur avec 34,3 p. 100 de l'IED total de l'Union européenne au Canada (32,2 milliards de dollars), suivie par le Royaume-Uni, avec une part de 28,0 p. 100 (26,3 milliards de dollars). Les Pays-Bas arrivent en troisième place avec environ la moitié du niveau du Royaume-Uni — 14,7 p. 100 du total de l'Union européenne, soit 13,8 milliards de dollars. L'Allemagne (7,2 p. 100, soit 6,7 milliards de dollars) et la Belgique (4,1 p. 100, soit 3,8 milliards de dollars) complètent la liste des cinq plus importants pays européens investissant au Canada. Ensemble, ces cinq pays étaient à l'origine de 88,3 p. 100 du stock total d'investissement direct en provenance de l'Union européenne au Canada en 2002.

Conjointement, l'Amérique du Nord et l'Europe représentaient 94,6 p. 100 du stock total d'IED au Canada l'an dernier. Les investisseurs de l'Asie/Océanie étaient à l'origine de quelque 90 p. 100 des 5,4 p. 100 restant. Les investisseurs de cette région détenaient 17,2 milliards de dollars en IED au Canada l'an dernier, en hausse de près de 2,0 milliards de dollars par rapport au niveau de 2001. Avec 8,6 milliards de dollars, le Japon est le plus important investisseur de cette région au Canada, suivi de Hong Kong (5,0 milliards de dollars) et de l'Australie (2,0 milliards de dollars). Ces trois pays représentaient plus de 90 p. 100 du stock d'IED provenant de cette région en 2002. L'investissement en provenance de Hong Kong l'an dernier était particulièrement digne de mention, affichant une hausse de 1,1 milliard de dollars par rapport au niveau de 2001, soit 3,9 milliards de dollars, un gain de près de 30 p. 100.

L'Amérique du Sud et l'Amérique centrale ont fourni 1,4 milliard de dollars d'IED au Canada en 2002, soit 0,4 p. 100 de l'IED total au Canada. Le Brésil, avec 1,3 milliard de dollars, et Panama, avec un peu moins de 0,1 milliard de dollars, représentaient la presque totalité du stock d'IED au Canada en provenance de cette région.

L'IED au Canada détenu par des investisseurs africains a fléchi de 17,2 p. 100 en 2002, passant de 291 millions de dollars à 241 millions de dollars en raison d'une baisse des investissements provenant d'Afrique du Sud. Le stock d'IED sud-africain au Canada est passé de 289 millions de dollars à 238 millions de dollars l'an dernier. L'IED africain au Canada représentait un dixième de 1 p. 100 du stock total d'investissement étranger direct au Canada en 2002.

L'investissement par secteur

Au niveau agrégé, les industries diverses, telles que les aliments, le vêtement et diverses industries de biens de consommation, sont celles qui ont attiré le plus d'investissement direct de l'étranger — 109,5 milliards de dollars, soit 31,4 p. 100 du total. Cependant, le stock d'IED dans ce groupe d'industries a fléchi au cours des deux dernières années, reculant de 0,4 p. 100 l'an dernier et de 4,2 p. 100 l'année précédente.

Le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques est le deuxième en importance avec 79,7 milliards de dollars d'IED au Canada, soit 22,8 p. 100 du total. Le secteur des finances et des assurances arrive au troisième rang de l'IED entrant au Canada, avec 67,2 milliards de dollars (19,2 p. 100), suivi des machines et du matériel de transport (49,1 milliards de dollars, soit 14,1 p. 100), des services et du commerce de détail

(29,1 milliards de dollars, soit 8,3 p. 100) et, enfin, du bois et du papier (19,8 milliards de dollars, soit 4,2 p. 100).

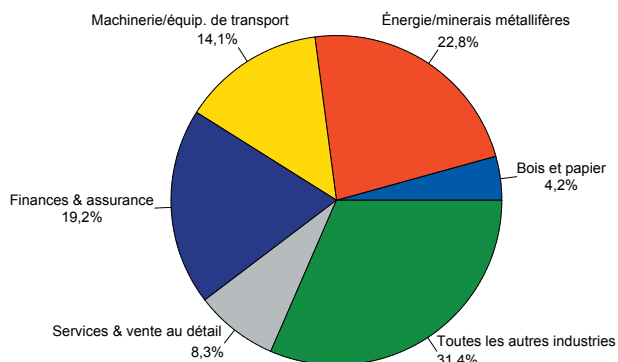
Les investisseurs américains occupent le premier rang dans tous les secteurs, sans exception, avec plus de 50 p. 100 de l'IED au Canada dans chaque groupe industriel. Leur présence est la plus dominante dans le secteur des machines et du matériel de transport, où ils détiennent 80,3 p. 100 du stock total d'IED, soit 39,4 milliards de dollars. Ils sont aussi très présents dans le secteur des services et du commerce de détail et celui du bois et du papier, où ils détiennent, respectivement, 78,0 p. 100 et 76,8 p. 100 de l'IED sectoriel total. Cependant, en dépit de leur position dominante dans ces secteurs, les investisseurs américains ont concentré leur activité d'investissement depuis quelques années dans le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques. En 2001, le stock d'IED américain a augmenté de 22,4 milliards de dollars, tous secteurs confondus, dont 15,2 milliards de dollars (environ les deux tiers) dans le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques. L'an dernier, le stock d'IED américain au Canada a augmenté de 10,1 milliards de dollars, dont 7,7 milliards de dollars dans le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques, soit un peu plus des trois quarts de l'augmentation totale.

En 2002, les investisseurs de l'Union européenne constituaient le second groupe en importance au Canada : cette affirmation vaut globalement et dans chaque secteur, sauf celui des machines et du matériel de transport, où le stock d'IED venant du Japon et du reste du monde est légèrement supérieur à celui de l'Union européenne (4,9 milliards de dollars contre 4,8 milliards de dollars). Près de la moitié du stock d'IED de l'Union européenne au Canada se retrouve dans le groupe des industries diverses, soit 44,9 milliards de dollars. Le secteur des finances et des assurances est le deuxième plus important bénéficiaire de l'IED provenant de l'Union européenne, avec 25,4 milliards de dollars. Le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques, à 13,2 milliards de dollars, est le seul autre secteur où le stock d'IED au Canada provenant de l'Union européenne dépasse 10 milliards de dollars.

Le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques est aussi le seul autre secteur où le stock d'IED au Canada provenant du Japon et du reste du monde dépasse 10 milliards de dollars, soit 10,7 milliards de dollars, ce qui est un peu plus du tiers de l'IED total venant de cette région. Le secteur des industries diverses (6,3 milliards de dollars), celui des finances et des assurances (5,0 milliards de dollars) et celui des machines et du matériel de transport (4,9 milliards de dollars) étaient les trois autres principaux bénéficiaires de l'IED de cette région.

Figure 5-5

Répartition des IED au Canada par secteur, 2002





VI RÉCAPITULATION

Le Canada a surclassé ses principaux partenaires commerciaux en 2002 tout en célébrant sa onzième année consécutive de croissance économique. Ces résultats sont d'autant plus impressionnants que l'environnement extérieur actuel est caractérisé à la fois par un investissement commercial anémique, une instabilité des marchés financiers et des taux de change, des problèmes de gouvernance d'entreprise et une incertitude énorme sur le plan géopolitique. À vrai dire, le Canada distance les autres grandes économies depuis 1999 par la croissance de sa production, tout particulièrement les États-Unis, et cet écart de rendement s'est creusé d'environ un point de pourcentage au cours des deux dernières années.

La performance du Canada en 2002 a été sustentée par la compétitivité du taux de change, par des mesures de relance budgétaire et par la forte demande pour les biens de consommation durables. L'économie a affiché une vigoureuse création d'emplois alors que bon nombre de nos concurrents internationaux, dont les États-Unis, perdaient des emplois. L'expansion relativement forte

de l'activité économique canadienne par rapport à celle d'autres pays s'est traduite dans les chiffres du commerce international : les exportations canadiennes de biens et de services ont reculé, les importations ont augmenté, et les occasions d'investissement, tant intérieur qu'extérieur, ont diminué, comme en fait état le présent rapport, en plus de détails.

Pour 2003, les perspectives de croissance médiocres dans la zone euro, au Royaume-Uni et au Japon limiteront les possibilités d'expansion commerciale dans ces régions. Le resserrement récent (et qui devrait se poursuivre) de la position monétaire de la Banque du Canada favorisera sans doute l'appréciation de notre devise, ce qui devrait aussi freiner les perspectives de croissance du commerce canadien au cours de la prochaine année.

L'anxiété géopolitique qui subsiste et l'incertitude quant aux perspectives économiques mondiales pourraient également nuire aux flux d'investissements directs dans le monde, y compris ceux en provenance et en direction du Canada, au cours des mois à venir.