



Affaires étrangères et
Commerce international Canada

Foreign Affairs and
International Trade Canada

Canada



LE COMMERCE INTERNATIONAL DU CANADA

**Le point sur le commerce
et l'investissement – 2011**

Supplément spécial :
L'évolution des chaînes de valeur mondiales

Le commerce international du Canada

Le point sur le commerce et l'investissement – 2011

À PROPOS DE CE DOCUMENT

*L*e commerce international du Canada – 2010 a été produit sous la direction de Rick Cameron, du Bureau de l'économiste en chef du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Le rapport a été rédigé par Rick Cameron, avec la collaboration de David Boileau (Perspectives à long terme des exportations canadiennes de marchandises), Pascal Blais (Décomposition de la croissance du PIB par habitant) et Sonja Djukic, de la Direction générale de la petite entreprise et du tourisme d'Industrie Canada (Performance à l'exportation des entreprises canadiennes de petite, moyenne et grande taille durant la crise financière mondiale). Lydia Gosselin-Couture et Maureen Francoeur ont apporté leur soutien au niveau des statistiques. Le Supplément spécial a été rédigé par Aaron Sydor. Le Dr André Downs, économiste en chef, Bureau de l'économiste en chef, a fourni des commentaires sur les ébauches des textes.

Vos commentaires sur le rapport de cette année seraient appréciés. Veuillez les transmettre à Rick Cameron, à Richard.Cameron@international.gc.ca.

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 2011

Catalogue no. FR2-8/2011

Table des matières

Message du ministre	V
Sommaire	VII
I. La performance de l'économie mondiale	1
Aperçu et perspectives globales	1
Les États-Unis	3
Le Japon	4
La zone euro	5
Le Royaume-Uni	6
Encadré : <i>Décomposition de la croissance du PIB par habitant</i>	6
Les économies émergentes	8
Les économies émergentes d'Asie	8
Les pays émergents d'Europe	9
L'Amérique latine et les Caraïbes	10
Les économies de la Communauté des États indépendants (CEI)	11
Le Moyen-Orient	11
L'Afrique sub-saharienne	12
Hypothèses et risques	13
II. Aperçu de l'évolution du commerce mondial	15
Le commerce des marchandises	15
Le commerce en valeur (nominal)	15
Le commerce en volume (réel)	18
Prix et taux de change	19
Classement des pays selon la valeur du commerce	20
Le commerce des services	21
Principaux participants au commerce des services en valeur	24
III. La performance économique du Canada	25
Le produit intérieur brut	25
Le produit intérieur brut par province	28
L'emploi	31
L'inflation	32
Le dollar canadien	33

IV. Aperçu de la performance commerciale du Canada	35
Les biens et services	35
Le commerce des biens	38
Performance sectorielle du commerce des biens	38
Le commerce des services	41
Le compte courant	43
V. Points saillants de l'évolution du commerce des marchandises du Canada	45
Le commerce avec les dix principaux partenaires commerciaux	46
Les exportations de marchandises	46
Les importations de marchandises	48
Les principaux déterminants du commerce des marchandises	50
Encadré : <i>Performance à l'exportation des entreprises canadiennes de petite, moyenne et grande taille durant la crise financière mondiale</i>	52
Le commerce des marchandises par grands groupes de produits	54
Produits énergétiques	55
Véhicules et pièces	56
Machines et appareils mécaniques	58
Machines et matériel électriques et électroniques	58
Matériel technique et scientifique	59
Produits agricoles et agroalimentaires	59
Minéraux et métaux	60
Produits chimiques, plastiques et caoutchouc	61
Bois, pâte et papier	62
Textiles, vêtements et cuir	63
Biens de consommation et produits manufacturés divers	63
Autres matériels de transport	64
Le commerce au niveau des provinces et des territoires	65
Encadré : <i>Perspectives à long terme des exportations canadiennes de marchandises</i>	67
VI. Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement	71
Flux d'investissement étranger direct dans le monde	71
La performance du Canada au chapitre de l'investissement direct	76
L'investissement entrant	76
Entrées	76
Stock d'investissement étranger direct entrant	77
L'investissement sortant	79
Sorties	79
Stock d'investissement étranger direct sortant	80
Encadré : <i>La performance des filiales canadiennes à l'étranger en 2008</i>	84
VII. Supplément spécial	87

Figures

Figure 2-1: Changements dans les prix des produits de base	19
Figure 3-1: Croissance du PIB réel canadien	25
Figure 3-2: Contribution à la croissance du PIB réel	26
Figure 3-3: Croissance du PIB réel par province	28
Figure 3-4: Taux de chômage au Canada	31
Figure 3-5: Taux de change Canada-États-Unis	33
Figure 4-1: Exportations de biens et services du Canada par grande région	37
Figure 4-2: Importations de biens et services du Canada par grande région	37

Tableaux

Table 1-1: Croissance du PIB réel dans certaines économies	2
Table 2-1: Commerce mondial des marchandises par région et pour certains pays	16
Table 2-2: Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des marchandises	21
Table 2-3: Commerce mondial des services par région et pour certains pays	22
Table 2-4: Exportations mondiales de services	23
Table 2-5: Principaux exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des services	24
Table 4-1: Commerce des biens et services du Canada par région	36
Table 4-2: Commerce des services par secteurs détaillés	42
Table 5-1: Commerce des marchandises du Canada par principaux produits ..	51
Table 5-2: Commerce des marchandises par province et territoire	65
Table 6-1: Flux mondiaux d'investissement étranger direct par région et pour certains pays	72
Table 6-2: Flux d'investissement étranger direct entrant au Canada par région	76
Table 6-3: Stock d'investissement étranger direct au Canada par pays et par région	77
Table 6-4: Stock d'investissement étranger direct au Canada par grands secteurs	78
Table 6-5: Sorties d'investissement étranger direct du Canada par région	79
Table 6-6: Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par pays et par région	81
Table 6-7: Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par grands secteurs	82

Supplément spécial

Figure 1:	Prix du pétrole et commerce mondial	91
Figure 2:	Commerce maritime international	92
Figure 3:	Part des exportations canadiennes par air vers des destinations autres que les États-Unis	93
Figure 4:	Taux tarifaires mondiaux moyens appliqués à tous les produits . . .	94
Figure 5:	Essor des chaînes de valeur mondiales au Canada	94
Figure 6:	Exportations par catégorie	95
Figure 7:	Part des importations qui sont des intrants intermédiaires	96
Figure 8:	Part des intrants qui sont importés	97
Figure 9:	Intrants en services professionnels	97
Figure 10:	Circulation mondiale des activités commerciales	98
Figure 11:	Délocalisation et impartition au pays dans le secteur manufacturier canadien	98
Figure 12:	Impartition au pays et délocalisation des activités commerciales dans le secteur manufacturier	100
Figure 13:	Impartition à l'étranger des activités commerciales dans le secteur manufacturier	100
Figure 14:	Principaux motifs de recourir à la délocalisation ou à l'impartition - Manufacturiers	101
Figure 15:	Principaux obstacles à la délocalisation ou à l'impartition - Manufacturiers	102

Message de l'honorable Ed Fast, ministre du Commerce international et ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique



L'honorable Ed Fast

Ministre du Commerce international et
ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique

Je suis heureux de vous présenter l'édition 2011 du rapport *Le point sur le commerce*. Ce rapport présente un aperçu de la performance commerciale du Canada sur le marché international au cours de la dernière année.

La conjoncture économique des dernières années s'est avérée particulièrement difficile. Mais après avoir traversé la pire récession des 80 dernières années, l'économie mondiale et l'économie canadienne ont connu une croissance robuste l'an dernier. Le Canada a enregistré l'un des taux de croissance économique les plus élevés du G-7 –

une performance qui devrait se poursuivre dans les années à venir, selon le Fonds monétaire international.

Depuis que la reprise s'est amorcée en juillet 2009, près de 540 000 emplois ont été créés au Canada. Non seulement avons-nous récupéré tous les emplois perdus au cours de la récession, mais 111 000 nouveaux emplois ont été créés – pour la plupart des emplois à temps plein. En outre, la situation budgétaire du Canada est la plus saine du G-7 et tout indique que notre pays sera le premier à revenir à l'équilibre budgétaire au sein du G-7.

Néanmoins, le contexte économique actuel continue de présenter à la fois des défis et des possibilités sans précédent pour le Canada. Par l'entremise du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, le gouvernement Harper s'est engagé à collaborer avec les entreprises canadiennes pour assurer leur succès commercial et améliorer leur bilan grâce au commerce international, consolidant du même coup la position du Canada comme chef de file au sein de l'économie mondiale.

Le gouvernement canadien est résolu à ce que le Canada demeure un havre attrayant et stable pour l'investissement des entreprises et la réussite économique. L'économie canadienne est sortie de la récession mondiale en présentant l'une des performances les plus enviables parmi les économies avancées. Tout au long de la crise des deux dernières années, le Canada est apparu aux yeux du monde comme un modèle et

une source d'inspiration. Notre Plan d'action économique, une stratégie d'allègement fiscal axée sur la création d'emploi et la croissance économique, a mis en place les conditions favorables à la réussite. La prochaine étape du Plan d'action économique du Canada, le Budget 2011, vise à renforcer davantage la sécurité financière des familles canadiennes en protégeant et en créant de bons emplois, en attirant l'investissement grâce à un régime fiscal concurrentiel, en encourageant l'innovation, ainsi qu'en étendant et en renforçant nos liens commerciaux.

Ce plan comprend la poursuite d'un vaste et ambitieux programme de libre-échange. Les négociations dans le cadre du Cycle de Doha de l'Organisation mondiale du commerce demeurent une priorité pour le Canada, mais nous ne miserons pas uniquement sur cette initiative multilatérale. Les emplois au Canada dépendent de notre capacité de rivaliser d'égal à égal avec nos concurrents, dont plusieurs négocient des accords de libre-échange à leur avantage sur des marchés d'intérêt pour le Canada. Le gouvernement va donc de l'avant en ouvrant de nouveaux marchés et en libérant le potentiel que peut offrir une plus grande libéralisation du commerce.

Depuis 2006, le gouvernement Harper a conclu des accords de libre-échange avec huit pays et nous poursuivons des négociations sur le libre-échange avec près de 50 autres pays, au nombre desquels l'Union européenne, le deuxième partenaire en

importance du Canada, et l'Inde, l'une des économies dont la croissance est la plus rapide au monde. Nous étudions aussi la possibilité d'approfondir notre partenariat économique avec le Japon et de renforcer nos liens commerciaux avec les États-Unis par des initiatives clés, dans le sillage de la Déclaration sur la vision commune de la frontière, personnellement endossée par le premier ministre Harper et le président Obama en février.

De plus, nous cherchons à tisser des liens commerciaux plus étroits et à élargir notre accès aux marchés par le biais d'accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers et la négociation d'accords bilatéraux sur le transport aérien, afin de permettre aux investisseurs et aux exportateurs canadiens de prendre de l'expansion et d'accroître leurs opérations sur de nouveaux marchés.

Le point sur le commerce démontre que les échanges internationaux du Canada sont dans une phase d'expansion. Le gouvernement Harper est déterminé à poursuivre activement ses efforts pour positionner le Canada comme un chef de file en matière de commerce et d'investissement et comme un partenaire d'affaires stratégique ayant accès aux plus grands marchés de consommation du monde. Je me réjouis à la perspective de travailler avec tous les Canadiens pour consolider les progrès accomplis et ouvrir la voie à des réalisations encore plus grandes dans le domaine du commerce international.



*L'honorable Ed Fast
Ministre du Commerce international
et ministre de la porte d'entrée de
l'Asie-Pacifique*

Sommaire

En 2010, l'activité économique a poursuivi sa remontée après la sévère récession qui a succédé à la crise financière mondiale. La reprise a été soutenue par les mesures de stimulation monétaire et budgétaire. Un cycle des stocks prolongé a aussi aidé la reprise économique dans le monde, alors que les entreprises, encouragées par de meilleures perspectives économiques, ont reconstitué leurs stocks. La poursuite de la normalisation des conditions de financement et l'amélioration de la confiance des consommateurs et des entreprises ont eu un effet positif sur la reprise de l'économie mondiale. La situation de l'emploi s'est améliorée progressivement au fil de l'année, après les pertes généralisées subies au cours des deux années précédentes. Le redressement de la situation économique en général et le rebond de l'activité se sont accompagnés d'une solide reprise des échanges commerciaux, notamment dans la première moitié de l'année.

Durant la seconde moitié de l'année, la reprise a perdu de son impulsion en raison du soutien décroissant provenant de l'effort de reconstitution des stocks et des mesures de stimulation budgétaire. Plusieurs pays ont par ailleurs annoncé des mesures de consolidation face à la précarité des budgets publics. En conséquence, les flux commerciaux mondiaux ont quelque peu ralenti dans la deuxième moitié de 2010, et l'expansion des échanges s'est poursuivie à un rythme plus lent qu'au cours des six premiers mois.

Le rythme de la reprise a toutefois été inégal parmi les régions. Dans les économies avancées, le regain d'activité est demeuré plutôt modeste. Parallèlement, les économies émergentes ont poursuivi leur robuste expansion, notamment en Asie et en

Amérique du Sud, dominant le mouvement de reprise mondiale. Cette dynamique a contribué à accentuer le réalignement de l'activité économique à plus long terme dans le monde en faveur de l'Asie, et plus particulièrement vers les économies émergentes que sont la Chine et l'Inde.

Sur l'année, le PIB réel mondial a progressé de 5,0 p. 100, après une contraction de 0,5 p. 100 en 2009. Les économies avancées ont affiché un taux de croissance de 3,0 p. 100 en 2010, après un déclin de 3,4 p. 100 l'année précédente. En revanche, l'expansion a procédé plus rapidement dans les économies en développement, où le taux de croissance a monté pour atteindre 7,3 p. 100 l'an dernier, après un gain de 2,7 p. 100 en 2009.

Parmi les économies développées, celles d'Asie ont présenté la meilleure feuille de route : les nouvelles économies industrialisées d'Asie ont progressé de 8,4 p. 100, tandis que le Japon enregistrait le meilleur taux de croissance parmi les grandes économies avancées, soit 3,9 p. 100. En 2010, les États-Unis ont connu leur plus forte croissance depuis 2005, soit 2,9 p. 100, après un repli de 2,6 p. 100 en 2009. Par contre, la reprise dans la plupart des pays avancés d'Europe a été plus modeste, la zone euro affichant un taux de croissance de 1,8 p. 100, après un recul de 4,1 p. 100 l'année précédente. Au Royaume-Uni, la croissance a été encore plus faible en 2010, à 1,3 p. 100, après une contraction de 4,9 p. 100 en 2009. Cependant, l'Allemagne a bénéficié d'une croissance plus vigoureuse l'an dernier, soit 3,5 p. 100.

La croissance dans les pays émergents d'Asie a été plus rapide que dans les autres régions en 2010 avec, en tête, la Chine et l'Inde, qui ont inscrit des taux de 10,3 p. 100

et 10,4 p. 100, respectivement. Parmi les économies émergentes, la seconde région qui a connu la croissance la plus rapide est celle de l'Amérique du Sud et des Caraïbes. L'expansion de la production réelle dans cette région s'est poursuivie à un rythme de 6,1 p. 100 l'an dernier, dominée par le Brésil, avec un taux de croissance de 7,5 p. 100. L'Afrique sub-saharienne, qui a évité la contraction durant la récession mondiale de 2009, a bénéficié d'une croissance rapide l'an dernier, soit 5,0 p. 100. La performance économique des pays du Commonwealth des États indépendants et celle des pays émergents d'Europe ont été similaires en 2010, les premiers avançant de 4,6 p. 100 et les seconds, de 4,2 p. 100; enfin, la croissance dans la région du Moyen-Orient a tiré de l'arrière sur celle de toutes les autres régions, avec un taux de 3,8 p. 100 en 2010.

Dans le climat de reprise de l'économie mondiale, le rythme de l'activité économique réelle a rebondi au Canada en 2010, gagnant 3,1 p. 100, après un recul de 2,5 p. 100 un an plus tôt. L'économie a commencé à prendre de l'expansion dans la seconde moitié de 2009 et a crû durant les quatre trimestres de 2010. La production a augmenté dans toutes les provinces et tous les territoires. Les grandes catégories de dépenses ont toutes progressé, à l'exception du solde des échanges commerciaux. L'inflation est demeurée faible, à 1,8 p. 100 pour l'année. La croissance de l'emploi a repris en 2010 après avoir fléchi en 2009. La création d'emplois a eu une large assise régionale et sectorielle, mais certains secteurs et régions n'ont pas fait de gains. Le taux de chômage national est tombé de 8,3 p. 100 en janvier à 7,6 p. 100 en décembre, se situant à 8,0 p. 100 en moyenne pour l'ensemble de l'année. En bonne partie à cause de l'augmentation des prix des produits de base, le dollar s'est apprécié face à toutes les grandes monnaies et il a terminé l'année au-dessus de la parité avec le dollar américain.

Après la contraction la plus sévère jamais enregistrée en 2009, le volume du commerce mondial a rebondi en 2010, marquant l'expansion la plus forte de mémoire,

pour retrouver son niveau d'avant la récession. Cependant, comme les prix des produits de base sont demeurés inférieurs à leur niveau de 2008 (p. ex. pour le pétrole brut), les exportations mondiales de marchandises, exprimées en dollars É.-U., étaient encore 5,4 p. 100 sous le sommet atteint cette année-là. En 2010, les exportations canadiennes de marchandises vers le monde, exprimées en dollars É.-U., ont progressé au même rythme que l'ensemble des exportations mondiales, soit 22 p. 100. Parallèlement, les exportations canadiennes de services ont augmenté à un rythme de près du double de celui des exportations mondiales de services – 15 p. 100 contre 8 p. 100. Ces mesures sont toutefois fondées sur des données converties en dollars américains et elles incluent l'effet de l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

Exprimées en dollars canadiens, les exportations canadiennes de biens et services vers le monde ont grimpé de 8,7 p. 100 en 2010, alors que les exportations de biens avançaient de 9,5 p. 100 et les exportations de services, de 4,4 p. 100. Pour leur part, les importations de biens et services ont progressé de 9,2 p. 100, les importations de biens gagnant 10,4 p. 100 et les importations de services, 4,0 p. 100.

Dans l'ensemble, les exportations et les importations canadiennes de biens et services vers et en provenance de tous les grands marchés étaient en progression en 2010. Les gains observés dans les exportations de biens et services ont été dominés par le Japon, l'UE et les États-Unis, avec des hausses de 10,5, 10,4 et 8,8 p. 100, respectivement. Du côté des importations de biens et services, les augmentations ont été les plus fortes dans la région du reste du monde et au Japon, avec des hausses de 12,8 et 9,4 p. 100, respectivement.

Par secteur, la plupart des gains dans les exportations de biens se retrouvent du côté des biens et matériaux industriels, des produits de l'automobile et de l'énergie, tandis que les exportations de machines et matériel, d'autres biens de consommation et de produits de l'agriculture et de la pêche

ont fléchi. Par contre, les importations étaient en hausse de manière générale. Les exportations et les importations de services ont augmenté dans toutes les grandes catégories, sauf pour les exportations de services gouvernementaux et les importations de services commerciaux. Le Canada enregistre habituellement un déficit dans ses échanges de services de voyage, de services de transport et de services commerciaux, mais un excédent du côté des services gouvernementaux. Cependant, en 2010, le pays a enregistré son premier excédent commercial au poste des services commerciaux.

L'appréciation du dollar canadien par rapport aux autres grandes monnaies a entraîné une forte réévaluation à la baisse de l'investissement direct du Canada à l'étranger en 2010, retranchant quelque 35,5 milliards de dollars de la valeur du stock d'investissement direct détenu à l'étranger. Ainsi, malgré les acquisitions nettes et la vigueur des investissements dans les filiales existantes au cours de l'année, il y a eu recul de 0,7 p. 100 de la valeur de l'investissement direct du Canada à l'étranger l'an dernier. Simultanément, les entrées d'investissement étranger direct au Canada ont remonté en 2010 et contribué à accroître le stock d'investissement direct au Canada de 2,6 p. 100. En dépit de ces mouvements, le stock d'investissement direct du Canada à l'étranger dépasse toujours le stock d'investissement étranger direct au Canada.

Article spécial : l'évolution des chaînes de valeur mondiales

Un changement structurel fondamental survenu dans l'économie mondiale ces dernières décennies est la montée en importance des chaînes de valeur mondiales (CVM). Il est de plus en plus rare qu'un bien ou un service soit entièrement produit en un seul endroit et que le bien final qui en résulte soit exporté vers un consommateur final établi à un autre endroit. Ce que l'on observe plutôt, c'est que des chaînes de valeur fragmentent les différentes étapes de la production en les dispersant entre différents

endroits selon les avantages qui en découlent sur le plan des coûts et de la compétitivité. Ainsi, la conception et la recherche peuvent se faire à un endroit, le montage à un autre, avec des pièces provenant d'un peu partout dans le monde, tandis que l'ensemble du processus peut être géré à partir d'un troisième lieu – toute cette activité étant destinée à servir un marché d'envergure mondiale. Cela suppose un commerce croissant, notamment de pièces, mais aussi de services, de même que des mouvements grandissants de personnes, d'idées et d'investissements.

Les facteurs qui soutiennent la croissance des CVM demeurent mal compris, et il est impossible de prévoir si l'impact des CVM ira en augmentant, se stabilisera, ou même diminuera. La thèse selon laquelle les CVM sont apparues à la faveur de la baisse des coûts de transport et de l'amélioration des technologies de l'information et des communications (TIC) n'a pas encore été établie. À vrai dire, des travaux récents indiquent que l'essor actuel des CVM pourrait être moins influencé par les coûts de transport au sens traditionnel que par la rapidité accrue des moyens de transport. Cet argument s'appuie sur des données qui révèlent qu'une part croissante du commerce et notamment des intrants intermédiaires se fait maintenant par voie aérienne – un mode de transport rapide mais tout de même relativement coûteux. En outre, le rôle des TIC dans le contexte du commerce n'a pas été confirmé. D'autres facteurs clés, dont la réduction des droits tarifaires et l'ouverture au commerce de larges pans de l'économie mondiale, pourraient jouer un rôle plus déterminant et, ce qui est plus important, être sous le contrôle des décideurs publics.

Trois tendances sont de plus en plus associées à l'ascension des GVC : l'impartition, la délocalisation et le rapatriement d'activités au pays, lesquels correspondent, respectivement, au déplacement d'activités de production hors de l'entreprise, hors du pays et à leur retour au pays. Malgré l'attention que leur accordent les médias, des données récentes indiquent que la délocalisation et la relocalisation au pays ne sont pas

fréquemment employées. De plus, elles ont tendance à s'annuler mutuellement lorsqu'on y recourt. La délocalisation des activités qui exigent de faibles compétences profite aux entreprises et aux travailleurs canadiens en augmentant leur productivité et leur compétitivité, ce qui se traduit par plus d'emplois mieux rémunérés pour les Canadiens. Les données révèlent aussi un déplacement net vers le Canada de certaines activités stratégiques spécialisées. La mesure dans laquelle le Canada peut prospérer dans un contexte économique mondial en évolution rapide dépendra de sa capacité de créer les conditions économiques permettant d'attirer et de conserver des activités à valeur ajoutée élevée qui amélioreront le niveau de vie de tous les Canadiens.

La performance de l'économie mondiale¹

Aperçu et perspectives globales

La reprise mondiale, qui s'est confirmée vers le milieu de 2009, a accéléré la cadence au début de 2010 avant de ralentir dans la seconde moitié de l'année. Ce ralentissement reflète l'évolution normale du cycle des stocks. Lorsque, au début de l'année, les entreprises ont commencé à reconstituer leurs stocks partiellement épuisés, l'activité économique a connu une expansion plus rapide.

Cependant, le rythme de l'activité demeure inégal d'une région à l'autre, l'emploi tirant de l'arrière dans plusieurs pays. Les économies qui accusent un retard sur le mouvement de reprise mondiale sont généralement celles qui ont subi de sérieux chocs financiers durant la crise, souvent liés à un boom immobilier et à un lourd endettement extérieur, ou qui doivent faire face aux pressions du marché financier. Dans l'ensemble, on assiste à une reprise à deux vitesses : il y a encore d'importants écarts de production dans la plupart des économies avancées, tandis que ces écarts se sont déjà refermés ou sont en voie de le faire dans les économies émergentes ou en développement.

Dans les grandes économies avancées, la croissance économique a été modeste, notamment devant la sévérité de la récession, atteignant tout juste 3,0 p. 100 en 2010 (tableau 1-1). Aux États-Unis et dans la zone euro, le rythme de la reprise économique est aussi faible qu'au sortir des récessions du début des années 1990, en dépit d'un recul beaucoup plus prononcé. Par ailleurs, les économies avancées d'Asie ont connu une reprise beaucoup plus vigoureuse. Globalement, la

croissance n'est pas assez forte pour produire une amélioration notable des taux de chômage, en particulier dans les économies occidentales avancées.

À l'opposé, plusieurs économies émergentes ou en développement ont enregistré une croissance robuste, qui a atteint 7,3 p. 100 en 2010, et les taux de chômage y sont plus bas. Dans un nombre croissant de ces économies, on observe les premiers signes d'un resserrement des contraintes de capacité. Parmi ces économies, celles qui sont situées en Asie arrivent en tête de liste, suivies des économies d'Amérique latine et des Caraïbes, tandis que les économies d'Europe de l'Est ne font que commencer à profiter d'une expansion significative.

Dans la plupart des économies avancées, la transition de la demande publique vers la demande privée se déroule sans heurts, apaisant ainsi les craintes que la diminution du soutien provenant de la politique budgétaire puisse provoquer une récession à « double creux ». Les conditions financières continuent de s'améliorer, bien qu'elles demeurent somme toute fragiles. Dans un certain nombre d'économies de marché en émergence, la demande est robuste et le risque de surchauffe commence à préoccuper les responsables des politiques. La hausse des prix des aliments et des produits de base représente une menace pour les ménages démunis et aggrave les tensions sociales et économiques, notamment au Moyen-Orient et en Afrique du Nord.

La croissance réelle du PIB mondial devrait se situer autour de 4,5 p. 100 en 2011 et 2012, ce qui est légèrement inférieur au

1 Les statistiques, les estimations et les projections présentées dans ce chapitre proviennent de *Perspectives de l'économie mondiale*, Fonds monétaire international, avril 2011; s'y ajoutent des statistiques du U.S. Bureau of Economic Analysis, du Japan Cabinet Office, de la Banque centrale européenne, du U.K. Office for National Statistics, ainsi que de la base de données de *Perspectives de l'économie mondiale*, d'avril 2011.

taux de 5,0 p. 100 enregistré en 2010. Dans les économies avancées et les économies émergentes ou en développement, le PIB réel devrait progresser de près de 2,4 p. 100 et de 6,5 p. 100, respectivement. Les risques à la baisse demeurent plus grands que les risques à la hausse. Dans les économies avancées, la

faiblesse des bilans souverains et la fragilité continue des marchés immobiliers suscitent toujours de sérieuses préoccupations, notamment dans quelques économies de la zone euro. Les risques financiers sont aussi une source d'inquiétude à cause des besoins de financement considérables des banques

TABEAU 1-1

Croissance du PIB réel dans certaines économies, en pourcentage
(2007-2010 et prévisions pour 2011-2012)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Monde	5,4	2,9	-0,5	5,0	4,4	4,5
Économies avancées	2,7	0,2	-3,4	3,0	2,4	2,6
Canada	2,2	0,5	-2,5	3,1	2,8	2,6
États-Unis	1,9	0,0	-2,6	2,9	2,8	2,9
Royaume-Uni	2,7	-0,1	-4,9	1,3	1,7	2,3
Japon	2,4	-1,2	-6,3	3,9	1,4	2,1
Zone euro	2,9	0,4	-4,1	1,7	1,6	1,8
<i>dont la France</i>	2,3	0,1	-2,5	1,5	1,6	1,8
<i>dont l'Allemagne</i>	2,8	0,7	-4,7	3,5	2,5	2,1
<i>dont l'Italie</i>	1,5	-1,3	-5,2	1,3	1,1	1,3
NEI	5,9	1,8	-0,8	8,4	4,9	4,5
Hong Kong	6,4	2,3	-2,7	6,8	5,4	4,2
Corée ¹	5,1	2,3	0,2	6,1	4,5	4,2
Singapour	8,8	1,5	-0,8	14,5	5,2	4,4
Taïwan	6,0	0,7	-1,9	10,8	5,4	5,2
Économies en développement	8,8	6,1	2,7	7,3	6,5	6,5
Asie en développement	11,4	7,7	7,2	9,5	8,4	8,4
<i>dont la Chine</i>	14,2	9,6	9,2	10,3	9,6	9,5
<i>dont l'Inde</i>	9,9	6,2	6,8	10,4	8,2	7,8
<i>dont l'ANASE-5</i>	6,4	4,7	1,7	6,9	5,4	5,7
<i>Indonésie</i>	6,3	6,0	4,6	6,1	6,2	6,5
<i>Malaisie</i>	6,5	4,7	-1,7	7,2	5,5	5,2
<i>Philippines</i>	7,1	3,7	1,1	7,3	5,0	5,0
<i>Thaïlande¹</i>	5,0	2,5	-2,3	7,8	4,0	4,5
<i>Vietnam</i>	8,5	6,3	5,3	6,8	6,3	6,8
CEI	9,0	5,3	-6,4	4,6	5,0	4,7
<i>dont la Russie¹</i>	8,5	5,2	-7,8	4,0	4,8	4,5
Moyen-Orient	6,2	5,1	1,8	3,8	4,1	4,2
Amérique latine/Caraïbes	5,7	4,3	-1,7	6,1	4,7	4,2
<i>dont le Brésil¹</i>	6,1	5,2	-0,6	7,5	4,5	4,1
<i>dont le Mexique</i>	3,2	1,5	-6,1	5,5	4,6	4,0
Afrique	7,2	5,6	2,8	5,0	5,5	5,9
Pays émergent d'Europe	5,5	3,2	-3,6	4,2	3,7	4,0

1 : Prévisions du FMI pour 2010.

Source : FMI, base de données de Perspectives de l'économie mondiale, avril 2011 et U.S. Bureau of Economic Analysis.

et des États. La progression des prix des produits de base, notamment le pétrole, s'ajoutant à la frénésie et à la surchauffe des marchés d'actifs dans les économies de marché émergentes engendrent des risques baissiers supplémentaires.

Cependant, il est aussi possible que la croissance soit plus robuste que prévu à court terme, en raison de la solidité des bilans des sociétés dans les économies avancées et de la forte demande dans les économies émergentes ou en développement.

Les États-Unis

Après une poussée expansionniste alimentée par la reconstitution des stocks à la fin de 2009 et au début de 2010, la croissance économique a ralenti aux États-Unis, puis elle a repris de la vigueur dans la seconde moitié de 2010. Sur l'ensemble de l'année, le PIB réel a progressé de 2,9 p. 100 après avoir fléchi de 2,6 p. 100 en 2009. C'est le taux d'expansion réel le plus élevé enregistré aux États-Unis depuis 2005. Le gain est principalement attribuable à la reprise des exportations, de l'investissement fixe non résidentiel, des dépenses de consommation et de l'investissement dans les stocks, ainsi qu'à une baisse plus modeste de l'investissement fixe résidentiel; l'augmentation des importations est le principal facteur ayant freiné la croissance intérieure.

Le revirement de 1,7 p. 100 des dépenses des consommateurs en 2010 est venu ajouter 1,26 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, après en avoir retranché 0,84 point de pourcentage un an plus tôt; cette remontée traduit une reprise des secteurs des biens durables, des biens non-biens durables et des services. En particulier, les biens durables étaient en forte hausse – 7,7 p. 100 en termes réels par rapport à 2009 – suivis des biens non durables (2,7 p. 100) et des services (0,5 p. 100). Les revenus personnels ont avancé de 3,1 p. 100 en termes nominaux, tandis que l'inflation totale a atteint 1,6 p. 100 en 2010.

L'augmentation de l'investissement fixe non résidentiel est venue ajouter 0,55 point de pourcentage à la croissance du PIB réel,

reflétant une hausse de 15,3 p. 100 des investissements en matériels et en logiciels et une baisse plus modérée de l'investissement en structures (13,7 p. 100 en 2010 après un recul de 20,4 p. 100 en 2009).

L'investissement fixe résidentiel a retranché 0,07 point de pourcentage de la croissance du PIB réel en 2010. Cependant, après une dégringolade de 24,0 p. 100 en 2008 et de 22,9 p. 100 en 2009, la baisse observée en 2010 a été beaucoup plus limitée, soit de 3,0 p. 100. Mais elle a tout de même eu un effet négatif sur l'expansion du PIB réel.

La reprise de l'investissement dans les stocks a ajouté 1,40 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, après avoir soustrait 0,55 point de pourcentage de cet indicateur en 2009.

Les exportations réelles de biens et services des États-Unis ont avancé de 11,7 p. 100 en 2010, après un recul de 9,5 p. 100 en 2009. L'amélioration des exportations a fait une contribution positive de 1,34 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, traduisant la reprise généralisée des exportations de biens. Les exportations de services ont également retrouvé le chemin de la croissance. Cependant, les importations réelles de biens et services ont affiché une reprise plus robuste en 2010, avec un gain de 12,6 p. 100, après avoir reculé de 13,8 p. 100 l'année précédente. Le niveau plus élevé des importations traduit essentiellement la reprise généralisée des importations de biens et a réduit la croissance du PIB réel de 1,83 point de pourcentage. Ainsi, les exportations nettes sont devenues un frein à la croissance de l'économie américaine en 2010, ralentissant l'expansion économique réelle de 0,49 point de pourcentage.

Les dépenses gouvernementales ont décéléré par suite d'une diminution plus marquée des dépenses des États et des administrations locales et d'un ralentissement des dépenses du gouvernement fédéral.

La reprise du marché du travail demeure léthargique. Après avoir perdu 8,75 millions d'emplois entre janvier 2008 et février 2010, le marché du travail a regagné moins de 1,5 million d'emplois depuis le

creux cyclique, suivant à peine le rythme de croissance de la population en âge de travailler. Le ratio emploi/population est demeuré essentiellement inchangé depuis le début de la reprise². Environ le tiers de la baisse du taux de chômage observée depuis octobre 2009 – à 8,8 p. 100 en mars 2011 – est imputable à la baisse de la participation à la population active, qui est aujourd'hui à son plus bas niveau depuis plus d'un quart de siècle³.

En outre, le chômage à long terme et les mesures plus larges du sous-emploi – y compris la part des travailleurs qui travaillent involontairement à temps partiel ou qui ne sont que marginalement attachés à la population active – demeurent bien au-dessus des sommets antérieurs, selon le FMI. L'organisme affirme que la crise pourrait avoir haussé le chômage structurel aux États-Unis en raison du fait que des chocs sectoriels et régionaux plus graves ont créé des déséquilibres entre l'offre et la demande de compétences.

L'économie américaine devrait croître de 2,8 p. 100 cette année, un taux qui augmentera légèrement à 2,9 p. 100 en 2012, alors que le raffermissement progressif de la demande finale privée compensera le soutien décroissant provenant de la politique budgétaire fédérale. Les mesures budgétaires présentées à la mi-décembre se traduiront par une contribution d'un peu plus d'un demi-point de pourcentage à la croissance cette année, bien que les propositions récentes visant à freiner les dépenses fédérales réduiront vraisemblablement l'impact global de ces dépenses. Le FMI prévoit que la hausse des prix pétroliers annulera en bonne partie l'effet stimulateur des politiques quantitatives expansionnistes de la Réserve fédérale et d'un meilleur bilan net à l'exportation sur la croissance en 2011. Le chômage devrait rester élevé, ne diminuant que légèrement à environ 7,8 p. 100 en 2012.

Le Japon

Parmi les grandes économies avancées, c'est au Japon que la croissance a été la plus rapide en 2010 grâce à un imposant programme de mesures budgétaires et à une reprise des exportations. Après deux années consécutives de contraction, l'économie japonaise a rebondi en 2010 avec un taux de croissance du PIB réel de 3,9 p. 100. Cette reprise s'appuie sur une forte expansion des exportations, une poussée de l'investissement dans les stocks et une augmentation de la consommation des gouvernements et des ménages, mais les gains ont été en partie neutralisés par une hausse des importations.

La progression de 24,0 p. 100 des exportations réelle a dominé les gains, renversant un recul de 23,9 p. 100 en 2009. Parallèlement, les importations réelles ont progressé de 9,8 p. 100, après avoir fléchi de 15,3 p. 100 un an plus tôt. Pour l'ensemble de l'année, les exportations ont fait une contribution de 3,0 points de pourcentage à la croissance du PIB réel tandis que les importations en ont retranché 1,2 point de pourcentage.

La reconstitution des stocks a ajouté 0,6 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, après en avoir soustrait 1,5 point de pourcentage en 2009 et 0,2 point de pourcentage l'année précédente.

De façon similaire, la consommation privée au Japon a mis fin à deux années de contraction en augmentant de 1,8 p. 100 l'an dernier. La consommation des ménages venait en tête avec un gain de 1,9 p. 100. Dans l'ensemble, la croissance de la consommation privée a ajouté 1,1 point de pourcentage à l'expansion du PIB en 2010.

Le secteur de l'habitation montre toujours des signes de faiblesse au Japon. La baisse de l'investissement fixe résidentiel, qui a retranché 0,2 point de pourcentage à la croissance du PIB réel en 2010, traduit un recul de 6,3 p. 100 de l'investissement résidentiel.

2 FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2011, chapitre 2.

3 *Ibidem*.

L'investissement fixe résidentiel au Japon a régressé de 14,0 p. 100 en 2009, de 8,0 p. 100 en 2008 et de 9,6 p. 100 en 2007.

L'investissement fixe non résidentiel a augmenté de 2,1 p. 100 en 2010, ajoutant 0,3 point de pourcentage à la croissance du PIB réel. En comparaison, il avait reculé de 16,7 p. 100 en 2009 et de 1,4 p. 100 en 2008.

Enfin, la consommation gouvernementale a progressé de 2,3 p. 100 l'an dernier, tandis que l'investissement public a fléchi de 3,2 p. 100. Globalement, la demande publique a ajouté 0,3 point de pourcentage à la croissance du PIB réel en 2010.

Pour l'avenir, beaucoup d'incertitude persiste à l'égard du Japon au lendemain du tremblement de terre de Tohoku. Les estimations officielles des dommages au stock de capital varient entre 3 et 5 p. 100 du PIB, ce qui est environ deux fois plus élevé que lors du tremblement de terre de Kobe en 1995. Cependant, ces chiffres ne tiennent pas compte des effets des pénuries possibles de courant et des risques encore présents à la centrale de production nucléaire de Fukushima Daiichi. En supposant que les pénuries de courant et la crise nucléaire seront résolues dans les mois à venir, le FMI prévoit que la croissance du Japon ralentira à 1,4 p. 100 en 2011 avant de remonter à 2,1 p. 100 en 2012.

La zone euro

En Europe, la reprise procède lentement. Dans l'ensemble, l'activité réelle dans la région demeure en-deçà de son niveau potentiel et le chômage est toujours élevé, avec d'importantes variations entre les économies. Selon le FMI, les craintes suscitées par les pertes du secteur bancaire et la viabilité budgétaire ont creusé des écarts grandissants entre les titres souverains des pays de la zone euro qui, dans certains cas, atteignent de nouveaux sommets depuis le lancement de l'Union économique et monétaire.

Après un recul de 4,1 p. 100 du PIB réel en 2009, la croissance de la production réelle dans la zone a progressé de 1,8 p. 100 l'an dernier. Les gains ont été modestes dans la

plupart des sous-composantes du PIB, à l'exception du commerce, qui montre des taux d'expansion robustes.

Les exportations réelles étaient en hausse de 11,6 p. 100 en 2010, tandis que les importations réelles avançaient de 10,7 p. 100, ce qui s'est traduit par une contribution des exportations nettes de 0,8 point de pourcentage à la croissance globale du PIB.

Le 1,0 p. 100 restant de la croissance provient de la demande intérieure. La consommation privée et la reconstitution des stocks ont fourni l'une et l'autre 0,5 point de pourcentage à la croissance réelle, la consommation augmentant de 0,8 p. 100. La consommation gouvernementale était aussi en hausse, soit de 0,7 p. 100, ce qui a apporté 0,2 point de pourcentage à la croissance; toutefois, une diminution de 0,8 p. 100 de la formation brute de capital fixe au sein de la zone euro (FBCF) a retranché 0,2 point de pourcentage de la croissance. Il s'agit de la troisième année consécutive de baisse de la FBCF.

La zone euro n'est pas exempte de problèmes et les perspectives laissent entrevoir la poursuite d'une expansion graduelle, mais inégale. En 2011, les plus grandes économies de la région (celles de la France, de l'Allemagne et de l'Espagne) mettront en œuvre des mesures visant à réduire leur déficit, tandis que les autres pays qui subissent les pressions du marché (comme la Grèce, l'Irlande et le Portugal) poursuivront un important effort de consolidation axé sur des mesures immédiates. En outre, les systèmes financiers européens demeurent vulnérables et plusieurs problèmes sérieux doivent être réglés. En particulier, les questions entourant la qualité des actifs demeurent pour l'essentiel non résolues, tandis que certaines banques de la zone euro font face à d'importantes pénuries de capital.

Le PIB réel dans la zone euro devrait, selon les projections, croître à un rythme de 1,6 p. 100 en 2011 et de 1,8 p. 100 en 2012. Cependant, les perspectives diffèrent au sein de la région, ce qui traduit pour l'essentiel

des écarts dans les bilans des secteurs public et privé et l'orientation des politiques macroéconomiques.

En particulier, la croissance en Allemagne devrait ralentir à 2,5 p. 100 cette année et à 2,1 p. 100 l'an prochain, après avoir inscrit un gain de 3,5 p. 100 l'an dernier, principalement en raison du retrait des mesures de soutien budgétaires et du ralentissement de la croissance de la demande externe. En France, la croissance devrait diminuer au même rythme que la moyenne de la zone euro, avec un taux de 1,6 p. 100 cette année et de 1,8 p. 100 en 2012, alors que l'expansion de la consommation est ralentie par l'arrivée à terme des mesures de stimulation budgétaire et que la croissance des exportations subira les effets d'un ralentissement de la demande extérieure. En Italie, la reprise devrait demeurer faible, alors que de sérieux problèmes de compétitivité à long terme freinent la croissance des exportations et que les mesures de consolidation budgétaire envisagées pèseront sur la demande privée. La croissance en Italie devrait tomber sous la moyenne de la zone euro au cours des prochaines années, soit 1,1 p. 100 en 2011 et 1,3 p. 100 l'année suivante. Les mesures d'austérité prises en réponse à la crise de l'endettement souverain se répercuteront plus

particulièrement sur les économies les plus étroitement associées à cette crise : la Grèce devrait subir une contraction de 3,0 p. 100 en 2011, le Portugal devrait aussi encaisser un recul de 1,5 p. 100 cette année, tandis que l'Irlande et l'Espagne enregistreront vraisemblablement de modestes gains, soit de 0,5 p. 100 et 0,8 p. 100 respectivement.

Le Royaume-Uni

Après avoir connu la plus importante contraction de son histoire en 2009 (4,9 p. 100), l'économie du Royaume-Uni a rebondi avec un taux de croissance de 1,3 p. 100 l'an dernier. L'expansion économique a été soutenue durant quatre trimestres consécutifs à compter du quatrième trimestre de 2009. Cependant, la reprise semble s'essouffler et le Royaume-Uni a terminé l'année 2010 sur un repli de 0,5 p. 100 de l'activité économique au quatrième trimestre.

À l'instar de ses voisins de la zone euro, les gains du Royaume-Uni au chapitre du commerce ont été importants. Les exportations réelles de biens et services ont progressé de 5,3 p. 100 en 2010 après s'être contractées de 10,1 p. 100 en 2009. Les biens ont dominé la hausse, avec une progression de 10,7 p. 100, tandis que les exportations de

Décomposition de la croissance du PIB par habitant

Les économistes utilisent souvent le PIB réel par habitant comme indicateur du niveau de vie des citoyens d'un pays. À l'aide d'une méthode appelée la comptabilité de la croissance, il est possible de décomposer la croissance du PIB réel par habitant en trois grandes composantes,

qui sont ensuite analysées pour déterminer leurs effets individuels : la productivité du travail, le taux de participation à la population active et le taux d'emploi. La relations entre ces composantes est donnée par l'équation suivante :

$$\begin{aligned}
 \text{Variation en pourcentage} \\
 \text{du PIB par habitant} &= \text{Variation en pourcentage de la productivité} \\
 &\quad \text{du travail} \\
 &+ \text{Variation en pourcentage du taux de} \\
 &\quad \text{participation à la population active} \\
 &+ \text{Variation en pourcentage du taux d'emploi}
 \end{aligned}$$

La productivité du travail indique combien chaque travailleur employé produit dans une économie. Le taux de participation à la population active indique la proportion de la population qui est disponible pour participer à la production des biens et services. Enfin, le taux d'emploi indique la proportion de la population disponible qui travaille réellement au sein de l'économie.

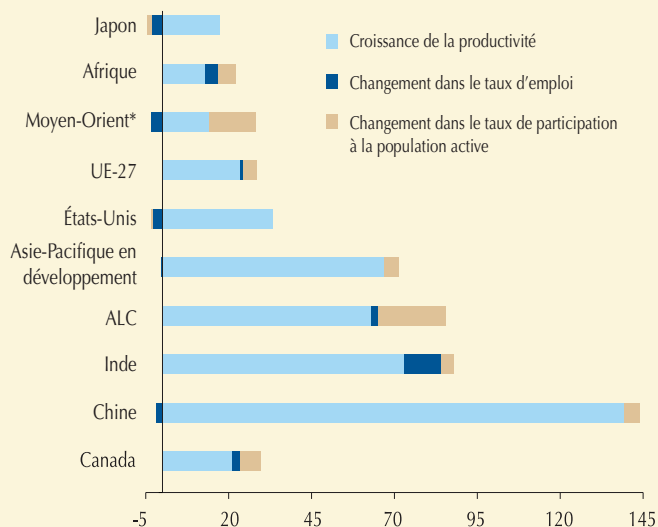
Cette méthodologie a été appliquée à dix économies (voir le graphique) qui, ensemble, comptent pour une très grande partie de l'économie mondiale. Les résultats montrent dans quelle mesure chacune des trois composantes décrites précédemment a influé sur la croissance du PIB réel par habitant entre 1991 et 2010 dans chaque économie.

Dans tous les cas, c'est la productivité du travail qui a été le plus important – et, parfois, le seul – déterminant de la croissance du PIB par habitant. En Chine et en Inde, la croissance de la productivité du travail a été le principal déterminant.

En Inde, les changements dans le taux de participation à la population active ont aussi eu un effet positif, bien que modeste, sur la croissance du PIB par habitant. En Chine, le recul du taux d'emploi a exercé un léger effet négatif sur la croissance du PIB par habitant.

Au Japon, la population vieillissante a poussé à la baisse le taux de participation à la population active, laissant la productivité du travail comme unique déterminant de la croissance du PIB par habitant. C'est l'inverse que l'on observe au Moyen-Orient, en Amérique latine et dans les Caraïbes, où une jeune population continue d'entrer sur le marché du travail, ce qui a un effet positif sur la croissance population active dans la région, lequel vient s'ajouter à la croissance de la productivité. Dans ce cas, toutefois, la croissance de la productivité a joué un rôle prépondérant en Amérique latine et dans les Caraïbes, à l'instar de la région des pays d'Asie-Pacifique en développement.

Décomposition de la comptabilité de la croissance du PIB réel total par habitant, 1991-2010**



Données : Global Insight

Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI.

* Les pays du Moyen-Orient comprennent Israël, l'Iran et l'Arabie saoudite.

** Asie-Pacifique en développement, 1996-2010.

Entre 1991 et 2010, le Canada et les États-Unis ont enregistré une croissance similaire du PIB réel par habitant. Au Canada, le PIB réel par habitant a crû de 34,6 p. 100, pour atteindre 35 318 dollars É.-U. en 2010; aux États-Unis, le PIB par habitant a augmenté de 35,0 p. 100, pour s'établir à 42 623 dollars É.-U. Sur cette période, la croissance de la productivité du travail n'a été que 23,5 p. 100 au Canada, mais elle s'est ajoutée à la croissance du taux de participation à la population active et du taux d'emploi pour soutenir la croissance du PIB par habitant. Par contre, la productivité du travail a progressé de 40,0 p. 100 aux États-Unis, mais

cet effet a été en partie annulé par le déclin du taux de participation à la population active et du taux d'emploi.

La leçon à tirer de ces données est que l'expansion de l'emploi et de la population active peut jouer un rôle important dans l'amélioration du niveau de vie. De nombreux pays qui ont une population vieillissante sont davantage sensibilisés au fait que la façon la plus durable et la plus efficace d'assurer la croissance continue du niveau de vie à long terme est d'augmenter la productivité, comme en témoignent les gains de productivité considérables qui sous-tendent la croissance en Chine, en Inde et dans les pays en développement de la région Asie-Pacifique.

services fléchissaient de 2,3 p. 100. Dans l'ensemble, les exportations ont fait une contribution positive de 1,4 point de pourcentage à la croissance économique en 2010.

Du côté des importations, le rebond a été un peu plus important que pour les exportations. Les importations réelles ont grimpé de 8,5 p. 100 l'an dernier après avoir reculé de 11,9 p. 100 l'année précédente. Encore une fois, les biens venaient en tête avec une hausse de 11,2 p. 100, tandis que les services montraient une légère progression, soit de 1,1 p. 100. L'augmentation des importations, que l'on doit soustraire du PIB, a privé de 2,4 points de pourcentage le taux de croissance réelle l'an dernier.

Sur le plan intérieur, la consommation finale des ménages a augmenté de 0,8 p. 100 en 2010, après avoir connu une baisse de 3,3 p. 100 l'année précédente. Les dépenses en biens durables venaient en tête avec une hausse de 2,9 p. 100, suivies des biens non durables (1,3 p. 100) et des services (0,5 p. 100), tandis que les biens semi-durables ont fléchi de 0,4 p. 100. Le retournement des dépenses de consommation a ajouté 0,5 point de pourcentage à la croissance du PIB réel.

Les dépenses générales des gouvernements ont aussi augmenté de 0,8 p. 100 en 2010, faisant un apport de 0,2 point de pourcentage à la croissance sur l'année.

La formation brute de capital fixe a progressé de 3,0 p. 100 en 2010, après avoir chuté de 15,4 p. 100 en 2009. Cette expansion a haussé de 0,5 point de pourcentage la croissance de la production réelle en 2010.

Les stocks ont aussi enregistré un léger gain net en 2010, de près de 2,6 milliards de livres sterling constantes de 2006, ce qui contraste avec la baisse de 16,0 milliards de livres sterling observée un an plus tôt.

Au Royaume-Uni, la croissance devrait atteindre 1,7 p. 100 en 2011 alors que les mesures de consolidation budgétaires à court terme viendront freiner la demande intérieure. Cependant, l'expansion devrait s'accélérer pour atteindre un taux de 2,3 p. 100 en 2012.

Les économies émergentes

Les économies émergentes d'Asie

La croissance dans les économies émergentes d'Asie a été supérieure à celle de toutes les autres régions en 2010, la Chine et l'Inde dominant le classement avec, respectivement, des taux d'expansion de 10,3 p. 100 et

de 10,4 p. 100. La croissance s'est appuyée sur une solide performance à l'exportation, une robuste demande intérieure privée et, dans certains cas, une expansion rapide du crédit. Pour l'ensemble des pays émergents de la région, le taux de croissance a atteint 9,5 p. 100.

Cependant, des signes de surchauffe se manifestent dans certaines économies. La forte croissance soutenue signifie que certaines économies de la région fonctionnent actuellement à leur niveau potentiel sinon au-dessus. Les écarts de production dans la plus grande partie de la région se sont rapidement refermés ou sont en voie de le faire. L'inflation est aussi à la hausse. L'augmentation de l'inflation globale au cours des derniers mois est principalement attribuable aux prix de l'énergie et à la poussée des prix des aliments, mais l'inflation de base a également progressé dans un certain nombre d'économies, notamment en Inde. De plus, les prix du marché immobilier ont progressé à un rythme de plus de 10 p. 100 dans certaines économies. En parallèle, la croissance du crédit s'est accélérée dans quelques économies (p. ex. en Inde et en Indonésie) et demeure forte en Chine.

Dans un tel contexte, l'expansion des pays émergents d'Asie devrait ralentir un peu, bien qu'elle continuera de progresser rapidement cette année et l'an prochain, à un taux projeté de 8,4 p. 100 pour les deux années. La croissance des exportations devrait ralentir par rapport au rythme élevé de l'an dernier, mais elle demeurera robuste alors que les gains dans les parts de marché et l'augmentation du commerce intrarégional viendront compenser en partie la faiblesse de la demande finale provenant des économies avancées. Les flux de capitaux vers l'Asie devraient se poursuivre, alimenté à la fois par des facteurs cycliques et structurels. Par ailleurs, la croissance de la consommation privée autonome devrait demeurer forte, soutenue par le niveau toujours élevé d'évaluation des éléments d'actif et l'amélioration des conditions du marché du travail.

La croissance en Chine devrait dominer la région, demeurant à un taux robuste de 9,6 p. 100 cette année et de 9,5 p. 100 l'an prochain. Les déterminants de cette expansion devraient se déplacer progressivement de la demande publique vers la demande privée à mesure que les programmes de stimulation prendront fin. La consommation sera stimulée par l'expansion rapide du crédit, les conditions favorables du marché du travail et d'autres initiatives au niveau des politiques visant à hausser le revenu disponible des ménages. En Inde, la croissance devrait ralentir un peu mais demeurera supérieure à la tendance, l'expansion du PIB étant projetée à 8,2 p. 100 en 2011 et à 7,8 p. 100 en 2012. L'infrastructure restera un facteur clé de la croissance, et l'investissement des entreprises devrait s'accélérer alors que des contraintes de capacité commenceront à faire sentir leurs effets dans un contexte où les conditions de financement demeurent favorables. Les économies de l'ANASE-5⁴ devraient croître à un rythme de 5,4 p. 100 en 2011 et de 5,7 p. 100 en 2012. Le Vietnam viendra en tête de liste du groupe grâce à une forte consommation et à une reprise de l'investissement, qui hausseront le taux de croissance à 6,3 p. 100 cette année et à 6,8 p. 100 en 2012.

Les pays émergents d'Europe

Dans l'ensemble, les pays émergents d'Europe ont enregistré une solide croissance en 2010, soit 4,2 p. 100. La performance au sein de la région a toutefois varié, la Turquie affichant le taux le plus élevé, soit 8,2 p. 100, tandis que la Croatie, la Roumanie et la Lettonie étaient en contraction l'an dernier.

On prévoit que l'expansion se poursuivra graduellement mais de manière inégale dans la région. La croissance des pays émergents d'Europe devrait atteindre 3,7 p. 100 en 2011 et 4,0 p. 100 en 2012. Les perspectives économiques des divers pays semblent converger vers la moyenne régionale. La Turquie, qui domine le classement, devrait voir sa croissance ralentir à 4,6 p. 100 cette année et à 4,5 p. 100 l'an prochain. En Pologne, on

4 L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) comprend l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, la Thaïlande et le Vietnam.

s'attend à ce que la croissance demeure bonne, avec un taux d'environ 3,8 p. 100 cette année et de 3,6 p. 100 en 2012 grâce à une hausse de la rentabilité des entreprises, à l'absorption continue des fonds de l'UE et de la reprise des prêts bancaires. Après avoir subi une contraction en 2010, l'économie de la Croatie devrait enregistrer un modeste taux de croissance de 1,3 p. 100 cette année, qui passera à 1,8 p. 100 l'an prochain, tandis que la Roumanie devrait rebondir pour enregistrer un taux de croissance de 1,5 p. 100 cette année et de 4,4 p. 100 en 2012. La plupart des autres économies émergentes d'Europe devraient croître dans un intervalle variant entre 2,8 et 3,3 p. 100 en 2011, à l'exception de la Lituanie, dont le taux de croissance prévu est de 4,6 p. 100.

L'Amérique latine et les Caraïbes (ALC)

La forte demande en provenance des économies émergentes d'Asie a dopé les prix des produits de base dans le monde au profit de l'Amérique latine et des Caraïbes. Plus récemment, à la faveur de la reprise de l'activité économique mondiale, les exportations vers les autres destinations ont également rebondi. Il en est résulté d'importants afflux de capitaux qui ont eu un effet modérateur sur les déficits des comptes courants. En dépit du soutien apporté aux comptes courants par les prix des produits de base, les déficits continuent d'augmenter et l'on prévoit que cette tendance se poursuivra devant la robustesse de la demande intérieure. L'effervescence générale s'accompagne par ailleurs d'une hausse de l'inflation en Amérique du Sud et en Amérique centrale. Par contre, le Mexique n'est pas exposé à un risque de surchauffe à l'heure actuelle.

Avec ces éléments en toile de fond, la production réelle a augmenté de 6,1 p. 100 l'an dernier et les projections montrent qu'elle devrait être, en moyenne, de 4,7 p. 100 en 2011 et de 4,2 p. 100 en 2012. Comme dans toute grande région, cependant, l'expérience varie d'un pays à l'autre.

Les perspectives des économies sud-américaines sont généralement bonnes, quoique moins robustes qu'en 2010. Étant

donné l'importance systémique du Brésil pour la région, nombre de pays voisins profitent actuellement de la forte expansion de l'économie brésilienne. Cependant, les projections montrent que la croissance de la production au Brésil devrait ralentir à 4,5 p. 100 cette année après avoir atteint 7,5 p. 100 l'an dernier. La croissance en Amérique du Sud devrait donc ralentir de 6,5 p. 100 en 2010 à 4,8 p. 100 en 2011. Le Paraguay, qui vient en tête des économies de l'ALC avec un taux de croissance de 15,3 p. 100 en 2010, verra ses perspectives d'expansion revenir à un niveau plus soutenable de 5,6 p. 100 cette année. De façon similaire, les perspectives de croissance de l'Argentine retomberont à un rythme plus soutenable de 6,0 p. 100, par rapport au taux de 9,2 p. 100 enregistré l'an dernier. En revanche, la croissance au Chili devrait s'accélérer à 5,9 p. 100 cette année, alors qu'elle a été de 5,3 p. 100 en 2010. Le Venezuela, qui a connu une contraction de 1,9 p. 100 en 2010, devrait renouer avec la croissance cette année, avec un taux d'expansion de 1,8 p. 100.

Au Mexique, les perspectives demeureront étroitement alignées sur celles des États-Unis. En raison de l'amélioration prévue de la situation de l'économie américaine, l'activité réelle en 2011 devrait connaître une expansion de 4,6 p. 100.

En Amérique centrale, et à Panama en particulier, la reprise s'affermi grâce à l'apport de la demande extérieure, et les écarts de production ont pratiquement été comblés. La reprise des transferts de fonds de l'étranger a également fourni un certain soutien. Ces tendances devraient se poursuivre et l'on prévoit que la région inscrira un taux de croissance de 4,0 p. 100 cette année et de 4,3 p. 100 l'année prochaine, après la hausse de 3,6 p. 100 survenue en 2010.

Les perspectives pour les pays de la région des Caraïbes se sont améliorées parallèlement à la reprise de l'économie mondiale. En 2011, les prévisions indiquent que la croissance devrait atteindre 4,2 p. 100, pour ensuite grimper à 4,5 p. 100 en 2012. Cependant, une bonne partie de cette prévision

traduit la solide performance de la République dominicaine et les efforts de reconstruction en Haïti après le tremblement de terre.

Les économies du Commonwealth des États indépendants (CEI)

La reprise dans les économies de la région de la CEI procède à un rythme soutenu, après l'effondrement provoqué par la crise. Plusieurs facteurs concourent à cette reprise. Les prix plus élevés des produits de base stimulent la production et l'emploi dans les économies axées sur l'exportation de ces produits. En outre, le rebond de l'activité réelle en Russie profite aux autres économies du CEI par le biais du commerce, des transferts de fonds et de l'investissement. En outre, la normalisation graduelle des échanges commerciaux et des flux de capitaux vers la région se poursuit.

L'activité réelle dans la région du CEI a progressé de 4,6 p. 100 en 2010 et l'on s'attend à ce que la croissance atteigne 5,0 p. 100 en 2011 et 4,7 p. 100 en 2012. Cependant, les perspectives de croissance diffèrent de façon notable au sein de la région.

Nonobstant les importantes mesures de stimulation budgétaire mises en place durant la crise (qui ont représenté quelque 9 p. 100 du PIB), la Russie a enregistré un taux de croissance de seulement 4,0 p. 100 en 2010. Selon les prévisions, la croissance devrait s'accélérer pour se situer à 4,8 p. 100 en 2011 et à 4,5 p. 100 en 2012. La demande du secteur privé demeurera vraisemblablement faible parce que les prêts improductifs détenus par le système bancaire limitent le crédit et la croissance de la consommation. Parmi les autres exportateurs, le Turkménistan devrait profiter de la hausse des prix gaziers et figurer dans le peloton de tête de la région avec un taux de croissance de 9,0 p. 100 en 2011. En Ouzbékistan, la croissance devrait aussi rester élevée, avec un taux de 7,0 p. 100 en 2011, soutenue par la robustesse de la demande intérieure, l'investissement public et l'exportation des produits de base (dont l'or et le coton).

Parmi les pays importateurs au sein du groupe, la croissance devrait s'établir à 5,3 p. 100 en 2011 et à 4,9 p. 100 en 2012,

alors que certaines économies (comme l'Arménie et la Moldavie) seront avantagées par la reprise des transferts de fonds en provenance de la Russie et que d'autres économies profiteront d'un retour à la stabilité financière (p. ex. l'Ukraine). Comme au cours des années précédentes, les perspectives de croissance de la plupart des économies du CEI resteront fortement tributaires de la vigueur de la reprise de l'économie russe.

Le Moyen-Orient

La région du Moyen-Orient a traversé la crise mondiale relativement bien, affichant un taux de croissance économique de 3,8 p. 100 en 2010. Cependant, la propagation de l'agitation sociale, l'augmentation des primes de risque sur la dette souveraine et la montée des prix des produits de base importés viendront limiter les perspectives de croissance dans plusieurs économies.

Les prix plus élevés des produits de base et la demande extérieure ont contribué à stimuler la production et les exportations dans de nombreuses économies de la région. De plus, les programmes publics de dépenses continuent à soutenir la croissance dans plusieurs économies exportatrices de pétrole. Mais du même coup, le mécontentement politique, le chômage élevé et l'augmentation des prix des aliments sont à l'origine de troubles sociaux dans certains pays et auront probablement pour effet d'assombrir leurs perspectives de croissance à court terme.

Le PIB réel dans la région du Moyen-Orient devrait croître à un taux de 4,1 p. 100 en 2011, passant ensuite à 4,2 p. 100 en 2012. Mais les prévisions de la croissance économique varient largement au sein de la région.

Le groupe des pays exportateurs de pétrole est celui qui présente les meilleures perspectives. Au sein du groupe, l'expansion devrait augmenter pour atteindre 4,9 p. 100 cette année. En tête de liste, on retrouve le Qatar, où l'activité réelle devrait progresser de 20,0 p. 100 en 2011, soutenue par l'expansion continue de la production de gaz naturel et les fortes dépenses d'investissement. En Arabie saoudite, le PIB devrait augmenter à un rythme d'environ 7,5 p. 100 cette année, s'appuyant sur les importants

investissements en infrastructure faits par l'État. Cependant, en Iran, la croissance devrait faire une pause temporaire en 2011, alors que cesseront les subventions dans le secteur de l'énergie et d'autres produits – une réforme essentielle qui procurera des avantages à moyen terme. À la lumière des contraintes qui pèsent sur la capacité de production des pays non membres de l'OPEC, la perturbation de la production pétrolière en Libye devrait entraîner une hausse de la production des autres fournisseurs membres de l'OPEC en 2011.

Les perspectives économiques sont moins positives du côté des pays importateurs de pétrole. L'agitation politique en Égypte aura vraisemblablement pour effet de limiter la production et de freiner les rentrées de fonds au chapitre du tourisme. La croissance du PIB devrait donc ralentir à 1,0 p. 100, une baisse significative par rapport au niveau de 5,1 p. 100 enregistré en 2010. En Tunisie, on prévoit que la croissance ralentira à 1,3 p. 100 en 2011, après avoir atteint 3,7 p. 100 en 2010, en raison de la diminution prévisible des recettes touristiques et de l'investissement étranger direct, dont les effets se feront sentir sur les autres secteurs de l'économie.

L'Afrique sub-saharienne

L'Afrique est parvenue à éviter une contraction durant la récession mondiale de 2009 et elle a bénéficié d'une croissance rapide l'an dernier. La région arrive tout juste derrière les pays émergents d'Asie et les pays d'Amérique latine et des Caraïbes au chapitre de la croissance en 2010, et elle n'est devancée que par les pays en développement d'Asie pour ce qui est des perspectives d'expansion en 2011. Les écarts de production commencent à se refermer dans plusieurs économies de la région, mais l'Afrique du Sud est une exception notable à cet égard.

La région a profité d'une croissance rapide l'an dernier, avec un gain de 5,0 p. 100 en termes réels. La progression de la demande intérieure est demeurée robuste, le commerce et les prix des produits de base ont rebondi, tandis que les politiques macroéconomiques sont demeurées favorables. Les

gains au chapitre des termes d'échange ont conforté les soldes extérieurs de la région et le recentrage graduel des exportations vers des régions à plus forte croissance, comme l'Asie, s'est poursuivi.

Pour l'avenir, l'activité réelle en Afrique sub-saharienne devrait connaître une expansion de 5,5 p. 100 cette année et de 5,9 p. 100 l'année suivante, mais des disparités persisteront.

La croissance de la région devrait être dominée par les pays exportateurs de pétrole. Le raffermissement attendu des prix pétroliers en 2011 contribuera à soutenir la reprise au sein de ce groupe. Dans l'ensemble, les pays africains exportateurs de pétrole devraient connaître une croissance de 6,9 p. 100 cette année et de 7,0 p. 100 en 2012, avec l'Angola en tête. Après une forte remontée de la production pétrolière au Nigeria l'an dernier, la production pétrolière devrait se stabiliser cette année et l'économie croîtra à un rythme de 6,9 p. 100. La plupart des économies exportatrices de pétrole prévoient tirer profit de la vigueur des marchés pétroliers mondiaux pour renouer avec les excédents budgétaires et reconstituer leurs réserves.

Par ailleurs, la croissance dans les pays à faible revenu d'Afrique devrait être de 5,9 p. 100 cette année. Le Ghana, troisième plus grand pays à faible revenu de la région, devrait enregistrer une croissance de 13,7 p. 100 cette année grâce à l'entrée en production du champ pétrolifère Jubilee et au fait que la croissance du secteur non pétrolier demeurera robuste. Dans les autres pays à faible revenu, comme le Kenya et l'Éthiopie, la reprise devrait aussi demeurer robuste, profitant des investissements en infrastructure et de l'amélioration de la production agricole. En revanche, les troubles politiques en Côte d'Ivoire ont freiné les perspectives de croissance de cette économie, qui devrait subir une contraction de 7,5 p. 100 en 2011.

Contrastant nettement avec la robuste expansion prévue dans la plupart des pays subsahariens, on prévoit que la croissance sera relativement faible en Afrique du Sud, la plus grande économie de la région. Malgré un écart de production déjà important,

l'Afrique du Sud croîtra probablement à un rythme de 3,5 p. 100 seulement en 2011 – un taux insuffisant pour effacer les sérieuses pertes d'emplois des deux dernières années. Ces perspectives reflètent principalement la faiblesse de la demande intérieure, alors que l'investissement privé est ralenti par la capacité excédentaire.

Hypothèses et risques

Tel qu'indiqué précédemment, toutes les projections présentées dans ce chapitre proviennent de *Perspectives de l'économie mondiale*, d'avril 2011, du FMI. En faisant ces projections, le FMI a adopté un certain nombre d'hypothèses techniques qui sous-tendent ses estimations. Parmi les plus importantes, il y a les suivantes : 1) dans les économies avancées, les taux de change effectifs réels demeureront constants à leur niveau moyen de la période allant du 8 février au 8 mars 2011; 2) les politiques (budgétaires et monétaires) mises en place par les pouvoirs publics seront maintenues; 3) le prix du pétrole s'établira en moyenne à 107,16 \$É.-U. le baril en 2011 et à 108,00 \$É.-U. le baril en 2012. Un certain nombre d'hypothèses de travail ont aussi été faites en ce qui a trait aux divers taux de dépôt dans les secteurs financiers mondiaux. Les lecteurs intéressés peuvent consulter le document pour plus de détails sur ces hypothèses techniques.

Pour la plupart, les hypothèses retenues par les modélisateurs du FMI sont fondées sur les budgets officiels annoncés, avec des ajustements pour tenir compte des différences entre les autorités nationales et le FMI quant aux hypothèses macroéconomiques et aux résultats budgétaires prévus, les projections à moyen terme incorporant les mesures de politique qui seront vraisemblablement mises en œuvre. De façon similaire, les hypothèses concernant la politique monétaire s'appuient sur le cadre de politique établi dans chaque pays.

L'une des principales hypothèses à la base de ces prévisions est celle visant les prix pétroliers, que l'on situe entre 107 et 108 \$É.-U. le baril. Il y a un risque pour la croissance découlant de la possibilité que les

prix pétroliers augmentent de façon imprévisible par suite de perturbations dans les approvisionnements. Le FMI a examiné le scénario d'un choc temporaire qui porterait les prix à 150 \$É.-U. le baril et a conclu que cela aurait pour effet d'abaisser le PIB réel de trois quarts de point de pourcentage dans les économies avancées, en Asie et en Afrique, et d'un demi point de pourcentage en Amérique latine et dans les Caraïbes. Pour les pays du CEI et du Moyen-Orient, des prix plus élevés se traduiraient par des gains à la production.

En outre, il y a un an, les perspectives concernant l'activité économique étaient habituellement incertaines à cause des risques à la baisse découlant de la fragilité des positions budgétaires. Durant l'année écoulée, les risques financiers ont diminué à mesure que la reprise se consolidait. L'amélioration de la performance macroéconomique et les solides perspectives pour les actifs des marchés émergents ont soutenu globalement la stabilité financière. Des conditions macroéconomiques accommodantes ont aussi contribué à atténuer les risques inhérents à divers postes des bilans et suscité un plus grand appétit pour le risque. Cependant, il subsiste des éléments de vulnérabilité budgétaire et financière notables.

Les principaux risques à la baisse sont associés au niveau élevé d'endettement et à l'amélioration limitée de la qualité du crédit dans les économies avancées, ainsi qu'à l'accroissement des risques liés au crédit dans certaines grandes économies de marché émergentes. En particulier, la faiblesse des bilans souverains de plusieurs économies avancées laisse entrevoir la possibilité d'une volatilité élevée des taux d'intérêt et des primes de risque. De plus, l'exposition des banques au secteur immobilier continue de poser un risque baissier. Dans certaines économies avancées, les marchés immobiliers sont moribonds et le nombre de maisons vulnérables à une saisie hypothécaire demeure élevé. Dans l'intervalle, de nouveaux risques sont apparus en raison de l'effervescence des marchés immobiliers dans les économies de marché émergentes. Enfin, le risque de

surchauffe de certaines économies de marché émergentes ne saurait être ignoré. La croissance dans ces économies pourrait s'avérer plus forte que prévu à court terme en raison de politiques macroéconomiques relativement permissives; à moyen terme, cependant, les perspectives laissent plutôt présager des risques à la baisse pour la croissance : hausse des taux d'intérêt, ralentissement de la progression des revenus et chute des prix des produits de base.

Aperçu de l'évolution du commerce mondial

Après la contraction la plus sévère jamais enregistrée en 2009, le volume du commerce mondial a rebondi en 2010, retrouvant son sommet de 2008 – l'expansion la plus forte jamais observée.

En volume, les exportations mondiales ont progressé de 14,5 p. 100 l'an dernier. Les économies développées ont vu leurs exportations avancer de 12,9 p. 100 en volume, tandis que les expéditions provenant du reste du monde (qui englobe les économies en développement et le Commonwealth des États indépendants (CEI)) augmentaient de 16,7 p. 100.

L'Asie est la région qui a connu l'expansion la plus rapide de ses exportations réelles en 2010, avec un gain de 23,1 p. 100, dominé par la Chine et le Japon, dont les expéditions vers le reste du monde ont progressé de 28,4 p. 100 et de 27,5 p. 100, respectivement. Dans l'intervalle, les États-Unis et l'Union européenne ont vu leurs exportations croître plus lentement, soit à rythme de 15,4 p. 100 et de 11,4 p. 100, respectivement. En termes réels, les importations étaient en hausse de 22,1 p. 100 en Chine, de 14,8 p. 100 aux États-Unis, de 10,0 p. 100 au Japon et de 9,2 p. 100 dans l'Union européenne.

Les régions qui exportent beaucoup de ressources naturelles (Afrique, CEI, Moyen-Orient et Amérique du Sud) ont toutes enregistré une croissance relativement faible des volumes exportés en 2010 mais, exprimés en dollars, les gains ont été plus importants. Ainsi, en Afrique, les exportations ont progressé de 6 p. 100 en volume et de 28 p. 100 en valeur.

En termes nominaux, les exportations de marchandises ont atteint 15,2 billions de dollars É.-U. en 2010; néanmoins, elles sont

demeurées inférieures 5,4 p. 100 au sommet de 2008, soit 16,1 billions de dollars É.-U., principalement à cause de l'impact des prix relativement faibles des produits de base en 2010 par comparaison avec 2008.

Commerce des marchandises

Le commerce en valeur (nominal)

Après avoir dégringolé de 23 p. 100 en 2009, les exportations mondiales de marchandises étaient en hausse de 22 p. 100 l'an dernier, passant de 12,5 billions de dollars É.-U. à 15,2 billions de dollars É.-U. (tableau 2-1).

Selon l'OMC, les facteurs qui ont contribué au recul marqué du commerce mondial en 2009 pourraient avoir joué un rôle dans le redressement survenu en 2010¹. Ce sont notamment la progression des chaînes d'approvisionnement mondiales et l'évolution de la composition des produits entrant dans le commerce comparativement à la production mondiale. Le recours aux chaînes de valeur mondiales pour la production des biens signifie que ceux-ci franchissent les frontières nationales plusieurs fois au cours du processus de production; cela a pour effet de gonfler les flux d'échanges mesurés par rapport aux flux commerciaux traditionnels qui portaient, pour l'essentiel, sur des biens finals. En outre, les biens les plus touchés par le récent ralentissement sont les biens de consommation durables, les machines industrielles, etc., qui ont souffert du resserrement du crédit et de la brusque chute des investissements des entreprises. Étant donné que ces biens représentent une part plus grande du commerce mondial que du PIB mondial, la réduction du commerce de ces biens a amplifié l'importance de la baisse des échanges commerciaux par

1 Communiqué de presse 628 de l'OMC, « Le commerce mondial en 2010 et les perspectives pour 2011 », 7 avril 2011.

TABEAU 2-1

Commerce mondial des marchandises par région et pour certains pays
(milliards de \$ É.-U. et pourcentage)

	EXPORTATIONS				IMPORTATIONS			
	VALEUR EN 2010	PART EN 2010	VARIATION ANNUELLE (%)		VALEUR EN 2010	PART EN 2010	VARIATION ANNUELLE (%)	
	(Milliards \$É.-U.)	(%)	2009	2010	(Milliards \$É.-U.)	(%)	2009	2010
Monde	14 855	100,0	-23	22	15 050	100,0	-23	21
Amérique du Nord	1 964	13,2	-21	23	2 681	17,8	-25	23
États-Unis	1 278	8,6	-18	21	1 968	13,1	-26	23
Canada	387	2,6	-31	22	402	2,7	-21	22
Mexique	298	2,0	-21	30	311	2,1	-24	29
Amérique centrale et A. du Sud	575	3,9	-24	25	576	3,8	-26	30
Brésil	202	1,4	-23	32	191	1,3	-27	43
Europe	5 626	37,9	-22	12	5 841	38,8	-25	13
UE(27)	5 147	34,6	-22	12	5 337	35,5	-25	12
Allemagne	1 269	8,5	-23	13	1 067	7,1	-22	15
France	521	3,5	-21	7	606	4,0	-26	8
Italie	448	3,0	-25	10	484	3,2	-24	17
Royaume-Uni	405	2,7	-23	15	558	3,7	-33	15
C.E.I.	588	4,0	-36	30	414	2,8	-33	24
Russie	400	2,7	-36	32	248	1,6	-34	30
Afrique	500	3,4	-30	28	463	3,1	-15	14
Moyen-Orient	916	6,2	-31	30	572	3,8	-15	13
Asie	4 685	31,5	-18	31	4 503	29,9	-20	32
Chine	1 578	10,6	-16	31	1 395	9,3	-11	39
Japon	770	5,2	-26	33	693	4,6	-28	25
Inde	216	1,5	-15	31	323	2,1	-20	25
N.E.I.	1 111	7,5	-17	30	1 103	7,3	-24	33

Source : OMC et calculs de l'auteur.

rapport au PIB en 2009, tandis que l'augmentation des échanges de ces biens pendant la reprise de 2010 a eu l'effet opposé (positif).

En 2010, toutes les régions ont connu des taux de croissance de leurs exportations et de leurs importations en valeur (dollars) dans les deux chiffres, en raison notamment de la hausse des prix des carburants et d'autres produits de base.

Dans les économies développées, la valeur des exportations de marchandises a bondi de quelque 16 p. 100 en 2010 pour atteindre 8,2 billions de dollars É.-U., alors qu'elle avait été de 7,0 billions de dollars É.-U. en 2009. Cependant, ce taux a été inférieur à la moyenne mondiale, soit 22 p. 100; ainsi, la part des pays développés dans les exportations mondiales de marchandises a fléchi à 55 p. 100, son plus bas niveau de tous les temps.

Les prix plus élevés des produits primaires qui sont principalement exportés par les pays en développement ne peuvent expliquer à eux seuls la part décroissante des exportations mondiales provenant des économies développées. En effet, les prix des exportations étaient encore plus élevés en 2008, mais la part des pays développés dans le commerce mondial était aussi plus élevée à l'époque, soit près de 58 p. 100. Il faut plutôt regarder du côté de la faible croissance en Europe, qui a freiné les exportations intra-UE et les exportations des autres économies développées vers cette région. En outre, les préoccupations au sujet des risques de non-remboursement de la dette souveraine de la Grèce, de l'Irlande, du Portugal et de l'Espagne ont ramené l'instabilité sur les marchés financiers de même que les mesures d'austérité budgétaire durant la seconde moitié de 2010, ce qui a contribué à maintenir le taux de croissance de l'Europe sous ceux de toutes les autres régions. Une reprise relativement léthargique aux États-Unis a également pesé sur les échanges commerciaux des économies développées.

Parmi l'ensemble des régions, c'est l'Asie qui a connu la croissance la plus rapide de ses exportations en 2010, avec un taux de 31 p. 100, ce qui est nettement supérieur à la moyenne mondiale. Le Japon venait en tête avec un taux de 33 p. 100, suivi de la Chine et de l'Inde (avec, chacune, un taux de 31 p. 100) et des NEI asiatiques (30 p. 100)².

Les régions riches en ressources ont également enregistré une forte croissance de leurs exportations en valeur l'an dernier. La remontée des prix de l'énergie a contribué à stimuler les exportations en provenance du CEI dans une proportion de quelque 30 p. 100. La Russie, première économie du CEI en importance, a vu ses exportations croître de 32 p. 100. De façon similaire, les exportations du Moyen-Orient, une autre région riche en pétrole, ont aussi progressé de 30 p. 100 par rapport aux niveaux de 2009.

L'Afrique vient ensuite sur la liste des gains relatifs. Les exportations de cette région ont progressé de 28 p. 100 en 2010, les pays exportateurs profitant de la montée des prix des principaux produits de base, comme les métaux et les minerais, et de la demande accrue des économies en développement en expansion rapide telles que la Chine et l'Inde.

Les exportations du Brésil ont augmenté de 32 p. 100, entraînant dans son sillage les exportations totales de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale, qui ont crû de 25 p. 100.

Les exportations nord-américaines ont progressé de 23 p. 100, un taux légèrement supérieur à la moyenne mondiale. La reprise la plus forte est survenue au Mexique, avec un taux de 30 p. 100, suivi du Canada (22 p. 100) et des États-Unis (21 p. 100). Cependant, une partie de la bonne performance du Mexique et du Canada est attribuable à l'appréciation de leurs monnaies face au dollar américain. Selon les statistiques de la Réserve fédérale des États-Unis, le dollar américain a reculé de 9,8 p. 100 par rapport au dollar canadien et de 6,5 p. 100 par rapport au peso.

Enfin, les exportations de l'Europe sont celles qui ont avancé le plus lentement en 2010, soit à un taux de 12 p. 100. Tel qu'indiqué précédemment, l'instabilité des marchés financiers et les mesures d'austérité budgétaires ont limité la croissance dans la région, ce qui s'est répercuté sur les échanges commerciaux. La croissance des exportations a été dominée par les Pays-Bas et le Royaume-Uni, avec une hausse de 15 p. 100 chacun. L'Allemagne a aussi connu un taux de croissance supérieur à la moyenne régionale, tandis que l'Italie et la France ont affiché une performance relative inférieure à la moyenne de la région.

On observe sensiblement la même situation du côté des importations : dans les pays développés, elles ont augmenté de 16 p. 100, à 8,9 billions de dollars É.-U., alors

2 Quatre économies constituent les nouvelles économies industrialisées (NEI) d'Asie : Hong Kong, la Corée, Singapour et Taïwan.

que la part des importations mondiales allant à ces pays a fléchi à 59 p. 100, contre 61 p. 100 en 2009 et 63 p. 100 en 2008.

En 2010, les importations ont augmenté rapidement en Chine, soit de 39 p. 100, tandis que les importations au Japon et en Inde ont crû plus lentement (25 p. 100). Dans les NEI, les importations étaient en hausse d'un tiers. Dans l'ensemble, les importations ont progressé de 32 p. 100 en Asie, qui a ainsi devancé toutes les régions.

Parmi les autres régions où les importations ont progressé le plus rapidement, on retrouve ensuite l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale et le CEI, dont les importations étaient en hausse de 30 p. 100 et de 24 p. 100, respectivement, en 2010.

En Amérique du Nord, les importations ont progressé au même rythme que les exportations (23 p. 100). Encore une fois, le commerce a progressé le plus rapidement au Mexique, où les importations ont dépassé leur niveau de 2009 par une marge de 29 p. 100. Les importations aux États-Unis ont crû au même rythme que la moyenne régionale, tandis que la croissance a été plus lente au Canada (22 p. 100).

Les importations en Afrique ont augmenté de 14 p. 100, un rythme équivalant à la moitié de celui des exportations provenant de cette région. Dans les pays africains exportateurs de pétrole, les importations de marchandises n'ont progressé que de 4 p. 100, ce qui a contribué à freiner la cadence des importations dans la région.

Les régions du Moyen-Orient et de l'Europe figurent au bas de la liste, avec un taux d'expansion des importations de 13 p. 100 en 2010. Au Moyen-Orient, la situation a été similaire à celle de l'Afrique : les exportations ont progressé à un rythme beaucoup plus rapide que les importations. En Europe, toutefois, le malaise économique qui a touché la demande intérieure sur le continent a aussi limité les importations, si l'on considère que les exportations intra-UE correspondent à des importations intra-UE. Comme pour les exportations,

la France est le pays qui a enregistré le plus bas taux de croissance de ses importations, à seulement 8 p. 100.

Le commerce en volume (réel)

Le volume des échanges commerciaux (le commerce en termes réels rajusté pour tenir compte des changements survenus dans les prix et les taux de change) a bondi de 14,5 p. 100 en 2010. C'est le taux de croissance des exportations mondiales le plus rapide depuis 1950. La remontée a été suffisamment forte pour que les exportations mondiales rejoignent leur sommet de 2008.

Simultanément, les importations mondiales mesurées ont progressé de 13,5 p. 100 l'an dernier. En principe, les exportations mondiales et les importations mondiales devraient augmenter à peu près au même rythme, mais on observe certaines divergences attribuables aux écarts qui existent dans la façon de recueillir les données entre les pays. Selon l'OMC, le commerce mondial mesuré par les exportations a crû quatre fois plus rapidement que le PIB mondial en 2010, alors que le commerce augmente habituellement à un rythme deux fois plus rapide que le PIB.

La reprise inégale de la production³ a suscité une reprise tout aussi inégale des flux commerciaux dans le monde en 2010. Les exportations de marchandises des économies développées ont augmenté de 12,9 p. 100 en volume, tandis que celles des économies en développement et des pays du CEI ont grimpé de 16,7 p. 100. De plus, les importations des économies développées ont progressé plus lentement que leurs exportations l'an dernier (des taux de 10,7 p. 100 et de 12,9 p. 100, respectivement) tandis que l'on observe la situation inverse dans les économies en développement et celles du CEI (taux de croissance des importations de 17,9 p. 100, contre 16,7 p. 100 pour les exportations).

Seules l'Asie et l'Amérique du Nord ont vu leurs exportations en volumes croître plus rapidement que la moyenne mondiale (15,0 p. 100 et 23,1 p. 100, respectivement),

3 Voir *L'état du commerce du Canada en 2011*, chapitre 1.

tandis qu'une croissance plus lente que la moyenne a été enregistrée en Amérique du Sud et en Amérique centrale (6,2 p. 100), en Europe (10,8 p. 100), dans les pays du CEI (10,1 p. 100), en Afrique (6,5 p. 100) et au Moyen-Orient (9,5 p. 100).

Parmi les pays pour lesquels des données sont disponibles, les cinq économies ayant enregistré les taux de croissance de leurs exportations de marchandises les plus rapides en volume sont la Jordanie (30 p. 100), la Chine (28 p. 100), le Japon (27 p. 100), les Philippines (27 p. 100) et la Chine-Taïpei (27 p. 100).

Du côté des importations, une croissance supérieure à la moyenne a été observée en Amérique du Nord (15,7 p. 100), en Amérique du Sud et en Amérique centrale (22,7 p. 100), dans les économies du CEI (20,6 p. 100) et en Asie (17,6 p. 100), tandis qu'une croissance plus lente a été enregistrée en Europe (9,4 p. 100), en Afrique (7,1 p. 100) et au Moyen-Orient (7,5 p. 100).

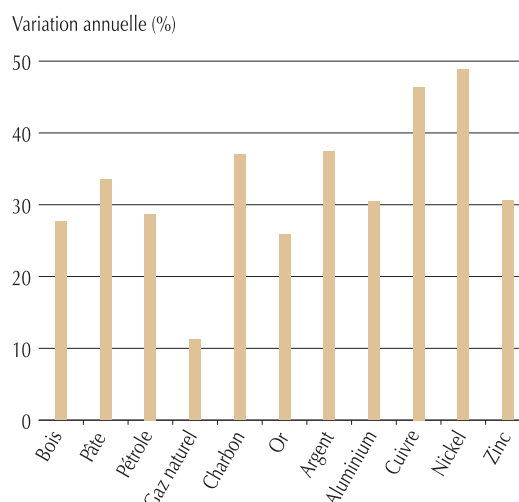
Les pays du groupe BRIC – le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine – ont tous affiché une croissance très rapide de leurs importations en 2010 : 43 p. 100 au Brésil, 39 p. 100 en Chine, 30 p. 100 en Russie et 25 p. 100 en Inde.

Prix et taux de change

Le raffermissement de la reprise économique dans le monde et la vigueur des marchés émergents ont alimenté la demande de produits de base en 2010. En conséquence, les marchés pour ces produits ont connu une solide performance l'an dernier, les prix gagnant en moyenne 25 p. 100 en dollars É.-U., la progression annuelle la plus importante depuis 2005⁴. Les prix exprimés en dollars É.-U. ont augmenté entre 22 et 27 p. 100 dans tous les grands secteurs de produits de base, sauf l'agriculture (10 p. 100). Fait à noter, les secteurs les plus durement touchés par le ralentissement et ceux qui dépendent le plus de la Chine ont

FIGURE 2-1

Changements dans les prix des produits de base de 2009 à 2010



Source : Banque TD, *Commodity Price Forecast Update*, 14 janvier 2011.

montré les revirements les plus marqués. Ces produits sont notamment le cuivre, le nickel, la pâte et le pétrole brut (figure 2-1)⁵.

Au Canada, les prix annuels moyens de l'énergie exprimés en dollars É.-U. ont augmenté de 23,3 p. 100 selon les statistiques de la Banque du Canada, tandis que ceux des métaux et des minéraux progressaient de 28,0 p. 100.

Les prix du pétrole brut ont augmenté de 28,7 p. 100 en 2010, atteignant en moyenne 79,45 \$É.-U. le baril sur l'ensemble de l'année⁶. Les prix ont ouvert le 4 janvier 2010 à 81,52 \$É.-U. le baril et sont demeurés au-dessus de la barre des 80 \$É.-U. pendant environ une semaine avant de glisser sous ce seuil. Au début de mars, les prix pétroliers ont à nouveau franchi ce niveau et y sont demeurés jusqu'au début mai. Les prix ont ensuite chuté, touchant leur plancher annuel le 25 mai, à 64,78 \$É.-U. le baril. Le 26 mai, ils ont franchi la barre des 70 \$É.-U.; au début d'octobre, ils étaient à nouveau

⁴ TD Economics, « Commodity Price Rally Still Has Some Gas in the Tank », *Commodity Price Forecast Update*, 14 janvier 2011.

⁵ *Ibidem*.

⁶ Les prix cités sont ceux des échanges de pétrole West Texas Intermediate (WTI) sur le marché au comptant à Cushing (Oklahoma), tels que publiés par le U.S. Energy Information Administration (USEIA) à <http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=PET&s=RWTC&f=D>.

supérieurs à 80 \$É.-U. le baril. Durant la dernière semaine de l'année, ils ont dépassé la marque de 90 \$É.-U. le baril, terminant l'année à 91,38 \$É.-U. le 31 décembre.

Les prix de l'or ont atteint en moyenne 1 224,55 \$É.-U. l'once troy l'an dernier, en hausse de 25,9 p. 100 par rapport au niveau de 972,39 \$É.-U. enregistré en 2009. Ils ont fluctué entre un plancher de 1 058,00 \$É.-U. (le 5 février) et un sommet de 1 420,00 \$É.-U. (le 7 décembre)⁷.

La direction prise par la monnaie américaine a aussi influé sur les prix des produits de base. Le dollar américain s'est déprécié par rapport à presque toutes les monnaies des grandes économies et des économies de marché en émergence en 2010. Les mouvements ont été dictés principalement par les craintes au sujet des perspectives relatives de croissance des États-Unis, la divergence entre la vigueur sous-jacente des perspectives américaines et celle du reste du monde et les écarts de rendement connexes sur ces marchés incitant les investisseurs à réaffecter une partie de leurs capitaux hors des États-Unis, ce qui a exercé des pressions à la baisse sur le dollar américain. La dépréciation du dollar a été plus forte par rapport aux devises étroitement tributaires des produits de base et du cycle de la croissance mondiale. En revanche, alors que les préoccupations au sujet de la viabilité de la situation budgétaire en Europe augmentaient, le dollar américain a regagné du terrain sur l'euro et la livre sterling.

Le dollar canadien s'est apprécié par rapport au dollar américain, passant de 86,6 ¢É.-U. à 97,1 ¢É.-U., un gain de 10,9 p. 100 sur l'année. En raison de cette appréciation, chaque dollar canadien consacré au commerce valait 9,5¢ de plus exprimé en dollars américains. Ainsi, les chiffres du commerce exprimés en devises américaines surévaluent la performance commerciale du Canada en 2010.

Classement des pays selon la valeur du commerce

Après avoir acquis le premier rang des principaux exportateurs de marchandises en 2009, la Chine a consolidé son emprise sur ce titre avec une augmentation de 31 p. 100 de ses exportations l'an dernier (tableau 2-2), la part des exportations mondiales de marchandises détenues par la Chine grimpant à 10,4 p. 100.

Après avoir glissé au second rang en 2009, l'Allemagne a de nouveau cédé une place au classement pour se retrouver en troisième position en 2010. Les États-Unis sont montés au second rang l'an dernier, les exportations américaines progressant de quelque 21 p. 100 contre 13 p. 100 pour l'Allemagne. Les parts du marché mondial détenues par les États-Unis et l'Allemagne en 2010 étaient de 8,4 p. 100 et de 8,3 p. 100, respectivement.

Le Japon s'est maintenu en quatrième place, enregistrant une croissance de 33 p. 100 de ses exportations, avec une part de 5,1 p. 100 du marché mondial.

Les pays de l'UE occupaient toutes les autres places parmi les dix premières, sauf une. Les Pays-Bas et la France sont demeurés au cinquième et sixième rang, respectivement, avec des parts de 3,8 p. 100 et de 3,4 p. 100.

Une forte expansion des exportations (28 p. 100) a permis à la Corée de se propulser du neuvième au septième rang, alors que l'Italie et la Belgique étaient rétrogradées d'un rang chacune, en huitième et neuvième place, respectivement. La part des exportations mondiales de marchandises détenue par la Corée a atteint 3,1 p. 100 l'an dernier, en comparaison de 2,9 p. 100 pour l'Italie et de 2,7 p. 100 pour la Belgique.

Le Royaume-Uni clôturait la liste des dix plus grands exportateurs mondiaux avec une part du marché mondial de 2,7 p. 100.

Le Canada a glissé du douzième au treizième rang, la Russie passant devant lui.

⁷ Prix par once troy, selon le cours fixé pour l'or à la séance de l'après-midi sur le marché de Londres, tel que publié sur <http://www.usagold.com/reference/prices/2010.html>.

TABEAU 2-2

Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des marchandises, 2010 (milliards de \$É.-U. et pourcentage)

2010	2009		Valeur en 2010	Part en 2010	2010	2009		Valeur en 2010	Part en 2010
			(Milliards \$É.-U.)	(%)				(Milliards \$É.-U.)	(%)
Rang	Rang	Exportateur			Rang	Rang	Importateur		
1	1	Chine	1 578	10,4	1	1	États-Unis	1 968	12,8
2	3	États-Unis	1 278	8,4	2	2	Chine	1 395	9,1
3	2	Allemagne	1 269	8,3	3	3	Allemagne	1 067	6,9
4	4	Japon	770	5,1	4	5	Japon	693	4,5
5	5	Pays-Bas	572	3,8	5	4	France	606	3,9
6	6	France	521	3,4	6	6	Royaume-Uni	558	3,6
7	9	Corée	466	3,1	7	7	Pays-Bas	517	3,4
8	7	Italie	448	2,9	8	8	Italie	484	3,1
9	8	Belgique	411	2,7	9	10	Hong Kong	442	2,9
10	10	Royaume-Uni	405	2,7	10	11	Corée	425	2,8
13	12	Canada	387	2,5	11	12	Canada	402	2,6

Source : OMC et calculs de l'auteur.

Du côté des importations, les États-Unis ont conservé leur titre de plus grand pays importateur au monde, avec une part du marché mondial de 12,8 p. 100. La Chine (9,1 p. 100) et l'Allemagne (6,9 p. 100) occupent les deux places suivantes.

Tel que noté, la France a enregistré l'un des taux de croissance des importations les plus faibles en 2010. La modeste performance de la France au chapitre des importations a permis au Japon de devancer ce pays au quatrième rang des principales nations importatrices, reléguant la France au cinquième rang. Le Japon a reçu environ 4,5 p. 100 de l'ensemble des importations mondiales, comparativement à 3,9 p. 100 pour la France.

Le Royaume-Uni, les Pays-Bas et l'Italie sont demeurés au sixième, septième et huitième rangs, avec des parts de importations mondiales de 3,6 p. 100, 3,4 p. 100 et 3,1 p. 100, respectivement.

Les taux de croissance plus élevés des importations de Hong Kong, de la Corée et du Canada ont permis à ces pays de se hisser d'un rang pour occuper les neuvième, dixième et onzième positions au classement,

tandis que la Belgique a dégringolé de la neuvième à la douzième place. Les parts des importations mondiales de ces quatre économies en 2010 étaient de 2,9 p. 100, 2,8 p. 100, 2,6 p. 100 et 2,5 p. 100, respectivement.

Commerce des services

Les exportations mondiales de services ont rebondi de 8 p. 100 en 2010, à 3,67 billions de dollars É.-U., après avoir reculé de 12 p. 100 en 2009 (tableau 2-3).

Selon l'OMC, la croissance plus lente du commerce des services en comparaison du commerce des marchandises peut s'expliquer en partie par le recul moins important des services en 2009 (baisse de 12 p. 100, contre 22 p. 100 pour le commerce des marchandises); par conséquent, une croissance supérieure à la moyenne n'était pas nécessaire pour rattraper les niveaux passés. Entre 2005 et 2010, la croissance annuelle moyenne du commerce des marchandises a été la même que celle des échanges de services commerciaux (8 p. 100).

Les exportations asiatiques de services étaient en hausse de 21 p. 100 l'an dernier, atteignant 963 milliards de dollars É.-U. Le

TABEAU 2-3

Commerce mondial des services par région et pour certains pays
(milliards de \$É.-U. et pourcentage)

	EXPORTATIONS				IMPORTATIONS			
	Valeur en 2010	Part en 2010	Variation annuelle (%)		Valeur en 2010	Part en 2010	Variation annuelle (%)	
	(Milliards \$É.-U.)	(%)	2009	2010	(Milliards \$É.-U.)	(%)	2009	2010
Monde	3 665	100,0	-12	8	3 505	100,0	-11	9
Amérique du Nord	599	16,3	-8	9	471	13,4	-9	9
États-Unis	515	14,1	-7	8	358	10,2	-8	7
Canada	66	1,8	-	15	89	2,5	-	15
Mexique	18	0,5	-	-	23	0,7	-	8
Amérique centrale et A. du Sud	111	3,0	-8	11	135	3,9	-9	23
Brésil	30	0,8	-9	15	60	1,7	-1	35
Europe	1 724	47,0	-14	2	1 504	42,9	-13	1
UE(27)	1 553	42,4	-15	2	1 394	39,8	-13	1
Allemagne	230	6,3	12	2	256	7,3	-12	1
France	140	3,8	-14	1	126	3,6	-10	0
Italie	97	2,6	-	3	108	3,1	-	1
Royaume-Uni	227	6,2	-19	0	156	4,5	-19	1
C.E.I.	78	2,1	-17	10	105	3,0	-19	14
Russie	44	1,2	-19	6	70	2,0	-20	18
Afrique	86	2,3	-9	11	141	4,0	-12	12
Moyen-Orient	103	2,8	-3	9	185	5,3	-8	9
Asie	963	26,3	-11	21	961	27,4	-10	20
Chine	170	4,6	-12	32	192	5,5	0	22
Japon	138	3,8	-14	9	155	4,4	-12	6
Inde	110	3,0	-13	-	117	3,3	-9	-
N.E.I.	343	9,4	-	-	277	7,9	-	-

Sources : OMC et calculs de l'auteur.

transport a été le secteur le plus dynamique, avec un taux de croissance de 26 p. 100, suivi de près par les voyages, qui ont aussi augmenté rapidement (25 p. 100), tandis que les services commerciaux (qui représentent maintenant la moitié des exportations de services de la région) ont progressé de 17 p. 100.

Les exportations de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale ont avancé de 11 p. 100, à 111 milliards de dollars É.-U. Les exportations du Brésil ont crû plus rapidement que la moyenne régionale (15 p. 100).

L'Afrique a également vu ses exportations de services augmenter de 11 p. 100 en 2010, à 86 milliards de dollars É.-U. Les exportations du continent ont progressé de 12 p. 100 pour atteindre 141 milliards de dollars É.-U. En Afrique du Sud, les rentrées au titre des voyages étaient en hausse de 24 p. 100 en raison de l'affluence de visiteurs étrangers lors de la tenue de la Coupe du monde de la FIFA.

Le CEI est la seule autre région qui ait enregistré un taux de croissance des exportations de services dans les deux chiffres l'an dernier. Les exportations des pays du CEI ont

TABEAU 2-4

Exportations mondiales de services, 2010 (milliards de \$É.-U. et pourcentage)

	Valeur	Part	Croissance 2009-2010
	(Milliards \$É.-U.)	(%)	(%)
Ensemble des services	3 664	100,0	8
Transports	783	21,4	14
Voyages	936	25,5	8
Services commerciaux	1 945	53,1	6

Source : OMC et calculs de l'auteur.

augmenté de 10 p. 100, à 78 milliards de dollars É.-U., l'an dernier. La croissance des exportations de la Russie, soit 6 p. 100, a été stimulée par les services de transport.

Le Moyen-Orient a exporté pour 103 milliards de dollars É.-U. de services en 2010, une hausse de 9 p. 100 sur 2009.

Les exportations de services de l'Amérique du Nord étaient en progression de 9 p. 100 d'une année à l'autre, atteignant 599 milliards de dollars É.-U. en 2010. Les exportations canadiennes ont mené la marche avec une croissance de 15 p. 10, tandis que les exportations américaines progressaient de 8 p. 100 et que le Mexique tirait de l'arrière avec une croissance de ses exportations de services de seulement 5 p. 100.

Même si la valeur des exportations européennes a dépassé celle de toutes les autres régions l'an dernier (1,72 billion de dollars É.-U.), leur croissance a par contre été la plus lente à seulement 2 p. 100. Un repli de 3 p. 100 des exportations de services de voyage est à l'origine de cette faible performance.

Les importations de services de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale ont grimpé de 23 p. 100, pour atteindre 135 milliards de dollars É.-U. Comme pour les exportations de services, les importations de services du Brésil ont crû plus rapidement que la moyenne régionale (35 p. 100), avec des taux de croissance particulièrement élevés pour les services de transport (42 p. 100) et de voyage (51 p. 100, attribuable en partie à la vigueur du réal brésilien).

L'Asie a importé pour 961 milliards de dollars É.-U. de services en 2010, un gain de 20 p. 100 d'une année à l'autre. Les transports

ont été le secteur le plus dynamique à ce chapitre, avec un taux de croissance des importations de 26 p. 100.

Dans la région du CEL, les importations de services ont augmenté de 14 p. 100 l'an dernier pour atteindre 105 milliards de dollars É.-U.; les gains ont été dominés par la Russie, dont les importations ont progressé de 18 p. 100.

En Afrique, les importations ont avancé de 12 p. 100, à 141 milliards de dollars É.-U. L'Afrique du Sud a enregistré un gain notable de ses importations de services l'an dernier, soit 25 p. 100.

Le Moyen-Orient et l'Amérique du Nord ont vu leurs importations de services progresser de 9 p. 100 en 2010, ce qui équivaut au taux de croissance moyen dans le monde. L'an dernier, les importations de services ont atteint 185 milliards de dollars É.-U. au Moyen-Orient et 471 milliards de dollars É.-U. en Amérique du Nord. Les importations au Canada étaient en hausse de 15 p. 100, tandis qu'elles augmentaient de 8 p. 100 et de 7 p. 100 au Mexique et aux États-Unis, respectivement.

Enfin, les importations de services en Europe ont augmenté légèrement l'an dernier, soit de 1 p. 100, à 1,5 billion de dollars É.-U. Comme pour les exportations, un repli des importations de services de voyage (2 p. 100) est à l'origine de cette piètre performance.

Les transports sont la composante des exportations de services dont la croissance a été la plus rapide en 2010, soit 14 p. 100, pour atteindre 782,8 milliards de dollars É.-U. (tableau 2-4). Cette performance ne saurait surprendre puisque les services de

TABLEAU 2-5

Principaux exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des services, 2010 (milliards de \$É.-U. et pourcentage)

2010	2009		Valeur en 2010 (Milliards \$É.-U.)	Part en 2010 (%)	2010	2009		Valeur en 2010 (Milliards \$É.-U.)	Part en 2010 (%)
Rang	Rang	Exportateur		(%)	Rang	Rang	Importateur		(%)
1	1	États-Unis	515	14,1	1	1	États-Unis	358	10,2
2	3	Allemagne	230	6,3	2	2	Allemagne	256	7,3
3	2	Royaume-Uni	227	6,2	3	4	Chine	192	5,5
4	5	Chine	170	4,6	4	3	Royaume-Uni	156	4,5
5	4	France	140	3,8	5	5	Japon	155	4,4
6	6	Japon	138	3,8	6	6	France	126	3,6
7	7	Espagne	121	3,3	7	12	Inde	117	3,3
8	14	Singapour	112	3,0	8	9	Pays-Bas	109	3,1
9	10	Pays-Bas	111	3,0	9	7	Italie	108	3,1
10	12	Inde	110	3,0	10	8	Irlande	106	3,0
18	18	Canada	66	1,8	13	11	Canada	89	2,6

Source : OMC et calculs de l'auteur.

transport sont étroitement liés au commerce des biens, qui a enregistré une croissance record l'an dernier. Dans l'ensemble, les voyages ont progressé en tandem avec les services, tandis que les services commerciaux (qui comprennent les services financiers) n'ont progressé que lentement.

Principaux participants au commerce des services en valeur

Les États-Unis ont exporté pour 515 milliards de dollars É.-U. de services commerciaux en 2010, soit 14,1 p. 100 des échanges totaux, faisant de ce pays le plus important exportateur de services dans le monde. Les quatre pays qui viennent après les États-Unis sont l'Allemagne (230 milliards de dollars É.-U., ou 6,3 p. 100 des exportations mondiales), le Royaume-Uni (227 milliards de dollars É.-U., ou 6,2 p. 100 des exportations mondiales), la Chine (170 milliards de dollars É.-U., ou 4,6 p. 100 des exportations mondiales) et la France (140 milliards de dollars É.-U., ou 3,8 p. 100 des exportations mondiales) (tableau 2-5).

Les États-Unis étaient aussi le principal importateur de services, avec des achats auprès de fournisseurs étrangers totalisant 358 milliards de dollars É.-U., ce qui correspond à 10,2 p. 100 des importations mondiales. Suivaient l'Allemagne (256 milliards de dollars É.-U., ou 7,3 p. 100 des importations mondiales), la Chine (192 milliards de dollars É.-U., soit 5,5 p. 100 des importations mondiales), le Royaume-Uni (156 milliards de dollars É.-U., ou 4,5 p. 100 des importations mondiales) et le Japon (155 milliards de dollars É.-U., ou 4,4 p. 100 des importations mondiales).

La Chine a supplanté la France au quatrième rang des exportateurs de services commerciaux, tandis que l'Allemagne devançait le Royaume-Uni au second rang. La Chine a également grimpé au classement des importations, enlevant la troisième position au Royaume-Uni.

Performance économique du Canada

De bien des façons, 2010 a été une année de consolidation; la reprise, amorcée en 2009, a affermi ses assises : l'activité économique réelle a augmenté au cours des quatre trimestres; la demande intérieure a été vigoureuse, les entreprises ont accru leurs investissements, le commerce a pris de l'expansion et il y a eu création d'emploi. Ces conditions favorables ont renforcé la confiance des consommateurs et des entreprises. La production a augmenté dans toutes les provinces et tous les territoires en 2010; globalement, l'économie a progressé à un rythme de 3,1 p. 100 en termes réels, après s'être contractée l'année précédente. L'emploi est presque revenu à son niveau d'avant la récession – dans les premiers mois de 2011, il dépassera le sommet atteint avant la récession. En raison de la hausse des prix des ressources, le dollar canadien s'est apprécié par rapport à toutes les grandes monnaies et il a terminé l'année légèrement au-dessus de la parité avec le dollar américain.

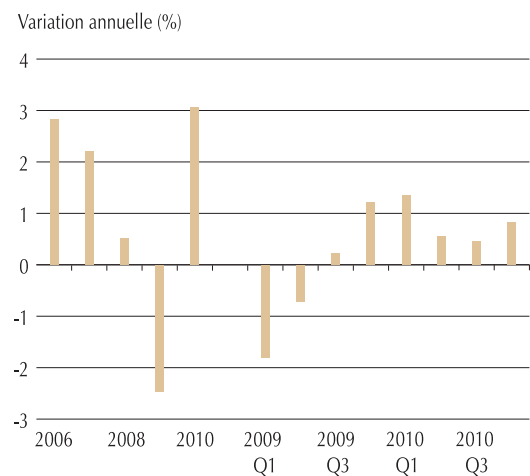
Le produit intérieur brut

L'économie canadienne est sortie de la récession vers la fin de la première moitié de 2009 et a retrouvé le chemin de la croissance au troisième trimestre de la même année (figure 3-1). Depuis, elle a enregistré six trimestres consécutifs d'expansion jusqu'à la fin de l'an dernier. En 2010, le PIB réel a progressé de 3,1 p. 100, effaçant la contraction de 2,5 p. 100 survenue en 2009.

Si l'on examine les catégories de dépenses du PIB (figure 3-2), la croissance de la consommation personnelle réelle de biens et services a été un peu plus forte que la croissance globale du PIB, avec un taux de 3,4 p. 100 en 2010, suivant un gain de seulement 0,4 p. 100 en 2009.

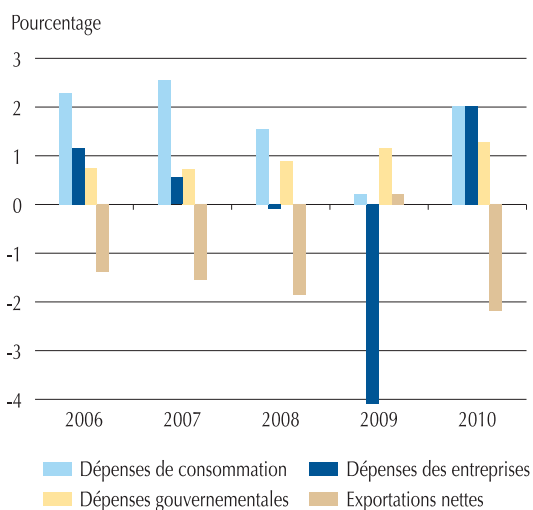
FIGURE 3-1

Croissance du PIB réel canadien, 2006-2010



Source : Statistique Canada.

Les dépenses réelles en biens durables, en biens semi durables et en biens non durables ont avancé de 5,4 p. 100, 5,0 p. 100 et 1,7 p. 100, respectivement, tandis que les dépenses consacrées aux services étaient en hausse de 3,4 p. 100. La progression des dépenses a été généralisée, mais il y a eu quelques exceptions : les dépenses en combustibles autres que les carburants ont fléchi en 2010, de même que celles consacrées au matériel de lecture et de divertissement, aux effets personnels divers et aux produits du tabac. Les hausses les plus marquées sont survenues dans les catégories suivantes : dépenses à l'étranger (26,0 p. 100), vêtements pour femmes et filles (10,8 p. 100), véhicules automobiles neufs et usagers (6,8 p. 100), chaussures (6,7 p. 100), ainsi que meubles, moquettes et autres recouvrements de sol (5,2 p. 100). Avec la reprise des dépenses, la consommation personnelle a

FIGURE 3-2**Contribution à la croissance du PIB réel, 2006-2010**

Source : Statistique Canada.

fait un apport légèrement supérieur à 2,0 points de pourcentage à la croissance du PIB réel en 2010, alors qu'elle n'avait été que de 0,2 point de pourcentage en 2009.

L'investissement réel des entreprises a progressé de 7,1 p. 100 en 2010, après une baisse de 16,0 p. 100 l'année précédente. L'investissement en machines et en matériel a rebondi après deux années de pertes, avec un gain de 11,2 p. 100 en 2010. On retrouve en tête de liste les ordinateurs et autre matériel de bureau, le matériel de télécommunications, les machines industrielles et les camions, qui ont tous enregistré des taux de croissance dans les deux chiffres. L'investissement en usines a fléchi de 0,5 p. 100, la hausse de 1,3 p. 100 de l'investissement en ouvrages de génie n'ayant pas suffi à compenser le recul de 4,8 p. 100 de l'investissement en bâtiments.

L'investissement dans la construction résidentielle, qui comprend la construction de nouvelles maisons, les reventes et les rénovations, a progressé de 10,4 p. 100 en 2010, après deux années de déclin. La construction de nouvelles maisons était en hausse de 15,5 p. 100 en termes réels, tandis

que les activités de rénovation affichaient un gain de 10,9 p. 100; en revanche, les reventes ont reculé de 1,7 p. 100.

Les entreprises ont activement reconstitué leurs stocks en 2010, avec un ajout net de 7,7 milliards de dollars (constants de 2002) aux stocks des entreprises non agricoles. Par contre, les stocks agricoles ont subi une baisse nette de 341 millions de dollars en termes réels l'an dernier.

Dans l'ensemble, les activités des entreprises ont ajouté 2,0 points de pourcentage à la croissance économique en 2010, alors qu'elles avaient soustrait 4,1 points de pourcentage en 2009. L'investissement des entreprises explique la plus grande partie de l'augmentation, soit près de 1,3 point de pourcentage, et les variations des stocks ont fourni 0,8 point de pourcentage.

En volume, les exportations et les importations de biens et services ont augmenté de 6,4 p. 100 et de 13,4 p. 100, respectivement. Globalement, la hausse des exportations réelles a ajouté 1,8 point de pourcentage à la croissance en 2010, tandis que la progression des importations réelles a retranché 4,0 points de pourcentage à la croissance sur l'année. Le commerce a donc été un frein pour la croissance en 2010, avec une ponction nette de 2,2 points de pourcentage.

De façon générale, le volume des exportations de biens et services a augmenté de 26,7 milliards de dollars chaînés de 2002. En très grande partie (97,5 p. 100), l'augmentation en volume des exportations en 2010 est survenue du côté des biens, dont près 80 p. 100 est attribuable aux produits de l'automobile (hausse de 20,7 milliards de dollars). Le secteur des services de transport est en grande partie responsable de la hausse des exportations de services en 2010, le gain dans les services de voyage ayant été à peu près annulé par le recul des exportations de services commerciaux et de services gouvernementaux.

De même, l'essentiel de l'augmentation des importations en volume se situe du côté des biens, dominés par les machines et le matériel (22,8 milliards de dollars), les

produits de l'automobile (19,2 milliards de dollars) et les biens et matériaux industriels (11,8 milliards de dollars). Au total, les importations de biens en volume ont progressé de 57,8 milliards de dollars chaînés de 2002 par rapport aux niveaux de 2009. Les importations de services ont avancé de 9,2 milliards de dollars chaînés de 2002, notamment les services de voyage (6,0 milliards de dollars) et de transport (3,0 milliards de dollars).

Pour ce qui est du PIB par activité industrielle, la progression de l'économie a été dominée par la production des biens. L'activité industrielle a augmenté de 3,3 p. 100 en 2010, avec une croissance de 5,0 p. 100 des biens et de 2,6 p. 100 des services.

Tous les secteurs de production de biens étaient en avance, à l'exception des services publics (repli de 0,3 p. 100) freinés par une baisse de la production d'électricité. La construction vient en tête des gains (6,6 p. 100), suivie de la fabrication (5,6 p. 100) et de l'extraction minière, pétrolière et gazière (5,1 p. 100). La production du secteur de l'agriculture, de la forêt, de la pêche et de la chasse a progressé de 1,4 p. 100 en 2010.

La fabrication, qui est le plus important secteur de production de biens, a fortement rebondi. L'augmentation de la demande étrangère, la hausse des dépenses de consommation consacrées aux biens, ainsi que la reconstitution des stocks ont créé un contexte favorable à une expansion de la production. Les gains ont été généralisés, dominés par les minéraux non métalliques, les métaux de première transformation, le bois et le vêtement – qui ont tous enregistré des taux de croissance dans les deux chiffres. En outre, le matériel de transport, les machines, ainsi que les plastiques et le caoutchouc ont aussi bénéficié de taux de croissance variant entre 8 et 9 p. 100. Dans l'ensemble, 20 des 21 grandes industries manufacturières ont vu leur production augmenter en 2010, l'imprimerie étant la seule l'exception au tableau (baisse de 4,6 p. 100).

La hausse déjà signalée de l'investissement réel dans la construction résidentielle et le recul de l'investissement dans les usines ont été au centre des mouvements de la production du secteur de la construction : la production de l'industrie de la construction de bâtiments résidentiels a augmenté (de 13,1 p. 100), tandis que la production de l'industrie de la construction bâtiments non résidentiels a reculé (de 6,7 p. 100). Globalement, l'activité de l'industrie de la construction a progressé de 6,6 p. 100 entre 2009 et 2010.

La forêt et la pêche, ainsi que les mines, le pétrole et le gaz ont aussi profité de la forte demande étrangère, au-delà des effets de prix qui sont intervenus. La production de l'industrie de la forêt et de l'abattage était en hausse de 14,5 p. 100, soutenue par l'augmentation des exportations de bois d'œuvre après plusieurs années de déclin. La production minière a gagné 11,0 p. 100, avec des hausses de la production des minéraux non métalliques (22,7 p. 100) et du charbon (20,7 p. 100). Cependant, en dépit des fortes hausses de prix dans ce secteur, la production réelle de pétrole et de gaz est demeurée stable avec un gain de seulement 0,7 p. 100 en 2010.

Enfin, la production agricole a fléchi de 1,7 p. 100 alors que les récoltes ont accusé une baisse de 3,4 p. 100 l'an dernier.

La production des services ne fluctue pas autant que la production des biens et elle n'a pas diminué durant la récession. Ainsi, étant donné que les exportations et les dépenses de consommation intérieure de services sont demeurées faibles, les possibilités d'expansion ont été limitées l'an dernier. En conséquence, la production des services a progressé d'environ 2,6 p. 100 en 2010 – à peu près la moitié du rythme d'expansion de la production des biens. Les gains ont été généralisés, mais modestes dans la plupart des cas. Le commerce de gros, les transports et l'entreposage, ainsi que le commerce de détail ont dominé les gains, avec des hausses de 5,2 p. 100, 4,3 p. 100 et 3,7 p. 100, respectivement.

Le produit intérieur brut par province

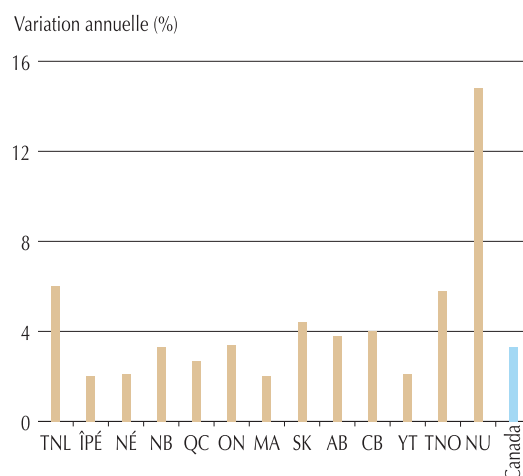
La reprise de la production réelle au niveau national s'est reflétée au niveau régional, alors que la production a augmenté dans tous les territoires et toutes les provinces. Cependant, des disparités ressortent entre les régions : l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse, le Québec, le Manitoba et le Yukon ont enregistré une croissance inférieure à la moyenne nationale. Par contre, Terre-Neuve-et-Labrador, les Territoires-du-Nord-Ouest et le Nunavut ont connu des taux de croissance nettement supérieurs à la moyenne du pays (figure 3-3).

À Terre-Neuve-et-Labrador, la production économique a progressé de 6,0 p. 100 en 2010, après s'être repliée de 10,4 p. 100 l'année précédente. C'est le rythme de croissance le plus élevé parmi les provinces. Les gains ont été dominés par l'industrie de l'extraction minière, pétrolière et gazière, notamment une hausse de 34,3 p. 100 de la production de minerais métalliques, à laquelle s'ajoute une augmentation de la production de l'industrie de l'extraction pétrolière et gazière. La production de l'industrie de la construction était en hausse de 19,7 p. 100, alors que la construction résidentielle a progressé de 14,2 p. 100 et que les travaux ont débuté en vue de la construction d'une nouvelle usine de traitement du minerai. L'augmentation des biens en circulation s'est traduite par un plus haut niveau d'activité dans le commerce de gros et les services de transport. En 2010, la production manufacturière a peu changé par rapport à 2009 (gain de 2,8 p. 100), la hausse observée dans les préparations de produits de la mer (17,2 p. 100) ayant été partiellement annulée par le recul de la fabrication de produits électroniques (recul de 39,1 p. 100).

À l'Île-du-Prince-Édouard, la production a progressé de 2,0 p. 100 en 2010, après une contraction de 0,2 p. 100 un an plus tôt. La construction résidentielle et la production agricole et animale ont augmenté, alors qu'un excédent de capacité a facilité une hausse de la production des services publics.

FIGURE 3-3

Croissance du PIB réel par province, 2010



Source : Statistique Canada.

Les finances et les assurances, le commerce de détail, l'administration publique et les soins de santé ont aussi contribué aux gains totaux. Cependant, la production manufacturière a fléchi de 8,6 p. 100 l'an dernier, alors que les industries de l'alimentation, du matériel de transport et des produits chimiques battaient en retraite.

En Nouvelle-Écosse, le PIB était en hausse de 2,1 p. 100 l'an dernier après avoir reculé de 0,3 p. 100 en 2009. Les gains dans l'industrie manufacturière, la construction résidentielle, le commerce de gros, le commerce de détail et les services de transport ont été supérieurs aux baisses observées dans l'extraction minière, pétrolière et gazière et dans la construction d'ouvrages de génie divers. Dans le secteur manufacturier, les fabricants de matériel de transport ont vu leur production augmenter grâce aux travaux effectués sur les navires de la Garde côtière et les frégates des forces navales. La production des fabricants de caoutchouc a également augmenté, tout comme celle des entreprises de préparation de produits de la mer et de textiles.

L'économie du Nouveau-Brunswick a enregistré un taux de croissance de 3,3 p. 100 en 2010, après un déclin de 0,5 p. 100 en

2009. La production manufacturière arrive en tête avec un gain de 9,6 p. 100, les produits du bois, les préparations de produits de la mer et la fabrication diverse étant à l'origine de la plus grande partie de cette hausse. La production de l'industrie forestière et de l'industrie minière a augmenté, tout comme celle du commerce de gros, du commerce de détail, de l'administration publique et des services de transport. La production de l'industrie de la construction a fléchi en 2010 : la construction résidentielle et la construction non résidentielle ont l'une et l'autre progressé, mais leurs gains ont été annulés par les reculs survenus dans la construction d'ouvrages de génie suite à l'achèvement de plusieurs projets d'ingénierie.

Après une contraction 0,5 p. 100 en 2009, l'économie du Québec a profité d'une expansion de 2,7 p. 100 l'an dernier. Tous les grands secteurs de l'économie provinciale ont fait des gains en 2010, sauf celui des arts, du divertissement et des loisirs (qui a légèrement fléchi de 0,1 p. 100). Du côté des biens, la fabrication et la construction ont fourni la plus grande partie des gains. La construction résidentielle était en hausse de 16,3 p. 100, dominant la progression du secteur de la construction. La production manufacturière a avancé de 1,8 p. 100 l'an dernier, avec des gains importants dans les produits en caoutchouc (36,1 p. 100), les produits pharmaceutiques (17,5 p. 100), la viande (16,9 p. 100), le bois (9,4 p. 100), ainsi que les métaux de première transformation et les produits en métal (3,7 p. 100), mais il y a eu des pertes notables du côté des produits électroniques (16,0 p. 100) et des produits de l'aérospatiale (11,7 p. 100). Dans les services, le commerce de détail, les soins de santé, le commerce de gros, les services de transport et l'administration publique sont les secteurs où la progression a été la plus forte en 2010.

L'économie de l'Ontario a crû de 3,4 p. 100 en 2010 – légèrement au-dessus de la moyenne nationale. Ce gain fait suite à une sérieuse contraction de 3,5 p. 100 en 2009. À l'instar du Québec, tous les grands secteurs de l'économie ontarienne étaient en

expansion, sauf un. En effet, la production des services publics a reculé l'an dernier sous l'effet d'une baisse de 3,1 p. 100 de la production d'électricité. Le tiers des gains provient de l'activité manufacturière, dont l'expansion a atteint 8,0 p. 100. Les gains dans le secteur manufacturier étaient généralisés, la production ayant augmenté dans 18 des 21 grandes industries manufacturières en 2010. La progression a été dominée par les véhicules automobiles et les métaux de première transformation et les produits métalliques qui, ensemble, ont fourni près des trois quarts de l'augmentation survenue dans le secteur manufacturier. La production de plastiques (gain de 12,0 p. 100) et de machines (hausse de 8,2 p. 100) a aussi augmenté de façon notable, tandis qu'il y a eu recul pour les produits de l'aérospatiale (7,6 p. 100) et l'impression (6,1 p. 100). La production de l'industrie de la construction a aussi augmenté en 2010, s'appuyant sur une expansion de 11,4 p. 100 de la construction résidentielle. Les activités de services ont progressé parallèlement à la production des biens, principalement le commerce de gros et le commerce de détail, le transport par camion et par rail et les services financiers.

Au Manitoba, le PIB a augmenté de 2,0 p. 100 en 2010, après un modeste recul en 2009. Les gains réalisés dans la construction, les services de transport, le commerce de gros et le commerce de détail ont été en partie annulés par des pertes dans l'agriculture, la forêt, la pêche et la chasse, ainsi que la fabrication. La production agricole était en forte baisse (13,8 p. 100) par suite des mauvaises conditions climatiques. La production manufacturière a progressé de 0,1 p. 100 après deux années de déclin, le gain de 11,6 p. 100 dans les métaux de première transformation et la fabrication métallique accompagné d'un gain de 7,3 p. 100 des produits du bois ayant plus que compensé les reculs de 16,8 p. 100 de la fabrication diverse, de 12,9 p. 100 de l'imprimerie et de 8,3 p. 100 de la fabrication de machines. La production de l'industrie de la construction a progressé avec la poursuite des travaux dans les grands projets

d'ingénierie, notamment la construction de centrales électriques, et un bond de 14,7 p. 100 de la construction résidentielle. L'éducation, les soins de santé et l'administration publique étaient aussi en avance.

Après un repli de 4,2 p. 100 en 2009, le PIB de la Saskatchewan a augmenté de 4,4 p. 100 l'an dernier. La production agricole a fortement chuté (18,6 p. 100) en raison des mauvaises conditions climatiques et, dans ce contexte, les fabricants de matériel agricole ont réduit leur production. La production minière et celle de l'industrie du pétrole et du gaz ont bondi de 18,7 p. 100, alors que la production de potasse a renoué avec la croissance grâce aux fortes exportations de la province; cependant, l'extraction pétrolière et gazière a reculé pour la septième année d'affilée (0,9 p. 100). L'activité manufacturière a légèrement diminué, soit de 0,8 p. 100, alors que les hausses dans la fabrication d'aliments divers, les métaux de première transformation et la fabrication métallique et les produits du bois ont été compensés par des baisses dans les produits de la viande et les machines (notamment les machines agricoles). Toutes les grandes catégories de services ont fait des gains, avec en tête les finances et les assurances, ainsi que le commerce de gros et de détail. Dans l'industrie du transport et de l'entreposage, les services de transport par camion et par rail ont enregistré les gains les plus importants, alors que le transport par gazoduc et oléoduc et les services d'entreposage ont inscrit de légères pertes.

Le PIB de l'Alberta a progressé de 3,8 p. 100 en 2010, après une contraction de 4,8 p. 100 un an plus tôt. Les progrès ont été généralisés, alors que tous les secteurs de production de biens et de services ont vu leur production augmenter. L'extraction minière, pétrolière et gazière et la fabrication viennent en tête du côté des biens, avec des taux de croissance de 4,4 p. 100 et de 8,7 p. 100, respectivement. Le raffermissement des prix de l'énergie a dynamisé les activités de soutien de l'exploration minière, pétrolière et gazière. La production accrue de viande (22,8 p. 100), de machines (21,2 p. 100) et

de produits du bois (14,2 p. 100) a dominé les gains dans le secteur manufacturier. La production végétale a fortement progressé (14,9 p. 100), à la faveur de conditions climatiques plus favorables qu'ailleurs dans les Prairies, ce qui a permis à la province d'augmenter sa production agricole; parallèlement, la construction résidentielle a bondi de 21,4 p. 100, contribuant à consolider les gains réalisés dans l'activité de l'industrie de la construction. Comme ailleurs au Canada, la croissance de l'activité du côté des biens s'est accompagnée d'une expansion de l'activité dans le secteur des services, notamment le commerce de gros, le transport et l'entreposage et le commerce de détail.

L'économie de la Colombie-Britannique a crû de 4,0 p. 100 en 2010, après avoir reculé de 1,8 p. 100 l'année précédente. Les gains étaient généralisés et un seul grand secteur – celui des services publics – a vu sa production diminuer. L'activité de l'industrie de la construction était en hausse de 11,3 p. 100 l'an dernier, grâce à la poursuite des travaux de construction de grands ouvrages de génie, comme les installations de production d'énergie électrique, et à une augmentation de 6,3 p. 100 de la construction résidentielle. La production manufacturière a avancé de 5,1 p. 100 et les industries du bois, des machines et de la fabrication d'aliments divers ont dominé la liste des gains. Appuyant l'expansion des exportations, la fabrication de produits forestiers a bondi de 21,9 p. 100 l'an dernier. La baisse de la production d'énergie électrique explique le recul de la production du secteur des services publics. Le commerce de gros et les services de transport sont également repartis à la hausse – les services de transport par camion et par rail notamment – prenant la position de tête du côté de la production des services. Les Jeux olympiques d'hiver de 2010 ont aussi eu un impact favorable sur la production de certaines industries comme les arts d'interprétation et les sports de spectacle, et celle des services d'hébergement et d'alimentation, dont la production a grimpé relativement plus que dans les autres provinces et territoires.

L'économie du Yukon a été en expansion pour une septième année d'affilée en 2010, progressant de 2,1 p. 100 en comparaison d'un gain de 3,6 p. 100 un an plus tôt. La production de l'industrie de la construction était en hausse de 19,0 p. 100, menée par l'industrie de la construction non résidentielle, où ont débuté les travaux de construction de divers bâtiments destinés aux services de santé et aux services communautaires. La production du secteur des services était également en hausse, avec des gains dans le commerce de détail, l'administration publique et les services d'hébergement et d'alimentation.

Le PIB des Territoires-du-Nord-Ouest a avancé de 5,8 p. 100 l'an dernier, après avoir fléchi de 10,9 p. 100 en 2009. La construction, principalement d'ouvrages de génie, et l'activité du secteur minier, ont été les principales contributeurs de la croissance. L'administration publique et les services de transport ont dominé les gains dans le secteur de la production des services.

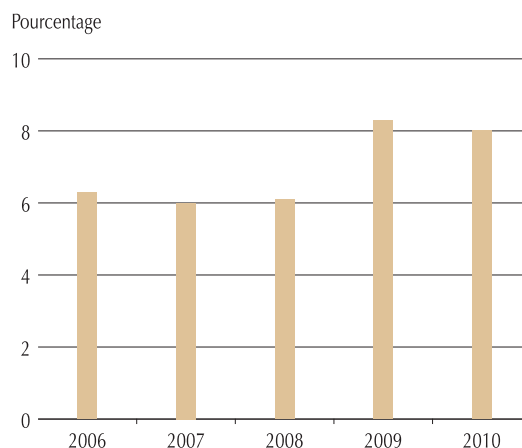
L'économie du Nunavut est celle qui a enregistré la croissance la plus rapide parmi l'ensemble des régions canadiennes en 2010, avec un gain de 14,8 p. 100, suivant un repli de 6,2 p. 100 en 2009. L'augmentation de la production minière et des activités d'exploration pétrolière et gazière est en bonne partie responsable de l'expansion survenue l'an dernier, notamment l'ouverture d'une nouvelle mine qui a contribué à l'accroissement de la production minière. En revanche, la construction d'ouvrages de génie a reculé. L'intensification des activités d'exploration a par ailleurs entraîné une augmentation de la production des activités de soutien de l'extraction minière, pétrolière et gazière. Enfin, la construction non résidentielle, principalement de bâtiments institutionnels, a aussi contribué à la progression générale de l'économie du territoire.

L'emploi

L'emploi a recommencé à augmenter au Canada en 2010, après le fléchissement de la création d'emplois observé en 2009. Sur

FIGURE 3-4

Taux de chômage au Canada, 2006-2010



Source : Statistique Canada.

l'année, l'emploi a progressé de 1,4 p. 100, ce qui équivaut à 227 900 postes. Près de 70 p. 100 des gains, soit 157 800 emplois, sont des postes à temps plein. La création de nouveaux emplois a poussé à la baisse le taux de chômage national, qui est passé de 8,3 p. 100 en janvier 2010 à 7,6 p. 100 en décembre suivant. Pour l'ensemble de l'année, le taux de chômage a atteint, en moyenne, 8,0 p. 100, ce qui représente une baisse de 0,3 point de pourcentage par rapport à 2009 (figure 3-4).

Les gains d'emplois ont été largement répandus au pays en 2010 et seuls l'Alberta et le Nouveau-Brunswick ont inscrit des pertes (8 000 et 4 000, respectivement).

Trois provinces ont accaparé la grande majorité des nouveaux emplois. L'Ontario a ainsi obtenu quelque 47,4 p. 100 des nouveaux emplois au pays, suivie du Québec avec 29,4 p. 100 et la Colombie-Britannique avec 16,7 p. 100.

L'emploi dans les industries productrices de biens était en hausse en 2010 par rapport à 2009. Cependant, les divers sous-secteurs n'ont pas tous enregistré des gains. L'emploi manufacturier a fléchi de 2,1 p. 100 par rapport à son niveau de 2009, ce qui équivaut à la disparition de quelque 37 500

postes. De façon similaire, il y a eu une perte de 15 400 emplois (4,9 p. 100) en agriculture. Ces baisses s'inscrivent dans une tendance à plus long terme où le secteur manufacturier et celui de l'agriculture ont perdu des emplois durant la plus grande partie de la décennie. Par contre, la construction a ajouté 56 400 emplois à la main-d'œuvre, tandis que les services publics, la forêt, la pêche, les mines, les carrières et le pétrole et le gaz ont accru légèrement leurs niveaux d'emploi en 2010. Globalement, les industries de production de biens ont créé 15 700 emplois l'an dernier.

Le secteur des services, qui a ajouté 212 200 emplois à l'économie, a été le maître d'œuvre de la création d'emplois en 2010. Les augmentations observées dans les soins de santé et les services d'aide sociale (81 500) et dans les services professionnels, scientifiques et techniques (74 800) comptent pour près des trois quarts des gains d'emploi dans les services. Des baisses d'emploi modérées ont été enregistrées dans les services divers (33 500), les transports et l'entreposage (10 500) et les services d'information, de culture et de loisirs (3 600).

Au cours de 2010, le Canada a refermé l'écart qui s'était creusé dans l'emploi depuis le sommet d'octobre 2008; il a néanmoins terminé l'année avec un niveau d'emploi légèrement inférieur à celui d'avant la récession. En janvier 2011, le Canada avait rattrapé tous les emplois perdus durant la récession, et l'économie a continué d'ajouter de nouveaux emplois dans les premiers mois de l'année.

L'inflation

En 2010, les consommateurs ont payé 1,8 p. 100 de plus, en moyenne, pour les biens et services du panier de l'indice des prix à la consommation (IPC) qu'en 2009. Il s'agit d'une augmentation considérable par rapport à la hausse de 0,3 p. 100 observée dans le climat de récession de 2009, mais ce taux demeure légèrement inférieur à la moyenne de 2,2 p. 100 de la période 2006-2008.

Pour l'ensemble de l'année, les prix étaient en hausse dans sept des huit grandes composantes de l'IPC. Les prix des services de transport et d'hébergement ont rebondi en 2010 après avoir reculé en 2009, sous l'effet des hausses des prix de l'énergie et des voitures de tourisme. Ensemble, le transport et l'hébergement représentent un peu plus de 45 p. 100 de la pondération totale du panier des biens et services de l'IPC.

Les coûts de transport ont augmenté de 4,3 p. 100 en 2010, après avoir diminué de 5,4 p. 100 l'année précédente. La hausse est principalement attribuable aux prix plus élevés de l'essence et des voitures de tourisme.

Le facteur dominant a été la hausse du prix de l'essence. Ainsi, en 2010, les prix de l'énergie ont avancé de 6,7 p. 100, après un recul de 13,5 p. 100 en 2009. Le prix de l'essence a augmenté de 9,1 p. 100, contre un recul de 17,5 p. 100 un an plus tôt. Le prix de l'électricité a progressé de 4,8 p. 100, s'ajoutant à une hausse de 1,8 p. 100 en 2009. Le prix du gaz naturel a fléchi de 1,8 p. 100, un taux beaucoup plus lent que la baisse de 20,1 p. 100 enregistrée en 2009.

Les prix des voitures de tourisme ont augmenté de 3,5 p. 100 en 2010, après s'être repliés de 5,9 p. 100 en 2009 et de 6,9 p. 100 en 2008.

Les coûts de logement étaient en hausse de 1,4 p. 100, après une baisse de 0,3 p. 100 l'année précédente. Les impôts fonciers ont augmenté de 4,1 p. 100. Outre le prix plus élevé de l'électricité, les coûts de remplacement des logements ont avancé de 3,7 p. 100, après avoir fléchi de 2,6 p. 100 en 2009. Par contre, les frais d'intérêts sur les prêts hypothécaires ont diminué de 4,4 p. 100 en 2010, après une légère augmentation de 0,3 p. 100 l'année précédente.

Par rapport à 2009, les pressions sur les prix se sont atténuées dans cinq des six autres grandes composantes de l'IPC : les aliments, l'entretien des ménages, les articles et le matériel d'ameublement, les vêtements et chaussures, les soins de santé et les soins personnels, et les boissons alcooliques et les produits du tabac.

Fait à noter, les prix des aliments ont augmenté plus lentement l'an dernier qu'en 2009 (1,4 p. 100 contre 4,9 p. 100). Les prix des aliments achetés dans les magasins étaient en hausse de 1,0 p. 100, ce qui est beaucoup moindre que l'augmentation de 5,5 p. 100 observée un an plus tôt. La hausse plus faible des prix des aliments s'explique en grande partie par la chute des prix des fruits et légumes frais, qui ont régressé de 2,7 p. 100 après une hausse de 8,1 p. 100 en 2009, ainsi que par les augmentations plus modérées des prix de la viande et des produits de boulangerie et céréales.

Les prix des vêtements et chaussures ont reculé de 1,9 p. 100 en 2010, après un repli de 0,4 p. 100 en 2009. C'est la neuvième année d'affilée où l'indice de prix de cette composante est en baisse.

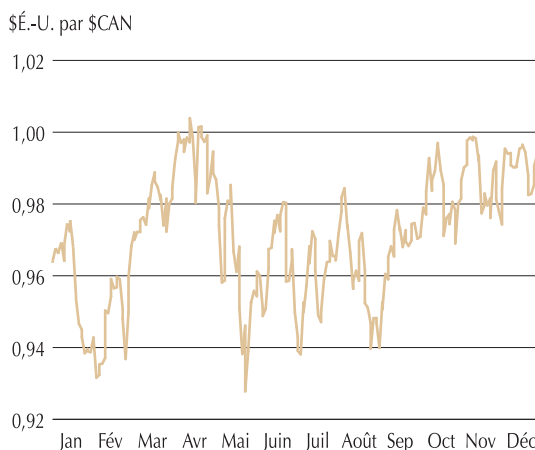
Enfin, les prix des loisirs, de l'éducation et des articles de lecture ont augmenté de 0,9 p. 100 en 2010, soit au même rythme qu'en 2009. Les progrès rapides de la technologie, l'amélioration des caractéristiques et de la qualité des produits, ainsi que la concurrence provenant des pays producteurs à faibles coûts ont continué à pousser à la baisse les prix des biens de divertissement au foyer en 2010, tandis que les coûts liés à l'éducation, à la lecture et aux autres activités culturelles étaient en hausse sur l'année.

Au niveau provincial, les hausses de prix ont été les plus fortes en Ontario (2,5 p. 100), dans les provinces atlantiques de Terre-Neuve-et-Labrador (2,4 p. 100), de la Nouvelle-Écosse (2,2 p. 100) et du Nouveau-Brunswick (2,1 p. 100). Les hausses de prix les plus faibles sont survenues au Manitoba et au Yukon (0,8 p. 100), tandis que les prix ont reculé de 0,7 p. 100 au Nunavut.

L'indice de base de la Banque du Canada¹ a augmenté de 1,7 p. 100 pour l'ensemble de l'année 2010, après une hausse de 1,8 p. 100 en 2009.

FIGURE 3-5

Taux de change Canada-États-Unis, 2010



Source: Statistics Canada.

Le dollar canadien

Après s'être déprécié par rapport au dollar américain en 2009, le dollar canadien a repris du terrain en 2010 (figure 3-5). La valeur moyenne du dollar canadien a atteint 97,09 ¢É.-U. en 2010, soit 9,53 ¢É.-U. de plus qu'en 2009 – une augmentation de 10,9 p. 100 en valeur par rapport au dollar américain sur l'année. Sur la base des moyennes annuelles, le dollar canadien a aussi progressé par rapport aux autres grandes monnaies, soit de 3,8 p. 100 contre le yen, de 11,8 p. 100 contre la livre sterling britannique et de 16,1 p. 100 contre l'euro.

Le dollar a débuté l'année à 96,4 ¢É.-U. le 4 janvier 2010. Fin janvier, il avait reculé à 93,9 ¢É.-U., pour ensuite entreprendre une remontée vers le milieu d'avril. Le 23 avril, les craintes suscitées par l'endettement souverain en Europe ont pris une dimension concrète quand le gouvernement de la Grèce a demandé un plan de sauvetage à l'UE et au FMI et que les marchés monétaires ont réagi en cherchant refuge du côté du dollar

¹ L'indice de base est un agrégat spécial de l'IPC employé par la Banque du Canada comme instrument de la politique monétaire qui vise à maintenir l'inflation globale dans une fourchette variant entre 1 et 3 p. 100. L'indice de base est calculé après avoir retiré de l'IPC huit des composantes les plus volatiles, telles que définies par la Banque (les fruits, les préparations à base de fruits et les noix; les légumes et les préparations à base de légumes; les frais d'intérêts sur les prêts hypothécaires; le gaz naturel; le mazout et les autres carburants; l'essence; le transport interurbain; les produits du tabac et les fournitures pour fumeurs) et l'effet des changements apportés aux taxes indirectes.

américain. En conséquence, le dollar américain s'est apprécié par rapport aux monnaies étrangères, y compris le dollar canadien, qui a commencé à reculer jusqu'à atteindre un plancher annuel le 25 mai, à 92,8 ¢É.-U. L'été et les premiers mois de l'automne ont été marqués par une vive turbulence et le dollar s'est échangé dans une fourchette variant entre 93,8 ¢É.-U. et 98,1 ¢É.-U. Fin octobre, il a remonté vers le haut de cet intervalle, puis a commencé à marquer de nouveaux sommets, atteignant la parité le 31 décembre, soit à la dernière séance des marchés boursiers

Aperçu de la performance commerciale du Canada

Le commerce des biens et services du Canada a suivi un sentier assez similaire à celui du commerce mondial, décrit précédemment. En d'autres termes, il y a eu reprise, mais les valeurs du commerce sont demeurées inférieures à leurs sommets de 2008. En outre, à l'instar du commerce mondial, les gains sont pour la plupart imputables à une augmentation des volumes échangés, alors que la progression des prix a été modeste. En fait, les prix à l'importation au Canada ont diminué l'an dernier sous l'effet de l'appréciation du dollar canadien.

Du côté des exportations, les gains ont été dominés par les biens industriels, qui ont profité de la robustesse de la demande et des prix des produits de base. Les exportations de produits de l'automobile et de produits forestiers ont enregistré leurs premières hausses depuis 2004. Cependant, les exportations de machines et de matériel étaient en baisse pour la troisième année consécutive. Du côté des services, les gains à l'exportation ont été généralisés.

Le Canada a mieux résisté à la récession mondiale que la plupart de ses partenaires des économies avancées et s'est ainsi retrouvé en meilleure position pour absorber des importations. Les importations ont augmenté à la faveur de la reprise de l'activité mondiale, soutenue par le besoin de reconstituer les stocks des entreprises, abaissés durant la récession. Les consommateurs ont aussi contribué à la reprise, notamment dans les produits de l'automobile.

En 2009, le Canada a enregistré son premier déficit commercial en 15 ans; en 2010, ce déficit s'est accru de 4,6 milliards de dollars.

L'écart négatif croissant entre les exportations et les importations a contribué à creuser le déficit du compte courant, qui a

atteint 50,0 milliards de dollars l'an dernier, contre 43,5 milliards de dollars un an plus tôt. L'aggravation du déficit commercial explique environ les trois quarts de la détérioration du solde du compte courant, le reste étant principalement attribuable à une augmentation du déficit du poste des revenus de placement.

Les biens et services

À la faveur de la reprise mondiale, les exportations canadiennes de biens et services vers le monde ont rebondi de 8,7 p. 100 (38,0 milliards de dollars), pour atteindre 474,6 milliards de dollars en 2010. De même, les importations de biens et services au Canada étaient en hausse de 9,2 p. 100 (42,6 milliards de dollars), à 506,5 milliards de dollars (tableau 4-1). Ainsi, le déficit commercial a grimpé à 31,9 milliards de dollars, ce qui représente le second déficit commercial consécutif enregistré par le Canada après 15 années d'excédents. La détérioration de 4,6 milliards de dollars du solde commercial l'an dernier faisait suite à une chute spectaculaire de 51,2 milliards de dollars survenue un an plus tôt.

Pour l'ensemble de 2010, les exportations et les importations canadiennes de biens et services ont augmenté à destination et en provenance de tous les grands marchés – États-Unis, Union européenne, Japon et reste du monde (RdM) (figures 4-1 et 4-2).

Les gains du côté des exportations de biens et services ont été dominés par le Japon, l'UE et les États-Unis, avec des hausses de 10,5, 10,4 et 8,8 p. 100, respectivement. Globalement, les exportations canadiennes aux États-Unis ont crû de 27,1 milliards de dollars, à 333,6 milliards de dollars en 2010, représentant 70,3 p. 100 des exportations

TABEAU 4-1

Commerce des biens et services du Canada par région, 2010
(millions de dollars et variation annuelle en pourcentage)

	Exportations de biens et services			Importations de biens et services			Solde du commerce de biens et services
	2010	Part en 2010	Croissance en % par rapport à 2009	2010	Part en 2010	Croissance en % par rapport à 2009	2010
Monde	474 632	100,0	8,7	506 508	100,0	9,2	-31 876
É.-U.	333 640	70,3	8,8	312 101	61,6	9,0	21 539
UE	49 234	10,4	10,4	55 341	10,9	2,4	-6 107
Japon	10 952	2,3	10,5	11 738	2,3	9,4	-786
RdM ¹	80 806	17,0	6,9	127 328	25,1	12,8	-46 522

	Exportations de biens			Importations de biens			Solde des biens
	2010	Part en 2010	Croissance en % par rapport à 2009	2010	Part en 2010	Croissance en % par rapport à 2009	2010
Monde	404 543	100,0	9,5	413 110	100,0	10,4	-8 567
É.-U.	296 432	73,3	9,3	259 557	62,8	9,8	36 875
UE	36 355	9,0	13,4	40 284	9,8	3,9	-3 929
Japon	9 708	2,4	9,5	10 011	2,4	7,3	-303
RdM ¹	62 048	15,3	8,1	103 258	25,0	15,1	-41 210

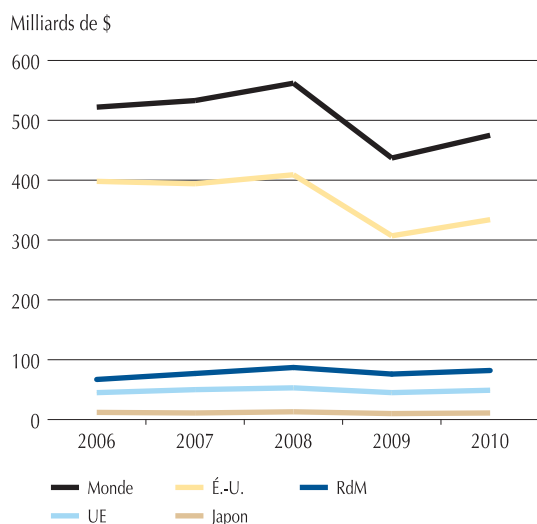
	Exportations de services			Importations de services			Solde des services
	2010	Part en 2010	Croissance en % par rapport à 2009	2010	Part en 2010	Croissance en % par rapport à 2009	2010
Monde	70 090	100,0	4,4	93 398	100,0	4,0	-23 308
É.-U.	37 208	53,1	5,1	52 544	56,3	5,2	-15 336
UE	12 879	18,4	2,9	15 058	16,1	-1,4	-2 179
Japon	1 244	1,8	18,6	1 726	1,8	22,9	-482
RdM ¹	18 759	26,8	3,1	24 070	25,8	3,8	-5 311

1: RdM = Reste du monde.

Source : Statistique Canada, matrice CANSIM 376-0001.

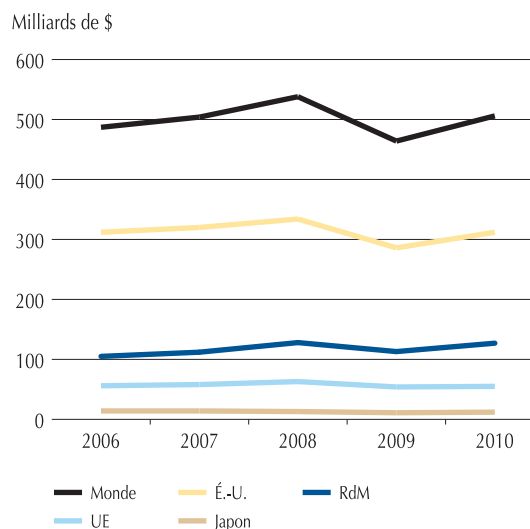
totales de biens et services du pays. Il y a donc eu une légère hausse par rapport à la part de 70,2 p. 100 enregistrée l'année précédente. De façon similaire, l'Union européenne a vu sa part des exportations canadiennes augmenter à 10,4 p. 100 l'an dernier, comparativement à 10,2 p. 100 en 2009. Les exportations vers l'Union européenne ont progressé de 4,6 milliards de dollars l'an dernier, pour atteindre 49,2 milliards de dollars. Les exportations de biens et

services au Japon étaient en hausse de 1,0 milliard de dollars, à 11,0 milliards de dollars, soit 2,3 p. 100 des exportations totales du Canada. Avec l'augmentation des parts des États-Unis, de l'UE et du Japon, la part du RdM a fléchi. Cette région englobe tous les pays de l'OCDE non mentionnés (c. à d. les pays autres que les États-Unis, ceux de l'UE et le Japon) ainsi que tous les pays non membres de l'OCDE. La région du RdM a reçu 17,0 p. 100 des exportations totales du

FIGURE 4-1**Exportations de biens et services du Canada par grande région, 2006-2010**

Canada (80,8 milliards de dollars) en 2010, en baisse par rapport au niveau de 17,3 p. 100 enregistré un an plus tôt.

Du côté des importations, on observe la situation inverse, sauf dans le cas du Japon, qui est parvenu à maintenir sa part de 2,3 p. 100 des importations canadiennes. Les importations de biens et services en provenance des États-Unis et de l'UE ont augmenté, quoique à un rythme inférieur à celui de 9,2 p. 100 enregistré pour l'ensemble des importations. Ainsi, ces deux économies ont vu leur part fléchir. La baisse a été marginale dans le cas des États-Unis, la part de ce pays glissant de 61,7 p. 100 à 61,6 p. 100, alors que les importations du Canada en provenance des États-Unis ont progressé de 9,0 p. 100 l'an dernier. Du côté de l'UE, les importations canadiennes n'ont augmenté que de 2,4 p. 100 en 2010 et la part de cette région a reculé un peu plus, cédant 0,7 point de pourcentage, à 10,9 p. 100, l'an dernier. Le RdM en a profité pour accroître sa part des importations totales du Canada : les importations en provenance de cette région ont grimpé de 12,8 p. 100 sur l'année. En conséquence, la

FIGURE 4-2**Importations de biens et services du Canada par grande région, 2006-2010**

part des importations totales du Canada détenue par le RdM est passée 24,3 p. 100 à 25,1 p. 100 de 2009 à 2010.

Le déficit commercial de 31,9 milliards de dollars inscrit au poste des biens et services en 2010 représente une augmentation de 4,6 milliards de dollars par rapport au déficit de 27,2 milliards de dollars enregistré en 2009. Il y a eu amélioration du solde commercial avec les États-Unis, l'Union européenne et le Japon, mais elle a été plus que compensée par un déficit commercial plus important avec le RdM.

Les exportations aux États-Unis et les importations en provenance de ce pays ont progressé à peu près au même rythme qu'au cours de l'année précédente, produisant une amélioration de 1,2 milliard de dollars de l'excédent commercial bilatéral. Dans le cas du Japon, la progression plus rapide des exportations par rapport aux importations s'est traduite par une diminution de 32 millions de dollars du déficit commercial avec ce pays, à 786 millions de dollars. Du côté de l'UE, l'expansion plus rapide des exportations (10,4 p. 100) que des importations

(2,4 p. 100) a aussi contribué à réduire le déficit commercial bilatéral de 3,3 milliards de dollars, à 6,1 milliards de dollars. Cependant, ces gains ont été effacés par la détérioration de 9,2 milliards de dollars du solde des échanges du Canada avec le RdM. Le Canada exporte moins vers cette région qu'il n'importe de celle-ci : en 2010, le taux de croissance de 6,9 p. 100 des exportations canadiennes vers le RdM a été nettement inférieur à celui des importations provenant de cette région (12,8 p. 100), entraînant une détérioration du solde commercial bilatéral. Ainsi, les gains de 4,6 milliards enregistrés dans le solde commercial avec les États-Unis, l'Union européenne et le Japon ont contribué à réduire la détérioration de 9,2 milliards de dollars du solde commercial avec le RdM, laissant une hausse nette de 4,6 milliards de dollars du déficit commercial global en 2010.

Le commerce des biens

La reprise des exportations est en bonne partie (dans une proportion de 92,2 p. 100) attribuable au commerce des biens. Il faut dire que les biens représentent une part beaucoup plus élevée des exportations totales et qu'ils ont progressé plus rapidement que les services l'an dernier (9,5 p. 100 contre 4,4 p. 100). Cette situation s'explique en partie par le recul plus modéré des exportations de services durant la récession de 2009 (6,9 p. 100 comparativement à 24,6 p. 100 pour les biens), ce qui suggère que ce secteur n'avait pas besoin d'une croissance supérieure à la moyenne pour revenir à la tendance antérieure.

L'augmentation la plus importante des exportations de biens est survenue aux **États-Unis**. Les exportations du Canada vers son voisin du Sud ont progressé de 25,3 milliards de dollars en comparaison d'une expansion totale de 35,0 milliards de dollars des exportations de biens l'an dernier. Parallèlement, le Canada a importé 23,3 milliards de dollars de plus des États-Unis (sur une augmentation totale des importations de 39,0 milliards de dollars). Les exportations ayant avancé plus que les importations, l'excédent du commerce des biens avec les

États-Unis a augmenté de 2,0 milliards de dollars pour atteindre 36,9 milliards de dollars en 2010.

Au second rang des gains faits par le Canada dans ses échanges des biens en 2010, on retrouve la région du **reste du monde** (RdM). Celle-ci a fourni près de la moitié des gains restants, soit après ceux faits aux États-Unis. Les exportations canadiennes de biens vers le RdM ont crû de 8,1 p. 100 en 2010, pour atteindre 62,0 milliards de dollars, une augmentation de 4,6 milliards de dollars par rapport à l'année précédente. Cependant, les importations de biens en provenance de cette région ont augmenté davantage (de 15,1 p. 100, soit 13,5 milliards de dollars) pour atteindre 103,3 milliards de dollars. Il en résulte un écart de 8,9 milliards de dollars qui a contribué à creuser le déficit commercial global avec cette région.

Les exportations canadiennes de biens vers l'**Union européenne** ont enregistré la plus forte croissance de toutes les régions l'an dernier, gagnant 13,4 p. 100 (4,3 milliards de dollars) pour s'établir à 36,4 milliards de dollars. À l'opposé, les importations de biens en provenance de l'UE ont affiché la croissance la plus faible, soit 3,9 p. 100 (1,5 milliard de dollars), à 40,3 milliards de dollars. Au total, le déficit du commerce des biens du Canada avec l'UE a reculé à 3,9 milliards de dollars en 2010.

Enfin, les exportations de biens au **Japon** ont augmenté à un rythme plus élevé que les importations de biens en provenance de ce pays en 2010, soit 9,5 p. 100, comparativement à 7,3 p. 100 pour les importations. Les exportations de biens ont ainsi atteint 9,7 milliards de dollars, tandis que les importations ont été de 10,0 milliards de dollars et le déficit a rétréci à 303 millions de dollars, par rapport à 462 millions de dollars en 2009.

Performance sectorielle du commerce des biens

Si les échanges commerciaux ont profité d'une reprise modérée après le recul exceptionnel survenu en 2009, ils demeuraient toujours inférieurs aux niveaux d'avant la

récession à la fin de 2010. Un examen plus attentif du commerce par grands secteurs révèle que la faiblesse du côté des exportations n'est pas entièrement imputable à la récession – elle reflète en partie des changements structurels à plus long terme. D'une part, les importations dans certains secteurs ont rattrapé les pertes subies, tandis qu'ailleurs ils s'approchent des sommets atteints avant la récession. Le secteur de l'énergie, particulièrement sensible aux prix, fait exception : il demeure bien en-dessous des records inscrits il y a quelques années lorsque le prix du pétrole brut a touché 150 \$É.-U. le baril.

L'augmentation globale de 9,5 p. 100 des exportations canadiennes de biens en 2010 est attribuable à l'augmentation des volumes exportés et à une modeste hausse des prix¹. En effet, les volumes exportés ont progressé de 8,3 p. 100 sur les niveaux de 2009, tandis que les prix à l'exportation avançaient de 1,1 p. 100. En dépit de ces gains, les valeurs exportées demeurent inférieures à celles des années 2004 à 2008.

Les exportations étaient en hausse dans quatre des sept grands groupes de produits en 2010, avec en tête les biens et matériaux industriels, les produits de l'automobile et l'énergie.

Les biens et matériaux industriels son devenus le premier secteur d'exportation du Canada l'an dernier, alors que ses exportations ont augmenté de 21,9 p. 100 (17,4 milliards de dollars) pour atteindre 96,5 milliards de dollars. Le secteur représente 23,9 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes de biens. Les métaux et alliages occupaient le premier rang (hausse de 39,8 p. 100, à 39,2 milliards de dollars), suivis des minerais métalliques (gain de 26,0 p. 100, à 13,0 milliards de dollars). Des prix plus élevés sont à l'origine d'une bonne partie des gains enregistrés pour les minerais métalliques, tandis que des hausses de prix et de volumes sont responsables des gains du sous-secteur des métaux et alliages. Les augmentations de prix ont été particulièrement fortes pour le nickel, le cuivre et le zinc – tant

pour les minerais que pour les métaux. Une combinaison de hausses de prix et de volumes a aussi contribué à gonfler les exportations de produits chimiques, de plastiques et d'engrais, qui ont grimpé de 17,6 p. 100, à 30,1 milliards de dollars. Dans le cas des engrais, de fortes augmentations de volumes ont compensé une chute de 18,8 p. 100 des prix, produisant une hausse des exportations de 29,4 p. 100 en valeur. Les biens et matériaux industriels divers expliquent le reste de l'augmentation observée dans les exportations de biens et matériaux industriels, avec une hausse de quelque 13,4 p. 100. Les reculs subis dans les exportations d'amiante et d'autres produits minéraux non métalliques de base ont limité les gains à l'exportation dans cette catégorie.

Des hausses de prix plus faibles et une croissance presque nulle des volumes exportés sont à l'origine de la progression limitée des exportations de **produits énergétiques**; l'énergie, qui occupait le premier rang des principales catégories d'exportations en 2009, a glissé au second rang l'an dernier. Globalement, les exportations énergétiques étaient en hausse de 13,5 p. 100, à 90,7 milliards de dollars, en 2010. Les prix du pétrole brut ont remonté quelque peu en 2010 après une correction de 31,2 p. 100 l'année précédente. Cependant, la diminution de 1,8 p. 100 des volumes exportés a freiné partiellement la hausse des prix. Du côté du gaz naturel, la hausse de 3,0 p. 100 des volumes exportés n'a pas suffi à compenser le recul de 4,9 p. 100 des prix, entraînant une diminution nette de 2,1 p. 100 de la valeur des exportations de gaz naturel.

Les exportations de machines et matériel ont reculé pour une troisième année d'affilée, cédant 4,5 milliards de dollars, soit 5,5 p. 100, pour tomber tout juste sous la barre des 76,0 milliards de dollars. Cela représente une baisse de près de 20 p. 100 par rapport au niveau record enregistré en 2007. Les pertes ont été largement généralisées au sein de cette catégorie. Plus de 40 p. 100 des pertes, soit 1,8 milliard de dollars, sont survenues dans la

1 Statistique Canada, *Commerce international des marchandises : revue annuelle 2010*, n° 65 208 X (2011) au catalogue.

sous-catégorie des aéronefs et autres matériels de transport, l'essentiel du repli étant dû aux aéronefs. Les exportations de matériel de télécommunications et de machines de bureau ont diminué en 2010, ce qui explique en bonne partie le recul de 1,4 milliard de dollars de la sous-catégorie des autres machines, tandis que les exportations de matériel industriel et de machines agricoles fléchissaient de 1,2 milliard de dollars, avec des baisses enregistrées dans les deux principaux groupes de cette sous-catégorie.

Après cinq années de morosité, les exportations de **produits de l'automobile** ont renversé la tendance et enregistré une augmentation. Les exportations étaient en hausse de 13,0 milliards de dollars, soit 29,6 p. 100, à 56,8 milliards de dollars. La plus grande partie des gains provient des voitures de tourisme, dont les exportations ont progressé de 11,3 milliards de dollars grâce à une augmentation de 55 p. 100 du volume de véhicules exportés. Simultanément, les exportations de pièces d'automobile ont avancé de plus d'un cinquième en valeur et de plus d'un quart en volume. C'est la première augmentation des exportations de pièces, après sept années consécutives de baisses. Le recul des exportations de camions, soit 38,6 percent (1,5 milliard de dollars) est venu assombrir ces gains.

Les exportations de produits de l'**agriculture et de la pêche** ont fléchi en 2010, soit de 329 millions de dollars (0,9 p. 100), pour s'établir à 36,9 milliards de dollars. Les pertes touchent principalement le blé (1,4 milliard de dollars), l'orge (128 millions de dollars) et la viande (150 millions de dollars), tandis que des gains pour la plupart limités ont été enregistrés pour les autres produits agricoles, à l'exception des autres produits de l'agriculture et de la pêche, qui ont progressé de 1,1 milliard de dollars.

Comme dans le cas des produits de l'automobile, les exportations de **produits forestiers** ont mis fin à cinq années consécutives de recul des exportations en enregistrant un gain de 2,3 milliards de dollars (12,0 p. 100) l'an dernier. Les exportations de produits forestiers sont remontées à

21,8 milliards de dollars en 2010. Les exportations de pâte et de bois d'œuvre sont à l'origine des gains avec des augmentations de 1,7 milliard de dollars et de 1,3 milliard de dollars, respectivement, tandis que les exportations de papier journal et d'autres papiers reculaient de 0,7 milliard de dollars.

Les exportations d'**autres produits de consommation** ont aussi poursuivi une tendance à la baisse en 2010, régressant de 1,5 milliard de dollars (8,4 p. 100), à 16,4 milliards de dollars. C'est le troisième recul consécutif des exportations de ces produits, qui comprennent les articles d'ameublement de maison, les articles de sport et l'habillement.

Les importations de toutes les grandes catégories de produits étaient en hausse en 2010. Au total, une diminution de 4,5 p. 100 des prix à l'importation conjuguée à une augmentation de 15,5 p. 100 des volumes importés se sont soldées par une hausse de la valeur des importations de 39,0 milliards de dollars, soit 10,4 p. 100, à 413,1 milliards de dollars.

Parallèlement à la reprise des exportations de voitures, les importations de **produits de l'automobile** étaient aussi en avance de 13,3 milliards de dollars, à 68,6 milliards de dollars, un gain de 24,1 p. 100. Les pièces d'automobile, dont une partie entre probablement dans la production des voitures exportées l'année dernière, ont dominé les gains, avec une hausse de 5,8 milliards de dollars. Les importations de camions et de voitures de tourisme étaient aussi en forte hausse l'an dernier, progressant de 4,0 milliards de dollars et de 3,5 milliards de dollars, respectivement.

Les importations de **biens et matériaux industriels** ont augmenté de 11,8 milliards de dollars, soit 15,7 p. 100, à 86,9 milliards de dollars. Environ 70 p. 100 de la hausse est attribuable aux métaux et minerais métalliques, en progression de 8,3 milliards de dollars, principalement du côté des métaux précieux. Le reste des gains était réparti assez également entre les produits chimiques, les plastiques et le caoutchouc (les plastiques en tête) et les autres biens industriels (où les produits métalliques de base ont fourni environ la moitié des gains).

Les importations d'**énergie** ont augmenté de 6,2 milliards de dollars, soit 18,3 p. 100, pour atteindre 40,2 milliards de dollars l'an dernier. Le pétrole et les produits du charbon (hausse 3,0 milliards de dollars) et le pétrole brut (gain de 2,3 milliards de dollars) sont à l'origine de la plus grande partie de l'augmentation.

Les importations de **machines et matériel**, la plus importante catégorie d'importations du Canada, ont enregistré une modeste hausse, soit de 5,3 p. 100 (5,8 milliards de dollars), à 113,7 milliards de dollars. Toutes les catégories d'importations étaient en avance, sauf les aéronefs et autres matériels de transport. Les machines et matériel divers, en particulier le matériel de communications, ont dominé les gains (3,7 milliards de dollars), tandis que les importations d'aéronefs et autres matériels de transport fléchissaient de 1,2 milliard de dollars.

Les importations de **produits forestiers** étaient en déclin depuis 2003, mais la tendance s'est renversée et elles ont inscrit une hausse en 2010. Elles ont gagné 259 millions de dollars (10,9 p. 100), à 2,6 milliards de dollars. Les matériaux fabriqués en bois sont à l'origine de cette augmentation, avec un gain de 289 millions de dollars, tandis que les importations de produits de bois brut ont fléchi de 31 millions de dollars l'an dernier.

Après avoir enregistré un repli inhabituel en 2009, les importations de **biens de consommation** ont renoué avec la croissance en 2010, inscrivant un gain de 237 millions de dollars, soit 0,4 p. 100, pour atteindre 57,7 milliards de dollars. Cela représente une augmentation d'environ 0,3 p. 100 par rapport au sommet d'avant la récession, soit en 2008. Les téléviseurs et les articles d'ameublement de maison expliquent la plus grande partie de ce gain.

Les importations de **produits de l'agriculture et de la pêche**, la seule grande catégorie à avoir évité un recul durant la récession de 2009, ont poursuivi leur expansion en 2010. En hausse constante depuis 2004, ces importations ont gagné encore 226 millions de dollars l'an dernier, soit 0,8 p. 100, atteignant 29,6 milliards de dollars. Les gains étaient

généralisés, avec toutefois quelques replis notables pour les fruits secs, les fruits et les préparations à base de fruits (127 millions de dollars), les autres céréales et préparations céréalières (125 millions de dollars) et le maïs (101 millions de dollars).

Le commerce des services

Comme ce fut le cas pour les biens, le commerce des services a rebondi en 2010, après avoir fléchi en raison de la récession l'année précédente. À l'instar des biens, la reprise n'a pas été suffisamment robuste pour reprendre tout le terrain perdu. En 2010, les exportations de services ont augmenté de 4,4 p. 100, à 70,1 milliards de dollars, tandis que les importations de services étaient en hausse 4,0 p. 100, à 93,4 milliards de dollars, engendrant un déficit de 23,3 milliards de dollars pour l'année, ce qui est 646 millions de dollars supérieur au déficit enregistré en 2009. Les déficits croissants des services de voyages et des services de transport ainsi qu'une légère détérioration des services gouvernementaux n'ont été qu'en partie compensés par l'élimination du déficit des services commerciaux, résultant en une augmentation du déficit global.

Au niveau régional, le Canada accuse un déficit dans le commerce des services avec tous ses grands partenaires (tableau 4-1). Le plus élevé provient des échanges avec les États-Unis (15,3 milliards de dollars), suivi du RdM (5,3 milliards de dollars) et de l'UE (2,2 milliards de dollars), tandis que le déficit avec le Japon est le plus modeste (0,5 milliard de dollars). L'augmentation du déficit du commerce des services l'an dernier découle d'un accroissement des déficits enregistrés avec les États-Unis, le Japon et le RdM; en revanche, le Canada est parvenu à réduire le déficit dans ses échanges de services avec l'UE.

L'activité dans le secteur des **voyages et du tourisme** a repris de la vigueur en 2010. La vigueur du dollar canadien a aidé à créer des conditions favorables pour que les Canadiens voyagent à l'étranger, avec pour résultat que les dépenses de voyage des Canadiens à l'étranger ont augmenté de 9,7 p. 100 (tableau 4-2). Tant les dépenses de

TABLEAU 4-2

Commerce des services par secteurs détaillés, 2009 et 2010
(millions de dollars et variation annuelle en pourcentage)

	Exportations			Importations			Solde		
	2009	2010	Croissance	2009	2010	Croissance	2009	2010	Variation en \$
Total, ensemble des services	67 143	70 090	4,4	89 807	93 399	4,0	-22 664	-23 309	-645
Voyages	15 519	16 263	4,8	27 692	30 381	9,7	-12 173	-14 118	-1 945
Voyages d'affaires	2 528	2 687	6,3	3 520	3 932	11,7	-992	-1 245	-253
Voyages personnels	12 992	13 576	4,5	24 172	26 450	9,4	-11 180	-12 874	-1 694
Transports	10 120	11 363	12,3	19 655	21 493	9,4	-9 535	-10 130	-595
Transports maritimes	2 707	3 024	11,7	8 699	9 575	10,1	-5 992	-6 551	-559
Transports aériens	4 409	5 074	15,1	8 718	9 535	9,4	-4 309	-4 461	-152
Transports terrestres et autres	3 004	3 265	8,7	2 238	2 385	6,6	766	880	114
Services commerciaux	39 681	40 684	2,5	41 154	40 209	-2,3	-1 473	475	1 948
Services de communication	2 650	2 723	2,8	2 089	2 201	5,4	561	522	-39
Services de construction	298	268	-10,1	351	235	-33,0	-53	33	86
Services d'assurances	4 340	4 283	-1,3	6 411	6 289	-1,9	-2 071	-2 006	65
Autres services financiers	2 636	3 156	19,7	4 039	3 468	-14,1	-1 403	-312	1 091
Services informatiques et d'information	4 873	5 041	3,4	2 435	2 374	-2,5	2 438	2 667	229
Redevances et droits de licences	3 673	3 705	0,9	8 801	8 569	-2,6	-5 128	-4 864	264
Services de gestion	5 881	5 081	-13,6	4 722	5 006	6,0	1 159	75	-1 084
Recherche-développement	3 457	3 901	12,8	1 185	892	-24,7	2 272	3 009	737
Services d'archit., d'ingénierie et autres serv. tech.	4 876	5 513	13,1	3 243	3 111	-4,1	1 633	2 402	769
Autres services aux entreprises	4 861	4 967	2,2	5 499	5 300	-3,6	-638	-333	305
Services audio-visuels	2 137	2 044	-4,4	2 381	2 762	16,0	-244	-718	-474
Services gouvernementaux	1 824	1 777	-2,6	1 304	1 316	0,8	520	461	-59

Source : Statistique Canada, matrice CANSIM 376-0035.

voyage personnelles (9,4 p. 100) que les dépenses pour des voyages d'affaires (11,7 p. 100) ont été en forte progression. Parallèlement, les dépenses de voyage des étrangers au Canada ont aussi augmenté, mais moins que celles des Canadiens à l'étranger. Les dépenses de voyage personnelles des étrangers au Canada étaient en hausse de 4,5 p. 100, tandis que les dépenses de voyage d'affaires des étrangers au Canada progressaient de 6,3 p. 100. Au total, les dépenses de voyage des Canadiens à l'étranger ont été supérieures à celles des étrangers

au Canada, entraînant une augmentation du déficit du commerce des services de voyage de 1,9 milliard de dollars, à 14,1 milliards de dollars.

À la faveur de la reprise des échanges de biens avec tous les grands partenaires, le commerce des **services de transport** a aussi augmenté avec toutes les régions en 2010. La seule exception à ce chapitre a trait aux importations de services de transport en provenance de l'UE. Cela est probablement lié à la faible augmentation des importations de biens de cette région.

Les exportations de services de transport ont grimpé de 12,3 p. 100 (1,2 milliard de dollars), tous les grands partenaires commerciaux montrant des gains supérieurs à 10 p. 100. Les exportations ont progressé de 8,7 p. 100 dans le cas des services de transport terrestre, de 11,7 p. 100 pour les services de transport maritime et de 15,1 p. 100 pour les services de transport aérien. Les importations de services de transport étaient aussi en progression générale, sauf pour l'UE, (baisse de 1,9 p. 100), tel que noté ci-dessus. Dans l'ensemble, les importations de services de transport ont augmenté de 9,4 p. 100, avec en tête les États-Unis (16,0 p. 100). Encore ici, les importations de services de transport terrestre sont la catégorie dont la reprise a été la plus lente (6,6 p. 100), suivie du transport aérien (9,4 p. 100) et du transport maritime (10,1 p. 100).

Le Canada est habituellement déficitaire dans ses échanges de **services commerciaux**; mais la situation a changé en 2010, le pays inscrivant son premier excédent, soit 477 millions de dollars. Les exportations de services commerciaux ont augmenté de 2,5 p. 100 (1,0 milliard de dollars), tandis que les importations reculaient de 2,3 p. 100 (0,9 milliard de dollars), faisant passer le solde commercial d'un déficit de 1,5 milliard de dollars en 2009 à un surplus l'an dernier. Les exportations de services commerciaux étaient en hausse vers tous les grands partenaires, sauf le RdM. Simultanément, les importations de services commerciaux en provenance de tous les grands partenaires ont régressé, à l'exception du Japon, où elles ont progressé de 40,3 p. 100. Cependant, comme le Japon ne représente que 2,2 p. 100 des importations totales de services commerciaux du Canada, l'augmentation survenue avec ce pays n'a pas suffi à compenser les baisses enregistrées avec les autres partenaires.

Dans bien des cas, l'effet combiné d'une hausse des exportations et d'une baisse des importations s'est traduite par une amélioration du solde des échanges de services commerciaux. En particulier, le solde du commerce des autres services financiers

est celui qui s'est amélioré le plus (1,1 milliard de dollars), suivi des services d'architecture, de génie et des autres services techniques (gain de 769 millions de dollars), des services de recherche-développement (737 millions de dollars) et des autres services divers aux entreprises (305 millions de dollars). Du côté des services de gestion et des services audio-visuels, la baisse des exportations et la hausse des importations ont contribué à freiner l'amélioration globale du solde commercial.

Le compte courant

Le compte courant enregistre les flux de transactions entre le Canada et ses partenaires commerciaux. Tel qu'indiqué précédemment, les échanges de biens et services représentent la composante la plus importante. Les deux autres composantes du compte courant saisissent les flux de paiements et de rentrées de revenus de placements et de transferts courants.

Le déficit du compte courant s'est creusé entre 2009 et 2010, passant de 43,5 milliards de dollars à 50,0 milliards de dollars l'an dernier, une augmentation de 6,5 milliards de dollars. L'essentiel de la hausse du déficit du compte courant de 2009 à 2010 est attribuable à l'aggravation de 4,6 milliards de dollars du déficit des échanges de biens et services. Le recul de 4,0 milliards de dollars du solde du commerce des biens explique environ 62 p. 100 de la détérioration globale du solde du compte courant, tandis que la baisse de 0,6 milliard de dollars du solde des échanges de services représente une autre tranche de 10 p. 100.

Le Canada a toujours enregistré un déficit au poste des revenus de placements. La croissance des paiements au titre des revenus de placements a été légèrement supérieure à celle des rentrées à ce poste (7,8 p. 100 pour les paiements et 7,1 p. 100 pour les rentrées). En conséquence, le déficit des revenus de placements s'est creusé de 1,5 milliard de dollars. Les bénéfices gagnés par les investisseurs canadiens étaient en hausse de 7,6 milliards de dollars en 2010, tandis que les revenus de

portefeuille sous forme de dividendes et d'intérêts et les autres revenus des détenteurs de placements étaient en baisse de 2,7 milliards de dollars et de 0,9 milliard de dollars, respectivement. En outre, les paiements des Canadiens sur les investissements étrangers directs ont augmenté de 5,4 milliards de dollars, tandis que ceux allant aux détenteurs de placements de portefeuille ont progressé de 2,4 milliards de dollars par rapport à 2009; les paiements versés aux autres détenteurs de placements ont par contre diminué de 2,3 milliards de dollars.

Les transferts courants sont la plus petite des trois principales composantes du compte courant. En 2010, les rentrées au titre des transferts courants étaient en hausse de 93 millions, à 8,7 milliards de dollars, tandis que les paiements de transferts courants augmentaient à 11,2 milliards de dollars. L'effet net est une augmentation de 290 millions de dollars du déficit du poste des transferts courants en 2010, à 2,4 milliards de dollars, alors qu'il était de 2,1 milliards de dollars l'année précédente.

Points saillants de l'évolution du commerce des marchandises du Canada

Profitant de l'amélioration des conditions du marché mondial, le commerce du Canada a rebondi en 2010. La reprise généralisée de l'activité économique, la reconstitution des stocks et de meilleures perspectives du côté des consommateurs ont aidé à soutenir la demande étrangère pour les produits canadiens. Cette tendance a renforcé la demande canadienne pour les intrants intermédiaires étrangers, stimulé l'emploi et aidé à relancer la consommation au pays. Par conséquent, tant les exportations que les importations du Canada ont augmenté l'an dernier.

Le présent chapitre examine plus en détails l'évolution du commerce des marchandises du Canada au cours de l'année écoulée – pour les différents partenaires commerciaux, produits et provinces – à l'aide des statistiques canadiennes détaillées sur le commerce par produit de base et par pays¹.

Les exportations canadiennes de marchandises vers le monde ont augmenté à 399,4 milliards de dollars en 2010, tandis que les importations avançaient à 403,3 milliards de dollars. Dans la plupart des cas, les niveaux d'échanges du Canada avec ses principaux partenaires sont demeurés sous leurs niveaux d'avant la récession. L'essentiel du commerce du Canada se déroule avec quelques partenaires. Les dix principales destinations des exportations ont reçu environ 90 p. 100 des exportations totales de marchandises, tandis que les dix principaux pays fournisseurs ont représenté plus de 80 p. 100 des importations canadiennes en 2010. Il y a eu très peu de

mouvement dans le classement des principaux partenaires commerciaux du Canada. Du côté des exportations, les huit premières destinations l'an dernier étaient les mêmes que l'année précédente, tandis que pour les importations, les neuf principales sources sont demeurées inchangées pour ce qui est de la composition que du classement.

Trois pays ont fait leur entrée dans le groupe des dix principaux partenaires commerciaux du Canada : du côté des exportations, le Brésil et la Norvège, qui ont ravi le neuvième et le dixième rang, respectivement; du côté des importations, Taïwan s'est hissé en dixième position.

Pour ce qui est des produits qui ont joué un rôle clé dans la performance commerciale du Canada en 2010, les véhicules automobiles, l'or, certains produits énergétiques (comme le pétrole brut et le gaz naturel) et diverses ressources non énergétiques telles que la potasse, le blé et les métaux, ont enregistré des excédents commerciaux considérables et, pour la plupart, fait une contribution positive aux soldes commerciaux. Par contre, un certain nombre de produits manufacturés, avec en tête les camions et les pièces d'automobiles, le matériel de télécommunications, les médicaments, les ordinateurs et les circuits intégrés ont affiché des déficits et, pour la plupart, ont eu un impact négatif sur les soldes commerciaux. Plusieurs produits liés aux ressources ont vu leurs prix grimper l'an dernier, sous l'effet de l'expansion économique sans précédent des marchés émergents à travers le monde. Le secteur nord-américain

¹ Les statistiques sur le commerce canadien se présentent essentiellement sous deux formes : les statistiques compilées sur une base douanière et celles qui sont compilées sur la base de la balance des paiements. Au chapitre 4, l'analyse du commerce avec les « principaux partenaires » repose sur les données du commerce de la balance des paiements. Les statistiques sur les échanges commerciaux désagrégés au niveau des produits de base et des pays individuels sont produites uniquement sur une base douanière. Comme le chapitre 5 examine l'évolution du commerce à un niveau détaillé, les chiffres présentés reflètent les statistiques compilées sur une base douanière.

de l'automobile semble aussi émerger du monumental effort de restructuration entrepris ces dernières années. Un des faits saillants de la performance commerciale du Canada a été la reprise des exportations de voitures de tourisme après cinq années consécutives de déclin. Cependant, un effet secondaire de cet effort de reconstruction à l'échelle continentale semble être la disparition de la production canadienne de camions destinés à l'exportation.

Un autre fait saillant de la performance commerciale du Canada en 2010 a été l'augmentation des exportations de produits du bois après un recul de cinq ans. Les exportateurs canadiens de bois et de pâte sont maintenant plus présents sur les marchés asiatiques en croissance rapide après plusieurs années de demande léthargique pour leurs produits, attribuable au marasme du marché de l'habitation aux États-Unis.

Le commerce des dix principaux partenaires commerciaux

Les exportations de marchandises

Après avoir plongé de 25,6 p. 100, les exportations canadiennes de marchandises vers le monde ont rebondi en 2010, gagnant 11,0 p. 100, à 399,4 milliards de dollars. Cette performance est le fruit de la reprise vigoureuse qui a suivi la récession mondiale de 2009. Pour la plupart, les exportations vers les principaux partenaires du Canada sont demeurées sous leur niveau d'avant la récession. Cependant, les exportations en Chine et au Royaume-Uni ont été supérieures à leur niveau de 2008, tandis que celles à destination du Brésil étaient presque à parité. La forte poussée des exportations vers ce pays a essentiellement permis au Brésil de revenir à son niveau de 2008, tandis que la croissance des exportations au Royaume-Uni l'an dernier a projeté ce pays au-dessus du niveau d'avant la récession. Dans le cas de la Chine, les exportations ont continué de croître en 2009² et en 2010.

En 2010, deux pays – le Brésil et la Norvège – ont joint le groupe des dix principales destinations des exportations canadiennes, au neuvième et au dixième rang, respectivement; ils ont déplacé la France (passée de la neuvième à la onzième position) et l'Inde (qui a glissé du dixième au treizième rang). Collectivement, les dix premières destinations en importance ont représenté 89,9 p. 100 des exportations totales de marchandises.

Les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial du Canada du côté des exportations, avec une part atteignant 74,9 p. 100 en 2010, ce qui est légèrement inférieur à la part de 75,0 p. 100 enregistrée un an plus tôt. Les exportations aux États-Unis ont augmenté de 29,0 milliards de dollars, soit 10,8 p. 100, pour atteindre 299,1 milliards de dollars. Bien que la récession aux États-Unis ait pris fin en juin 2009, la reprise a été chancelante en comparaison des récessions passées. La confiance des consommateurs demeure faible, influencée par la baisse prolongée des prix du logement et le chômage élevé. En dépit d'une augmentation en 2010, les exportations canadiennes aux États-Unis sont demeurées inférieures à leurs niveaux de l'une ou l'autre des années de la période 1999-2008.

L'essentiel des gains enregistrés dans les exportations aux États-Unis en 2010 sont concentrés dans trois catégories : les combustibles et huiles minéraux, les véhicules automobiles, ainsi que les pierres et métaux précieux. Ensemble, elles ont fourni plus de 95 p. 100 de l'augmentation des exportations bilatérales durant l'année écoulée. La montée rapide des prix de l'énergie a aidé à gonfler les exportations de combustibles et huiles minéraux de près de 12,6 milliards de dollars. Le pétrole brut arrive en tête avec un gain de 9,2 milliards de dollars, alors que les exportations de gaz naturel étaient sensiblement inchangées l'année précédente.

Les exportations de produits de l'automobile aux États-Unis ont progressé pour la première fois après cinq années de baisses consécutives. Les exportations de véhicules ont augmenté de 11,9 milliards de dollars, à

² Voir *Le commerce international du Canada 2010*.

48,3 milliards de dollars, la plus grande partie des gains étant attribuable aux voitures de tourisme (11,4 milliards de dollars). Les pièces d'automobiles étaient également en hausse de 2,0 milliards de dollars, tandis que les exportations de camions ont reculé de plus de 0,75 milliard de dollars. Les exportations de camions ont chuté en moyenne de près de 60 p. 100 annuellement au cours des trois dernières années. En 2010, elles représentaient moins d'un seizième de leur niveau de 2007.

Les gains observés du côté des pierres et métaux précieux ont été dominés par l'or (hausse de près de 2,0 milliards de dollars) et l'argent (1,1 milliard de dollars), les pièces de monnaie et les déchets et débris de métaux précieux expliquant la plupart du reste des gains.

Les exportations de marchandises au **Royaume-Uni**, qui demeure la deuxième destination en importance du Canada, ont grimpé à 16,4 milliards de dollars en 2010, soit 4,1 p. 100 de l'ensemble des exportations. Les exportations étaient en hausse de 35,7 p. 100 (4,3 milliards de dollars). Les pierres et métaux précieux ont dominé les gains avec une hausse de 3,5 milliards de dollars, l'or (3,0 milliards de dollars) prenant la part du lion. Des gains notables ont aussi été enregistrés pour le nickel (0,7 milliard de dollars) et les aéronefs (0,4 milliard de dollars).

La **Chine** demeure au troisième rang des destinations des exportations canadiennes, accueillant 3,3 p. 100 de l'ensemble de nos exportations de marchandises. Les exportations en Chine ont progressé de 2,1 milliards de dollars, à 13,2 milliards de dollars. La pâte, les graisses et huiles, le bois et les combustibles et huiles minéraux sont à l'origine de la plus grande partie des gains, avec des hausses de 0,7 milliard de dollars, 0,6 milliard de dollars, 0,5 milliard de dollars et 0,4 milliard de dollars, respectivement. Cependant, les exportations d'oléagineux ont inscrit une perte importante (0,7 milliard de dollars), entièrement attribuable à la diminution des expéditions de graines de canola. Sur la période de cinq ans allant de 2006 à 2010,

la part des exportations canadiennes allant en Chine est passée de 1,8 p. 100 à 3,3 p. 100.

Le **Japon** était la quatrième plus importante destination des exportations du Canada en 2010. Les exportations au Japon ont atteint 9,2 milliards de dollars, une hausse de 0,9 milliard de dollars (10,6 p. 100) sur 2009. Les minéraux expliquent la plus grande partie de l'augmentation (331 millions de dollars), suivis du bois, avec un gain de 164 millions de dollars. Le Japon a reçu 2,3 p. 100 de l'ensemble des expéditions canadiennes à l'étranger en 2010.

Le **Mexique** arrive au cinquième rang des pays d'exportation pour le Canada. Les exportations vers ce pays sont celles qui ont augmenté le moins vite parmi les dix principales destinations, avec un taux de croissance de seulement 4,2 p. 100 (204 millions de dollars), à un peu plus de 5,0 milliards de dollars. Les gains notables enregistrés pour les oléagineux (188 millions de dollars) et l'aluminium (104 millions de dollars) ont été annulés par les pertes subies dans les exportations de machines et appareils mécaniques (201 millions de dollars) et les machines et le matériel électriques (154 millions de dollars). Des gains plus modestes dans d'autres catégories, notamment le fer et l'acier, la viande et les véhicules automobiles, expliquent l'augmentation globale des exportations vers ce pays.

L'**Allemagne** arrivait au sixième rang en 2010. Les exportations vers ce pays étaient en hausse de 201 millions de dollars (5,4 p. 100), pour atteindre 3,9 milliards de dollars. Les gains enregistrés dans les exportations de minerais minéraux (314 millions de dollars) et de produits chimiques inorganiques (122 millions de dollars) ont été en grande partie effacés par une diminution de 379 millions de dollars des exportations d'aéronefs et de pièces.

Les exportations vers le septième pays en importance, la **Corée**, ont progressé de 182 millions de dollars (5,2 p. 100), à 3,7 milliards de dollars. Un gain de 160 millions de dollars dans les exportations de céréales a été largement neutralisé par une baisse de 134 millions de dollars dans les exportations de

machines et d'appareils. Il y a eu des gains plus modestes dans les exportations de pâte (82 millions de dollars), de combustibles et huiles minéraux (60 millions de dollars) et de bois (46 millions de dollars), qui ont tous contribué à l'augmentation générale.

Les **Pays-Bas** arrivaient au huitième rang en 2010, soit le même qu'en 2009. Les exportations vers les Pays-Bas étaient en hausse de 490 millions (17,8 p. 100), pour s'établir à 3,2 milliards de dollars. Les gains importants du côté de l'aluminium (226 millions de dollars), des oléagineux (215 millions de dollars), du nickel (153 millions de dollars) et des produits chimiques inorganiques (115 millions de dollars) ont été partiellement annulés par le recul de 228 millions de dollars des exportations de combustibles et huiles minéraux.

Le **Brésil** a fait son entrée dans le groupe des dix principaux marchés d'exportation du Canada pour la première fois en 2010, prenant le neuvième rang – un bond considérable par rapport à la quatorzième place qu'il occupait en 2009. Les exportations ont bondi de 60,4 p. 100 (967 millions de dollars) pour atteindre près de 2,6 milliards de dollars. Trois produits expliquent l'essentiel de cette progression : les engrais, en hausse de 301 millions de dollars (180,9 p. 100), les produits pharmaceutiques, avec un gain de 281 millions de dollars (3 158,6 p. 100), et les combustibles et huiles minéraux, qui ont augmenté de 192 millions de dollars (94,7 p. 100). Le Canada a repris presque tout le terrain perdu dans ses exportations au Brésil durant la récession mondiale de 2009.

Au dixième rang, on retrouve la **Norvège**, pays qui occupait le treizième rang en 2009. Les exportations vers la Norvège ont bondi de 43,4 p. 100, soit 765 millions de dollars, pour s'établir à 2,5 milliards de dollars. Les gains étaient généralisés parmi les principaux produits exportés, mais l'essentiel de l'augmentation est attribuable au nickel (616 millions de dollars) et, dans une moindre mesure, l'aluminium (108 millions de dollars).

Les importations de marchandises

Les importations de marchandises au Canada ont aussi augmenté en 2010, mais à un rythme plus lent que les exportations. Les importations totales étaient en hausse de 10,5 p. 100 (38,2 milliards de dollars), à 403,3 milliards de dollars. Il y a eu peu de mouvement dans le classement des principaux fournisseurs d'importations du Canada de 2009 à 2010, les neuf premiers (États-Unis, Chine, Mexique, Japon, Allemagne, Royaume-Uni, Corée, France et Italie) conservant leur rang. Cependant, il y a eu changement au dixième rang, où Taïwan a déplacé l'Algérie. Les dix principaux fournisseurs d'importations représentaient globalement 80,7 p. 100 du marché d'importation canadien en 2010.

Avec plus de la moitié des importations totales du Canada (50,4 p. 100), les **États-Unis** ont été le plus gros fournisseur de produits étrangers du pays; cette part était néanmoins en baisse par rapport au niveau de 51,2 p. 100 enregistré en 2009. Malgré une part moindre, les importations en provenance des États-Unis ont augmenté de 16,4 milliards de dollars (8,8 p. 100) pour atteindre 203,2 milliards de dollars. Les importations accrues de produits de l'automobile ont dominé les gains, avec une hausse de 7,2 milliards de dollars. Les camions servant au transport des biens (25,0 p. 100), les voitures de tourisme (22,3 p. 100) et les pièces d'automobiles (21,7 p. 100) ont fourni la plus grande partie des gains à l'importation de produits de l'automobile. Des gains plus modestes ont été observés dans les importations de combustibles et huiles minéraux, de fer et d'acier et de machines et appareils mécaniques (1,6 milliard de dollars dans chaque cas) et de plastiques (1,2 milliard de dollars). Les importations d'aéronefs et de pièces ont reculé de 0,6 milliard de dollars, limitant les gains.

La **Chine** est le deuxième fournisseur de marchandises du Canada en importance. À un taux de 12,1 p. 100, la croissance des importations provenant de la Chine a été légèrement supérieure à la moyenne, ce pays voyant sa part du marché d'importation canadien passer de 10,9 p. 100 en 2009 à

11,0 p. 100 en 2010. Les importations en provenance de la Chine ont augmenté de 4,8 milliards de dollars pour atteindre près de 44,5 milliards de dollars l'an dernier. Les machines et appareils mécaniques (1,6 milliard de dollars) et les machines et le matériel électriques (1,5 milliard de dollars) expliquent environ les deux tiers de l'augmentation globale. Le matériel informatique et les machines d'impression ont dominé les gains dans la première catégorie, tandis que les appareils téléphoniques et les transistors et diodes ont fait de même dans la seconde catégorie.

Le **Mexique** arrivait au troisième rang et sa part du marché a gagné un point de pourcentage de 2009 à 2010, pour atteindre 5,5 p. 100 du marché canadien, grâce à une progression de 33,7 p. 100 (5,6 milliards de dollars) des expéditions au Canada. Plus de 60 p. 100 des gains sont imputables aux véhicules automobiles (principalement les camions et les voitures de tourisme) et aux machines et matériel électriques (notamment le matériel téléphonique et les pièces). Les machines et appareils mécaniques et les combustibles et huiles minéraux ont fourni environ la moitié des gains restants.

Les importations venant du **Japon**, la quatrième source en importance pour le Canada, ont progressé de 1,1 milliard de dollars (8,8 p. 100) pour atteindre 13,4 milliards de dollars en 2010. Les produits de l'automobile (principalement les pièces et les voitures de tourisme) et les machines et appareils mécaniques (avec, en tête, les boteurs, les niveleuses, les racleurs et les moteurs à piston) ont été à l'origine d'environ 60 p. 100 de l'ensemble des gains.

Les importations en provenance de l'**Allemagne**, le cinquième fournisseur du Canada en 2010, ont progressé de 0,6 milliard de dollars (5,9 p. 100), à 11,4 milliards de dollars. Les produits de l'automobile expliquent ce gain, avec une progression de 0,7 milliard de dollars. L'essentiel de l'augmentation des importations de produits de l'automobile provient des importations accrues de voitures de tourisme. Les importations de machines et matériel électriques ont également inscrit une hausse (110 millions de dollars), mais elle a

été plus que compensée par un recul de 130 millions de dollars des importations de machines et appareils mécaniques.

Les importations provenant du **Royaume-Uni**, qui arrive au sixième rang des dix principales sources d'importations du Canada, ont progressé de 1,3 milliard de dollars (13,9 p. 100), à 10,7 milliards de dollars. Les combustibles et huiles minéraux ont enregistré la plus forte hausse, soit près de 1,0 milliard de dollars, le pétrole brut fournissant à lui seul 80 p. 100 des gains et le pétrole raffiné, la plus grande partie du reste.

Les importations en provenance de la **Corée**, au septième rang, étaient en hausse de 217 millions (3,7 p. 100), à 6,1 milliards de dollars. L'augmentation la plus importante est survenue dans la catégorie des navires et bateaux (193 millions de dollars), suivie des produits de l'automobile (77 millions de dollars) et des combustibles et huiles minéraux (49 millions de dollars). Un recul des importations de machines et matériel électriques de quelque 175 millions de dollars est venu réduire en partie ces gains.

Occupant le huitième rang, la **France** est le seul pays sur la liste des dix premiers pour lequel le Canada a enregistré une baisse des importations en 2010. Les importations en provenance de ce pays ont fléchi de 3,6 p. 100, à 5,4 milliards de dollars, contre 5,6 milliards de dollars un an plus tôt. En dépit d'une augmentation de 314 millions de dollars des importations d'aéronefs et de pièces, les baisses enregistrées dans diverses catégories ont contribué au repli général. Les importations de produits pharmaceutiques ont le plus reculé (194 millions de dollars), avec des baisses notables des importations de combustibles et huiles minéraux (92 millions de dollars), de machines et matériel électriques (66 millions de dollars), de machines et appareils mécaniques (65 millions de dollars) et d'articles en fer et en acier (40 millions de dollars).

L'**Italie** a conservé le neuvième rang, les importations reçues de ce pays ayant augmenté de 0,2 milliard de dollars, pour s'établir à 4,6 milliards de dollars. Les combustibles et huiles minéraux (presque entièrement des huiles de pétrole raffinées)

étaient en hausse de 113 millions de dollars, suivis des produits pharmaceutiques (43 millions de dollars) et des boissons (27 millions de dollars).

Taïwan a accédé pour la première fois à la liste des dix principales économies fournissant des importations au Canada. Les importations canadiennes de Taïwan ont augmenté de 625 millions (18,7 p. 100) pour atteindre près de 4,0 milliards de dollars en 2010. Les machines et le matériel électriques sont responsables d'un peu moins de la moitié des gains (286 millions de dollars), les pierres et métaux précieux (85 millions de dollars) et les articles en fer et en acier (82 millions de dollars) ayant aussi fait une contribution marquée à ces gains.

Les principaux déterminants du commerce des marchandises

Sur plus de 1 200 biens³, les 26 produits énumérés au tableau 5-1 ont été choisis en raison de leur impact global sur l'évolution du solde commercial du Canada. Ensemble, ils représentaient un peu moins de la moitié des exportations de marchandises du Canada en 2010 et près du tiers de ses importations de marchandises. Douze des produits sélectionnés ont contribué à améliorer le solde commercial, à hauteur de près de 25,9 milliards de dollars. Quatorze autres produits ont été responsables des baisses les plus importantes des soldes commerciaux, totalisant quelque 16,8 milliards de dollars. Pris ensemble, ces 26 produits ont fait une contribution positive de quelque 9,1 milliards de dollars au solde commercial du Canada de 2009 à 2010. Par comparaison, le solde commercial global du Canada n'a progressé que de 1,4 milliard de dollars.

Comme il ressort du tableau 5-1, ces grands déterminants entrent dans deux catégories : les produits qui affichent un excédent commercial et les produits qui enregistrent un

déficit commercial. Dans chaque catégorie, le commerce est subdivisé entre les sous-catégories des échanges commerciaux comportant des flux bidirectionnels importants et les échanges principalement unilatéraux.

Les produits pour lesquels on observe d'importants flux commerciaux et où le Canada enregistre un excédent sont les voitures de tourisme, l'or et certains produits énergétiques (comme le gaz naturel et le pétrole brut). Les produits axés sur les ressources ont été influencés par les variations de prix survenues en 2010. Les prix du pétrole brut ont augmenté l'an dernier, ce qui a contribué à l'expansion du solde commercial pour ce produit. De façon similaire, les prix des métaux précieux étaient en hausse en 2010, le prix de l'or passant de 973 \$É.-U. l'once troy en 2009 à 1 225 \$É.-U. en 2010⁴. Les prix du gaz naturel ont fléchi en 2010 alors que les volumes exportés ont légèrement augmenté, causant une hausse modeste de la valeur totale des exportations de gaz naturel; cependant, avec l'augmentation plus grande du côté des importations, le solde positif à ce poste a rétréci. Dans le cas des voitures de tourisme, dont la plus grande partie est destinée au marché américain, le gain provient de volumes croissants dans un contexte où les prix ont fléchi. Globalement, ces quatre produits ont enregistré un excédent commercial de 63,5 milliards de dollars, en hausse de 16,1 milliards de dollars sur l'année précédente.

Les produits où le Canada enregistre habituellement des exportations élevées mais des importations plus limitées sont principalement des ressources non énergétiques, comme la potasse, les métaux et le blé. Plusieurs de ces produits ont profité des fortes hausses de prix et d'une amélioration des conditions de la demande, alors que la production a commencé à montrer des signes de reprise au lendemain de la récession mon-

3 Le commerce des marchandises du Canada est habituellement présenté selon le Système harmonisé (SH), un système international de classification des produits échangés. Dans le SH, le commerce est ventilé en 97 chapitres, correspondant à la classification à deux chiffres. Chaque chapitre est ensuite ventilé en sous-catégories, correspondant à la classification à quatre chiffres, et chaque sous-catégorie à quatre chiffres est elle-même ventilée en produits individuels, correspondant à la classification à six chiffres. Dans cette section, nous examinons les produits au niveau de classification SH à quatre chiffres qui sont à l'origine des changements observés dans le solde commercial du Canada au cours de l'année.

4 Statistique Canada, *Commerce de marchandises – revue annuelle de 2010*, n° 65-208 au Catalogue.

TABLE 5-1

Commerce des marchandises du Canada par principaux produits
(millions de dollars et pourcentage)

Produit	Exportations en 2010 (\$)	Croissance des exporta- tions (%)	Importations en 2010 (\$)	Croissance des importa- tions (%)	Solde en 2010 (\$)	Variation du solde 2010/2009 (\$)
PRODUITS AFFICHANT UN EXCÉDENT COMMERCIAL						
Exportations élevées et importations élevées						
Voitures de tourisme	37 985,6	43,0	22 999,8	18,5	14 985,9	7 834,2
Pétrole brut	51 942,0	21,3	23 854,2	12,4	28 087,8	6 496,3
Or	13 831,6	65,4	7 575,9	67,9	6 255,7	2 406,8
Gaz de pétrole	18 359,4	0,11	4 204,4	18,6	14 155,0	-639,7
<i>Total partiel</i>	122 118,7	27,1	58 634,3	20,4	63 484,4	16 097,7
Exportations élevées et importations limitées						
Potasse	5 196,6	41,9	25,5	2,7	5 171,2	1 533,1
Pâte de bois chimique	4 960,9	36,0	164,0	4,7	4 796,9	1 304,5
Mattes de nickel	2 792,7	85,5	86,4	73,4	2 706,3	1 250,7
Aluminium brut	6 025,2	23,9	299,2	46,4	5 726,0	1 068,5
Bois scié	5 050,3	28,0	487,5	22,7	4 562,8	1 015,5
Charbon	5 986,7	20,8	1 078,2	1,9	4 908,5	1 010,1
Diamants, non montés ou sertis	2 681,5	38,6	521,5	26,7	2 160,1	637,2
Huile de canola	2 188,0	41,8	224,1	51,8	1 963,8	567,9
Papier non couché	2 452,7	-21,8	494,1	-4,8	1 958,6	-658,0
Aéronefs	6 969,1	-10,8	2 210,4	-3,8	4 758,8	-751,4
Minerais de fer et concentrés, y compris pyrites grillées	3 190,6	-5,3	916,6	206,1	2 274,0	-796,0
Blé et méteil	4 671,2	-22,4	12,7	-32,8	4 658,5	-1 344,0
<i>Total partiel</i>	52 165,5	12,4	6 520,1	16,7	45 645,4	4 837,9
PRODUITS AFFICHANT UN DÉFICIT COMMERCIAL						
Exportations élevées et importations élevées						
Médicaments, sous forme de doses	3 982,0	-29,3	8 879,6	-6,8	-4 897,6	-1 003,5
Pièces de véhicules automobiles	9 058,2	30,1	18 353,6	22,9	-9 295,4	-1 327,6
Matériel téléphonique et pièces	3 185,2	-12,7	7 496,2	20,6	-4 311,0	-1 742,9
<i>Total partiel</i>	16 225,4	-0,1	34 729,3	13,2	-18 504,0	-4 074,0
Exportations limitées et importations élevées						
Déchets et débris de métaux précieux	629,3	15,8	1 986,0	-24,8	-1 356,7	741,0
Médicaments, non sous forme de doses	3 982,0	-29,3	8 879,6	-6,8	-4 897,6	-1 003,5
Circuits électroniques intégrés	1 631,6	-28,1	3 559,1	1,8	-1 927,5	-701,3
Véhicules (transport des marchandises)	705,2	-55,7	11 570,5	34,7	-10 865,3	-3 866,2
Bulldozers, niveleuses et racleuses, etc.	137,1	-37,1	2 579,0	38,8	-2 441,9	-802,4
Tracteurs	323,2	-54,4	2 626,9	32,4	-2 303,7	-1 027,9
Ordinateurs	1 767,0	-10,0	8 355,2	12,6	-6 588,2	-1 128,5
<i>Total partiel</i>	9 175,3	25,2	39 556,3	50,7	-30 380,9	-7 788,7
Total, 26 produits	199 684,9	20,3	139 440,0	25,4	60 244,8	9 073,0
Total, tous les produits	399 420,7	11,0	403 347,2	10,5	-3 926,5	1 362,0

Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI, à l'aide de données de Statistique Canada.

Performance à l'exportation des entreprises canadiennes de petite, moyenne et grande taille durant la crise financière mondiale¹

La performance à l'exportation selon la taille de l'entreprise durant la crise

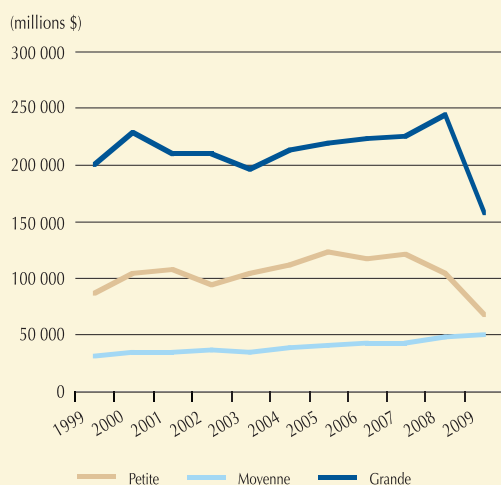
Au cours de la récente crise financière mondiale, les exportateurs canadiens de taille moyenne (les entreprises ayant entre 100 et 499 employés) s'en sont tirés mieux que les petits et grands exportateurs, haussant la valeur de leurs exportations de 7 p. 100 entre 2008 et 2009, à 51 milliards de dollars (figure 1). Cette performance s'inscrit dans une tendance qui se poursuit depuis une décennie et au cours de laquelle la part des exportations canadiennes provenant des entreprises de taille moyenne n'a cessé d'augmenter. Par contre, les grandes entreprises (celles comptant 500 employés ou plus) ont vu la valeur de leurs exportations diminuer de 36 p. 100 durant

la crise, à 157 milliards de dollars. Les petites entreprises (celles qui ont moins de 100 employés) constituent la catégorie restante. Au cours de la crise, leurs exportations ont chuté de 34 p. 100, passant de 103 milliards de dollars en 2008 à 68 milliards de dollars en 2009. Cette année-là, les petites entreprises représentaient 86 p. 100 des exportateurs canadiens.

La crise et les exportations du Canada aux États-Unis

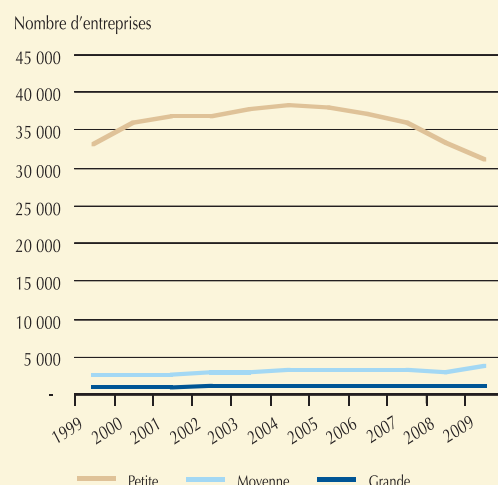
La valeur des exportations canadiennes aux États-Unis est passée de 279 milliards de dollars en 1999 à 322 milliards de dollars en 2008, ce qui représente 78 p. 100 de la valeur totale des exportations canadiennes. Cependant, avec l'avènement de la crise financière mondiale, la valeur des exportations canadiennes aux États-Unis

Valeur des exportations, selon la taille de l'entreprise, 1999-2009



Source : Statistique Canada, *Registre des exportateurs*.

Nombre d'exportateurs, selon la taille de l'entreprise, 1999-2009



Source : Statistique Canada, *Registre des exportateurs*.

1 Des renseignements supplémentaires sur les petites entreprises exportatrices sont disponibles dans la publication d'Industrie Canada intitulée *Principales statistiques relatives aux petites entreprises – Édition spéciale : les petites entreprises exportatrices canadiennes*. Ce rapport examine l'importance des petites entreprises sur les marchés internationaux, en s'intéressant au nombre d'exportateurs de marchandises et à la valeur des exportations par industrie, province et destination, selon la taille de l'entreprise, pour la période 1999-2009. Le rapport renferme également un profil du financement des PME canadiennes qui ont exporté en 2007 et s'intéresse à la participation des PME aux chaînes de valeur mondiales. Pour recevoir cette publication, veuillez vous abonner en ligne à www.ic.gc.ca/PMestatistiques/abonnement.

a dégringolé de 31 p. 100, à 225 milliards de dollars en 2009. Dans ce mouvement, les grandes entreprises canadiennes ont vu leurs exportations aux États-Unis reculer dans une proportion similaire. Cela ne saurait étonner parce que les grandes entreprises sont à l'origine de la grande majorité des exportations aux États-Unis. Du côté des petites entreprises canadiennes, les exportations aux États-Unis ont aussi baissé de 30 p. 100 entre 2008 et 2009, mais les entreprises de taille moyenne ont été un peu moins touchées, leurs exportations ne reculant que de 25 p. 100 durant la même période.

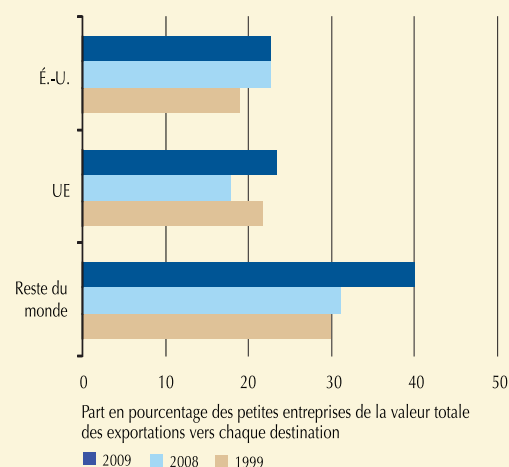
Les écarts de performance entre des entreprises de taille différente peuvent s'expliquer en partie en faisant le lien entre la taille d'une entreprise et l'industrie à laquelle elle appartient. Ainsi, le secteur du matériel de transport et celui des mines et de l'extraction du pétrole et du gaz représentaient environ 45 p. 100 des exportations de marchandises du Canada aux États-Unis en 2008. Une caractéristique du secteur du pétrole et du gaz et des autres ressources est qu'il est plus probable qu'on y retrouve de grandes entreprises, qui ont probablement été touchées par la brusque chute des prix des ressources au cours de la

crise mondiale. Les grandes entreprises sont aussi des participants de premier plan dans le secteur de l'automobile, qui était déjà en déclin mais dont la chute a été précipitée lors de la crise. Par contre, les entreprises de petite et moyenne taille desservent habituellement des créneaux bien précis du marché ou fournissent des intrants intermédiaires au sein de chaînes de valeur nord-américaines intégrées. Ces activités ont probablement moins subi les contrecoups de la crise.

Les petites entreprises et les autres destinations des exportations

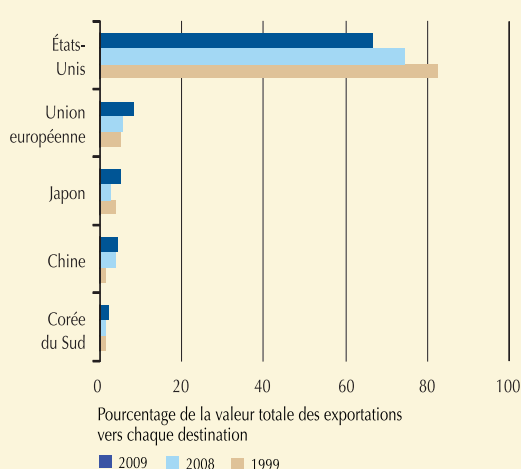
Les petites entreprises jouent un rôle particulièrement important au niveau des exportations vers les marchés non traditionnels. En 2009, les petites entreprises comptaient pour un peu plus de 20 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises aux États-Unis et l'UE; cependant, elles fournissaient plus de 30 p. 100 des exportations vers le reste du monde avant la crise financière mondiale. Puis, elle ont vu leur part grimper à 40 p. 100 en 2009. La valeur absolue de leurs exportations a aussi progressé légèrement. Dans l'intervalle, les parts et la valeur absolue

Les exportations des petites entreprises selon la destination



Source : Statistique Canada, *Registre des exportateurs*.

Principales destinations des exportations des petites entreprises canadiennes



Source : Statistique Canada, *Registre des exportateurs*.

des exportations des entreprises de moyenne et grande taille ont régressé durant la crise.

La part des exportations canadiennes à destination des États-Unis provenant des petites entreprises a aussi reculé depuis 1999. En 2009, les États-Unis représentaient 66 p. 100 de la valeur totale des exportations des petites entreprises canadiennes, en baisse par rapport aux niveaux de 75 p. 100 en 2008 et de 82 p. 100 en 1999. En revanche, les exportations vers le

Japon, la Chine et la Corée du Sud ont pris de plus en plus d'importance pour les petites entreprises canadiennes durant la dernière décennie. En 2009, celles-ci exportaient de façon disproportionnée vers certains marchés émergents clés par rapport aux entreprises de moyenne ou grande taille. À titre d'exemple, les petites entreprises représentaient 65 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes en Inde, 63 p. 100 en Égypte et 60 p. 100 en Turquie.

diale. Dans le cas de la pâte, la forte demande de la Chine a aidé à stimuler les exportations. Par contre, les exportations de blé ont reculé en 2010, les prix et les volumes étant en baisse par rapport à l'année précédente. Enfin, les ventes de gros articles tels que les avions ont vraisemblablement souffert des conséquences de la récession. L'excédent commercial pour l'ensemble de ces produits a augmenté de 4,8 milliards de dollars, à 45,6 milliards de dollars.

Les produits qui donnent lieu à d'importants flux commerciaux et où le Canada enregistre un déficit sont notamment le matériel de télécommunications, les produits pharmaceutiques et les pièces d'automobiles. L'apaisement des craintes suscitées par le risque d'une pandémie mondiale d'influenza pourrait expliquer la baisse des échanges de médicaments vendus par dose, tandis que la reprise du marché nord-américain de l'automobile explique vraisemblablement la forte augmentation du commerce des pièces. Cependant, le contexte d'affaires à l'étranger est généralement faible par rapport à la situation qui prévaut au Canada; cela pourrait expliquer l'augmentation des importations de matériel de télécommunications alors que les exportations de ces produits étaient en baisse. Dans l'ensemble, l'augmentation des exportations de pièces d'automobiles a été annulée par le recul des médicaments et du matériel de télécommunications, tandis que la valeur des exportations de ces produits a peu changé au cours de l'année pendant que

les importations augmentaient, entraînant une aggravation de 4,1 milliards de dollars du déficit commercial pour ces produits.

Les produits pour lesquels le Canada enregistre habituellement un niveau d'importations élevé mais un niveau d'exportations plus limité sont essentiellement des biens manufacturés. Pour la plupart des catégories, la demande canadienne était en hausse alors que la demande étrangère fléchissait. Globalement, le déficit commercial pour ces produits s'est creusé de 7,8 milliards de dollars, à 30,4 milliards de dollars.

Le commerce des marchandises par grands groupes de produits

Dans cette section, nous examinons la performance commerciale du Canada en 2010 pour les 12 groupes de produits suivants : l'énergie; les véhicules et pièces; les machines et appareils mécaniques; les machines électriques et électroniques; le matériel technique et scientifique; les produits agricoles et agroalimentaires; les minéraux et métaux; les produits chimiques, les plastiques et le caoutchouc; le bois, la pâte et le papier; les textiles, le vêtement et le cuir; les biens de consommation et les produits manufacturés divers; les autres matériels de transport. Les cinq premiers groupes correspondent à des chapitres individuels du Système de classification harmonisé, tandis que les sept autres groupes sont répartis sur plusieurs chapitres du SH.

Produits énergétiques⁵

Les exportations canadiennes de produits énergétiques ont augmenté de 15,6 p. 100 (12,8 milliards de dollars), à 94,8 milliards de dollars, en 2010, faisant de l'énergie le plus important groupe de produits d'exportation du Canada. Tel qu'expliqué au chapitre 4, la plus grande partie des gains est imputable à des hausses de prix, alors que les volumes sont demeurés presque stationnaires. En dépit de cette augmentation, les exportations sont demeurées bien inférieures à leur niveau record de 2008 (133,3 milliards de dollars), lorsque les prix du pétrole brut avaient franchi la barre des 150 \$É.-U. le baril.

Les importations de produits énergétiques au Canada ont aussi augmenté l'an dernier, en progression de 18,0 p. 100 (6,2 milliards de dollars) pour atteindre 40,6 milliards de dollars. Étant donné que les exportations ont augmenté davantage que les importations en valeur, l'excédent commercial pour les produits énergétiques a grimpé à 54,2 milliards de dollars.

La Chine est un marché en croissance pour les exportations d'énergie du Canada. Celles-ci étaient en hausse de 45,0 p. 100 (394 millions de dollars) en 2010, atteignant près de 1,3 milliard de dollars – cinq fois plus qu'il y a deux ans. Par une grande marge, les États-Unis sont toutefois demeurés la principale destination des exportations d'énergie du Canada en 2010, accaparant quelque 92,6 p. 100 (87,7 milliards de dollars) des exportations totales de combustibles, d'huiles et d'autres produits énergétiques canadiens. Ce pays a aussi fourni 30,4 p. 100 (12,3 milliards de dollars) des importations totales d'énergie du Canada. Les exportations ayant dépassé les importations, le Canada a affiché un excédent commercial bilatéral avec les États-Unis pour les produits énergétiques, qui s'élève à 75,4 milliards de dollars. Il en est résulté une augmentation de l'excédent du commerce bilatéral des produits énergétiques de 10,9 milliards de dollars. Ainsi, les États-Unis ont engendré un excédent supérieur à celui enregistré pour l'ensemble des produits énergétiques. Des baisses notables des soldes

commerciaux des produits énergétiques sont survenues avec le Nigeria (1,2 milliards de dollars), le Royaume-Uni (1,1 milliard de dollars), l'Iraq (633 millions de dollars), le Mexique (475 millions de dollars), et l'Arabie saoudite (440 millions de dollars), équivalant à une bonne partie de la différence entre le solde commercial avec les États-Unis et celui du commerce total de ces produits.

Trois produits (le pétrole brut, le pétrole raffiné et les gaz de pétrole – presque exclusivement le gaz naturel) comptent pour quelque 90 p. 100 des échanges de produits énergétiques – un peu plus du côté des importations que des exportations. Le pétrole brut arrive au premier rang, avec 55 p. 100 des exportations d'énergie et près de 59 p. 100 des importations. Les exportations de pétrole ont progressé de 9,1 milliards de dollars en 2010 pour atteindre 51,9 milliards de dollars, une augmentation de 21,3 p. 100 par rapport au niveau de 2009. Les exportations accrues aux États-Unis (hausse de 9,1 milliards de dollars) expliquent ce gain, tandis que les principales baisses du côté des exportations sont survenues avec l'Inde (38,4 millions de dollars), la Malaisie (38,1 millions de dollars) et le Chili (25,1 millions de dollars).

Les importations de pétrole brut ont progressé moins vite que les exportations, gagnant 12,4 p. 100, à 23,9 milliards de dollars, en 2010. Dix pays ont fait des gains notables totalisant 5,1 milliards de dollars, tandis que dix autres pays ont affiché des pertes significatives totalisant 2,5 milliards de dollars, ce qui explique l'augmentation globale de 2,6 milliards de dollars des importations. Le Nigeria (hausse de 1,2 milliard de dollars), le Royaume-Uni (augmentation de 0,8 milliard de dollars) et l'Iraq (progression de 0,6 milliard de dollars) ont dominé la liste des pays où il y a eu hausse, suivis du Brésil avec un gain de 549 millions de dollars. Ce dernier pays est devenu une nouvelle source d'importations de pétrole brut pour le Canada en 2010, alors qu'il n'y avait eu aucune importation de brut en provenance du Brésil au cours des deux années précédentes. Les fournisseurs dont les importations de pétrole brut au Canada ont diminué sont la Norvège (854

5 Chapitre 27 du SH.

millions de dollars), l'Azerbaïdjan (624 millions de dollars) et les États-Unis (364 millions de dollars). Quatre pays – le Venezuela, le Danemark, l'Algérie et les Émirats arabes unis (AE) – ont subi des reculs variant entre 100 millions et 200 millions de dollars chacun, les expéditions en provenance des AE ayant pratiquement cessé. La France, Trinidad et Tobago et l'Ukraine n'ont fait aucune vente au Canada l'an dernier après avoir expédié pour 65 millions, 63 millions et 9 million de dollars, respectivement, en importations de pétrole brut l'année précédente.

Puisque les exportations de pétrole brut ont augmenté davantage que les importations, l'excédent commercial pour ces produits a progressé de 6,5 milliards de dollars, passant de 21,6 milliards de dollars en 2009 à 28,1 milliards de dollars l'an dernier.

Les exportations canadiennes d'huiles de pétrole raffinées étaient en hausse de 2,8 milliards de dollars (23,5 p. 100), à 14,8 milliards de dollars, l'an dernier. Les exportations aux États-Unis sont à l'origine de ces gains, avec une augmentation de 3,4 milliards de dollars (31,9 p. 100). Les pertes enregistrées vers les destinations européennes ont limité les gains. Globalement, les exportations de ces produits vers la France, l'Allemagne, l'Italie, les Pays-Bas, l'Espagne, la Suisse et le Royaume-Uni ont fléchi de 438 millions de dollars, les Pays-Bas venant en tête avec une baisse de 140 millions de dollars. Parallèlement, les importations canadiennes d'huiles de pétrole raffinées augmentaient de près de 2,7 milliards de dollars (38,3 p. 100), à 9,6 milliards de dollars. Les États-Unis expliquent environ la moitié des gains, avec une hausse de 1,3 milliard de dollars. Les importations en provenance des Pays-Bas sont celles qui accusent le recul le plus marqué, soit 130 millions de dollars. Ces augmentations ont entraîné une légère hausse de l'excédent commercial pour les huiles de pétrole raffinées en 2010, à 5,2 milliards de dollars, contre 5,0 milliards de dollars un an auparavant.

Les exportations de gaz de pétrole ont inscrit un léger gain de 19,7 millions de dollars (0,1 p. 100) entre 2009 et 2010, pour atteindre 18,4 milliards de dollars. Presque toutes ces

exportations ont pris la destination des États-Unis. Les importations de gaz de pétrole ont progressé davantage que les exportations, avec une hausse de 659,4 millions (18,6 p. 100), à 4,2 milliards de dollars. Environ les deux tiers de l'augmentation sont imputables aux États-Unis, le reste venant principalement de Trinidad et Tobago (hausse de 135 millions de dollars) et du Qatar (gain de 53 millions de dollars). Les importations ayant augmenté davantage que les exportations, l'excédent des échanges de gaz de pétrole a fondu de 640 millions de dollars pour s'établir à 14,2 milliards de dollars en 2010.

Environ la moitié des autres catégories énergétiques moins importantes ont vu leur solde commercial se détériorer l'an dernier, tandis qu'il y a eu amélioration des soldes commerciaux pour l'autre moitié. Ainsi, le charbon est le produit qui a inscrit le gain le plus important, son excédent commercial avançant de 1,0 milliard de dollars, tandis que l'électricité est le produit qui a subi la perte la plus lourde, réduisant son excédent commercial de 364 millions de dollars. Ces catégories ont fourni environ 0,5 milliard de dollars à l'augmentation globale de 6,0 milliards de dollars de l'excédent des échanges de produits énergétiques.

Tel que noté précédemment, les exportations vers la Chine ont augmenté assez fortement ces dernières années. Deux produits sont responsables de la plus grande partie de cette augmentation – le charbon et le coke de pétrole. Dans le cas du charbon, les exportations en Chine étaient en hausse de plus de 53 p. 100 l'an dernier, après avoir presque quadruplé l'année précédente, tandis que les exportations de coke bondissaient de 358,5 p. 100, après avoir grimpé de plus de 67 p. 100 un an plus tôt. Le charbon est le plus important des produits d'exportation, représentant environ huit dollars sur dix d'expédition de produits énergétiques en Chine.

Véhicules et pièces⁶

Tel qu'indiqué précédemment, les exportations de véhicules et de pièces ont mis fin à une tendance baissière qui a duré cinq ans en inscrivant un gain en 2010. Sur l'année, les

6 Chapitre 87 du SH.

exportations étaient en hausse de 11,8 milliards de dollars (30,8 p. 100), à 50,2 milliards de dollars. Les importations ont aussi progressé, bien qu'à un rythme moins élevé. Les importations de véhicules et de pièces ont avancé de 10,9 milliards de dollars, à 60,3 milliards de dollars, une hausse de 22,1 p. 100 par rapport à 2009. Avec ces mouvements, le déficit du commerce des produits de l'automobile a reculé à 10,1 milliards de dollars en 2010, alors qu'il s'établissait à 11,0 milliards de dollars un an plus tôt.

Environ 96 p. 100 des exportations canadiennes de produits de l'automobile ont pris la destination des États-Unis en 2010 et ce pays a fourni près des deux tiers des importations canadiennes de produits de l'automobile. Parmi les autres fournisseurs importants de produits de l'automobile sur le marché canadien, mentionnons le Mexique (9,9 p. 100), le Japon (9,5 p. 100) et l'Allemagne (5,6 p. 100).

L'essentiel des variations observées dans le commerce des produits de l'automobile peut être attribué à trois produits – les voitures de tourisme, les véhicules de transport (c.-à-d. les camions) et les pièces d'automobiles. Ensemble, ils ont représenté plus de 95 p. 100 des exportations et près de 88 p. 100 des importations de produits de l'automobile.

Les véhicules de tourisme ont été la plus importante des trois grandes catégories de produits de l'automobile avec plus de 75 p. 100 des exportations et près de 40 p. 100 des importations en 2010. Les exportations de voitures de tourisme étaient en hausse de 43,0 p. 100 (11,4 milliards de dollars), à 38,0 milliards de dollars l'an dernier, les États-Unis absorbant la totalité de l'augmentation. Parallèlement, les importations de ces produits ont crû de 18,5 p. 100 (3,6 milliards de dollars), à 23,0 milliards de dollars. Les gains à l'importation ont aussi été dominés par les États-Unis (2,1 milliards de dollars), suivis du Mexique (0,8 milliard de dollars) et l'Allemagne (0,6 milliard de dollars). La Corée (recul de 116 millions de dollars) et le Brésil (perte de 100 millions de dollars) sont les deux pays ayant enregistré les baisses les plus importantes. Les exportations ayant progressé beaucoup plus

rapidement que les importations, l'excédent du commerce des voitures de tourisme a plus que doublé en 2010, passant de 7,2 milliards de dollars en 2009 à 15,0 milliards de dollars l'an dernier.

Les pièces et accessoires ont été la deuxième plus importante catégorie dans le commerce de produits de l'automobile, représentant 18 p. 100 des exportations et 30 p. 100 des importations en 2010. Les échanges de ces produits étaient en expansion à la faveur de la reprise de la production automobile en Amérique du Nord : les exportations ont progressé de 2,1 milliards de dollars, à 9,1 milliards de dollars, tandis que les importations avançaient de 3,4 milliards de dollars pour atteindre 18,4 milliards de dollars. Le bilan de ces mouvements a entraîné une aggravation du déficit commercial pour les pièces et accessoires d'automobiles de 1,3 milliard de dollars, à 9,3 milliards de dollars. Du côté des exportations, la plus grande partie de la hausse est attribuable aux États-Unis (gain de 2,0 milliards de dollars), suivis du Mexique (progression de 57 millions de dollars). Pour les importations, les États-Unis sont à l'origine d'environ 70 p. 100 de l'augmentation (2,4 milliards de dollars), tandis que le Japon (286 millions de dollars), le Mexique (273 millions de dollars), la Corée (192 millions de dollars) et la Chine (173 millions de dollars) sont responsables de la plus grande partie du reste des gains.

Les exportations canadiennes de camions ont presque cessé au cours de la dernière décennie. Après avoir touché un sommet en 2002, à 14,4 milliards de dollars, elles ont régressé au cours de chaque année depuis, à l'exception d'une légère augmentation en 2005. En 2010, les exportations ont atteint 705 millions de dollars, soit moins d'un vingtième de la valeur des exportations en 2002; les valeurs à l'exportation ont diminué de plus de moitié au cours de chacune des trois dernières années. La plus grande partie du déclin touche les expéditions aux États-Unis. Parallèlement, les importations de camions étaient en hausse de plus du tiers l'an dernier, soit de près de 3,0 milliards de dollars. Le Canada se procure plus de 95 p. 100 de ses camions importés chez ses

deux voisins nord-américains; il n'est donc pas étonnant que les importations de camions en provenance des États-Unis aient dominé les gains (hausse de 1,8 milliard de dollars), suivis du Mexique (augmentation de 940 millions de dollars).

Machines et appareils mécaniques⁷

Les machines et appareils mécaniques (ci-après, les machines) correspondent à un chapitre individuel du système de classification SH. C'est aussi l'une des plus importantes catégories de biens entrant dans le commerce du Canada; celle-ci englobe toute une variété d'articles allant des roulements à bille aux grues mobiles et aux derricks.

Les exportations de machines ont régressé de 1,1 milliard de dollars (3,7 p. 100) en 2010, pour s'établir à 28,8 milliards de dollars. Les pertes ont été largement répandues, seulement 36 des 87 sous-catégories ayant enregistré une augmentation. Les produits qui ont dominé les baisses sont les turbines à gaz (principalement pour les avions), les pompes à air ou à vide, les appareils servant à la fabrication de cristaux semi-conducteurs, ainsi que les ordinateurs et composantes; ces exportations ont reculé de 349 millions de dollars, 321 millions de dollars, 220 millions de dollars et 196 millions de dollars, respectivement. La reprise dans le secteur de l'automobile s'est traduite par des gains du côté des moteurs à piston et des pièces de moteur, ce qui a partiellement compensé les reculs. Les pertes les plus importantes ont touché les exportations vers la Chine (279 millions de dollars), le Mexique (201 millions de dollars), la Corée (134 millions de dollars) et la France (112 millions de dollars). En revanche, les exportations de ces produits en Russie ont progressé de 132 millions de dollars.

Contrairement à la situation observée pour les exportations, les importations de machines ont augmenté en 2010, soit de 4,1 milliards de dollars (7,8 p. 100), pour atteindre 57,0 milliards de dollars. La grande majorité des gains concernent quatre pays – la Chine, les États-Unis, le Mexique et le Japon – les importations en provenance de ces pays

ayant progressé de 1,6 milliard de dollars, 1,6 milliard de dollars, 695 millions de dollars et 415 millions de dollars, respectivement. Les moteurs à piston sont le produit qui affiche la hausse la plus importante, soit 1,1 milliard de dollars, suivis des ordinateurs, des bouteurs autopropulsés et des pièces de moteur, avec des gains de 933 millions de dollars, 721 millions de dollars et 381 millions de dollars, respectivement. Les turbines à gaz sont la catégorie qui accuse la plus forte perte, soit 645 millions de dollars.

L'effet combiné d'une baisse des exportations et d'une augmentation des importations en 2010 a fait en sorte que le déficit commercial dans la catégorie des machines et appareils mécaniques s'est creusé de 5,2 milliards de dollars, pour atteindre 28,2 milliards de dollars, effaçant complètement l'amélioration de 4,3 milliards de dollars survenue en 2009. Il y a eu aggravation des déficits commerciaux avec la Chine (de 1,9 milliard de dollars), les États-Unis (de 1,6 milliard de dollars), le Mexique (de 0,9 milliard de dollars) et le Japon (de 0,5 milliard de dollars), représentant plus de 90 p. 100 de la détérioration du solde commercial.

Machines électriques et électroniques⁸

Les exportations de produits électriques et électroniques ont reculé de 1,1 milliard de dollars, à 15,1 milliards de dollars, notamment à destination des États-Unis (recul de 1,0 milliard de dollars, soit 90,6 p. 100 du total). Des pertes plus modestes dans les expéditions au Mexique (154 millions de dollars) et en Hongrie (96 millions de dollars) expliquent la plupart du reste, tandis qu'une hausse de 71 millions de dollars des exportations en Chine a contribué à limiter les pertes. Parmi les produits de cette catégorie, les gains et les pertes ont été assez également répartis – 23 des 48 grandes composantes ont inscrit des gains, tandis que 23 autres ont subi des pertes (il n'y a pas eu d'échanges commerciaux dans les deux catégories restantes). Au total, les pertes ont dépassé les gains de sorte que les exportations ont

7 Chapitre 84 du SH.

8 Chapitre 85 du SH.

diminué. Les principales pertes étaient concentrées dans trois produits – les circuits intégrés, les téléphones et le matériel connexe, et les téléviseurs – ensemble, ils ont fléchi de 1,2 milliard de dollars.

Les importations de produits électriques et électroniques ont augmenté à 42,5 milliards de dollars en 2010, un gain de 4,2 milliards de dollars par rapport à l'année précédente. Des importations accrues en provenance de la Chine (1,5 milliard de dollars), du Mexique (1,2 milliard de dollars), des États-Unis (0,8 milliard de dollars), du Danemark (0,4 milliard de dollars) et de Taïwan (0,3 milliard de dollars) expliquent la progression observée. Les hausses étaient assez généralisées : les téléphones et le matériel connexe venaient en tête, suivis des câbles et fils isolés, des génératrices électriques et des convertisseurs rotatifs et des appareils semi-conducteurs, lesquels ont compté pour les deux tiers des gains.

Puisque les exportations ont reculé de 1,1 milliard de dollars et que les importations ont augmenté de 4,2 milliards de dollars en 2010, le déficit commercial au poste des machines et du matériel électriques et électroniques s'est creusé de 5,3 milliards de dollars, pour atteindre 27,5 milliards de dollars.

Matériel technique et scientifique⁹

Les exportations de matériel technique et scientifique ont légèrement diminué, soit de 0,6 p. 100 (30,8 millions), à 5,4 milliards de dollars, l'an dernier. Sur une base régionale, les pertes étaient répandues mais modestes dans la plupart des cas. La plus importante baisse est survenue dans les exportations vers l'Allemagne, avec un recul de 15,9 millions de dollars. Par contre, les exportations vers le Royaume-Uni ont progressé de 34,3 millions de dollars, tandis que celles à destination de Hong Kong et des États-Unis augmentaient de 21,3 millions de dollars et de 20,6 millions de dollars, respectivement. Parallèlement, les importations ont avancé de 343 millions de dollars, à 11,6 milliards de dollars. Les gains étaient dominés par le Japon (102 millions de dollars), le Mexique (77 millions de dollars)

et la Chine (74 millions de dollars), tandis que les importations en provenance des États-Unis fléchissaient de 76 millions de dollars.

Du côté des exportations, les principaux gains portent sur les cristaux liquides et les lasers (57,4 millions de dollars) et les machines diverses (32,8 millions de dollars); les pertes les plus importantes ont été observées pour les appareils de radiogoniométrie et instruments de navigation (61,0 millions de dollars) et les instruments d'arpentage et de relevés météorologiques et géophysiques (50,2 millions de dollars). Du côté des importations, les gains les plus notables ont porté sur les instruments d'arpentage et de relevés météorologiques et géophysiques (104,6 millions de dollars) et les instruments de régulation automatique ou de contrôle et les pièces connexes (82,2 millions de dollars); ces gains ont été partiellement annulés par les pertes subies dans les instruments et appareils médicaux et chirurgicaux (64,4 millions de dollars).

Encore une fois, l'effet combiné d'une baisse des exportations et d'une augmentation des importations a causé une détérioration du solde commercial pour le matériel technique et scientifique. L'an dernier, le solde déficitaire des échanges de ces produits s'est creusé de 374 millions de dollars, à 6,1 milliards de dollars.

Produits agricoles et agroalimentaires¹⁰

Les exportations canadiennes de produits agricoles et agroalimentaires ont augmenté légèrement, soit de 382 millions de dollars (1,0 p. 100) pour atteindre 39,2 milliards de dollars en 2010. Les exportations au Mexique ont dominé le tableau, avec une hausse de 213 millions de dollars, tandis que les exportations vers six autres pays (Pays-Bas, Chine, Corée, Pakistan, Russie et Émirats arabes unis) ont enregistré des gains variant entre 100 millions et 200 millions de dollars chacun. Par contre, il y a eu des reculs importants dans les exportations vers l'Iraq (263 millions de dollars), ainsi que l'Arabie saoudite, le Maroc, l'Inde et l'Italie, qui montrent des pertes variant entre 100 millions et

9 Chapitre 90 du SH.

10 Chapitres 1 à 24 du SH.

200 millions de dollars chacun. Les exportations d'huile de canola sont celles qui ont connu l'augmentation la plus importante, soit 644 millions de dollars. La hausse des exportations en Chine est responsable de plus de 87 p. 100 des gains. Les exportations de fèves soja ont aussi augmenté de 310 millions de dollars par rapport à 2009; les Pays-Bas sont à l'origine de près de 70 p. 100 de cette hausse. Les exportations de porc ont avancé de 212 millions de dollars, les gains les plus importants touchant les expéditions aux États-Unis et en Russie. En revanche, les corrections des prix des céréales et des grains ont fait régresser la valeur des exportations de ces produits en 2010. Ainsi, les prix du blé étaient en baisse de 16,9 p. 100, tandis que les prix de l'orge fléchissaient de 13,9 p. 100. Le résultat net de ces mouvements a été une chute de la valeur des exportations de blé de 1,4 milliard de dollars et de celle des exportations d'orge de 115 millions de dollars. Les exportations de pommes de terre et autres légumes congelés ont aussi fléchi en 2010, perdant 135 millions de dollars; les deux tiers du recul sont dus à une baisse des ventes sur le marché américain.

Les importations de produits agricoles et agroalimentaires ont aussi augmenté en 2010, mais moins que les exportations. Sur l'année, les importations de ce groupe clé de produits étaient en hausse de 134 millions de dollars (0,5 p. 100), à 29,9 milliards de dollars. Dans l'ensemble, il y a eu peu de changements du côté des pays fournisseurs. À titre d'exemple, la plus forte hausse (147 millions de dollars) a touché les importations en provenance du Mexique, suivies des importations venant du Guatemala (54 millions de dollars), alors que les baisses les plus fortes ont été enregistrées pour les États-Unis (333 millions de dollars) et la Nouvelle-Zélande (33 millions de dollars). De même, les gains et les pertes au niveau des produits ont été assez limités. Une augmentation de 178 millions de dollars des importations d'alcool éthylique a dominé du côté des importations de produits agricoles et agroalimentaires, suivi du café, (110 millions de dollars) et du

sucré (104 millions de dollars), tandis que le recul de 105 millions de dollars des exportations de tourteaux d'huile de soja a été le plus important.

Les exportations ayant augmenté davantage que les importations, l'excédent du commerce des produits agricoles et agroalimentaires du Canada a augmenté de 249 millions de dollars, à 9,2 milliards de dollars, en 2010.

Minéraux et métaux¹¹

La hausse des prix des produits primaires a eu un effet tonifiant sur le commerce des minéraux et métaux l'an dernier. Les exportations de minéraux et métaux ont bondi de 14,9 milliards de dollars pour atteindre 63,4 milliards de dollars en 2010. Tous les chapitres du SH correspondant à cette catégorie montraient des gains, à l'exception des articles en pierre, en plâtre et en ciment (chapitre 68) et du verre et de la verrerie (chapitre 70), qui ont reculé de 62 millions de dollars et 54 millions de dollars, respectivement. Les hausses ont été dominées par les pierres et métaux précieux, dont les exportations ont avancé de 7,8 milliards de dollars, soit un peu plus de la moitié du total. Il y a aussi eu des gains importants pour le fer et l'acier (2,0 milliards de dollars), l'aluminium (1,7 milliard de dollars) et le nickel (1,6 milliard de dollars). Trois pays – les États-Unis, le Royaume-Uni et la Norvège – expliquent plus de 80 p. 100 des gains, avec des hausses de 7,2 milliards, 4,1 milliards et 745 millions de dollars, respectivement.

Quatre produits ont vu leurs exportations augmenter de plus de 1,0 milliard de dollars en 2010. L'or vient en tête avec des exportations accrues de près de 5,5 milliards de dollars (65,4 p. 100), à 13,8 milliards de dollars. Le prix de l'or était en hausse de 25,9 p. 100 l'an dernier, avec une moyenne de 1 224,55 \$É.-U. l'once troy. Le Royaume-Uni est à l'origine d'environ 55 p. 100 des gains, suivi des États-Unis, avec 36 p. 100, tandis que la Suisse et Hong Kong expliquent le reste.

11 Chapitres 25, 26 et 68 à 83 du SH, sauf le chapitre 77. Le chapitre 77 a été mis en réserve et n'est pas utilisé actuellement dans le SH.

Les exportations de nickel ont progressé de 1,3 milliard de dollars (85,5 p. 100) pour s'établir à 2,8 milliards de dollars, alors que les prix ont bondi de 48,8 p. 100 sur l'année. Les gains de la Norvège (0,6 milliard de dollars) et du Royaume-Uni (0,7 milliard de dollars) expliquent ce bilan. Les exportations d'aluminium brut ont augmenté de 1,2 milliard de dollars (23,9 p. 100), à 6,0 milliards de dollars, avec des gains pour les États-Unis (0,7 milliard de dollars), les Pays-Bas (0,2 milliard de dollars) et le Mexique (0,1 milliard de dollars). Enfin, les exportations d'argent ont plus que doublé l'an dernier, gagnant 1,0 milliard de dollars (137,8 p. 100), à 1,8 milliard de dollars. La totalité du gain est imputable aux États-Unis, qui ont absorbé plus de 98 p. 100 des exportations d'argent du Canada.

Les importations de métaux et minéraux étaient en hausse de 9,5 milliards de dollars en 2010, à 49,0 milliards de dollars. Comme pour les exportations, les gains ont été généralisés et seuls le plomb et les articles connexes (chapitre 78 du SH) étaient en repli. Les hausses étaient dominées par les pierres et métaux précieux (3,5 milliards de dollars), le fer et l'acier (2,2 milliards de dollars), les articles en fer et en acier (1,1 milliard de dollars) et les minerais métalliques (1,0 milliard de dollars). Géographiquement, les gains ont aussi été largement répartis. Les États-Unis ont représenté 43,4 p. 100 de la progression globale des importations, suivis de l'Argentine (9,7 p. 100), du Pérou et du Royaume-Uni (6,3 p. 100 chacun) et de la Chine (6,0 p. 100).

Les importations d'or, qui expliquent près du tiers de l'augmentation, ont grimpé de 3,1 milliards de dollars (67,8 p. 100), à 7,6 milliards de dollars. Trois pays – l'Argentine, le Pérou et le Royaume-Uni – expliquent près de 60 p. 100 des importations d'or, avec des hausses de 888 millions, 547 millions et 377 millions de dollars, respectivement. Ainsi, l'or représente 96,6 p. 100 de l'augmentation totale des importations de métaux et minéraux de l'Argentine, environ 91,0 p. 100 des

importations de ces produits venant du Pérou et 63,0 p. 100 de ces importations en provenance du Royaume-Uni.

Les exportations de métaux et minéraux ont augmenté plus que les importations en 2010 et l'excédent commercial à ce poste a gagné 5,4 milliards de dollars, à 14,4 milliards de dollars.

Produits chimiques, plastiques et caoutchouc¹²

Les exportations de produits chimiques, plastiques et caoutchouc ont progressé de 2,7 milliards de dollars, à 41,5 milliards de dollars, en 2010. Les engrais ont inscrit le gain le plus important, soit 1,4 milliard de dollars, suivis des plastiques (744 millions de dollars), des produits chimiques organiques (670 millions de dollars), des produits chimiques inorganiques (480 millions de dollars) et du caoutchouc (410 millions de dollars). Le recul de 1,4 milliard de dollars des exportations de produits pharmaceutiques a plafonné ces gains. Les États-Unis sont à l'origine de plus de 60 p. 100 des gains, le Brésil, 20 p. 100, et la Chine, 10 p. 100.

L'augmentation des exportations d'engrais résulte d'une hausse de 1,5 milliard de dollars des exportations de potasse et d'une baisse de 98 millions de dollars des exportations d'engrais à base d'azote. Les États-Unis ont représenté un peu plus de la moitié de la hausse des exportations de potasse, tandis que le Brésil, la Chine et la Malaisie représentaient une autre tranche de 38 p. 100 de l'augmentation globale.

Les exportations de plastiques étaient en hausse de 7,2 p. 100 (744 millions de dollars). Le polyéthylène (391 millions de dollars) et le chlorure de polyvinyle (67 millions de dollars) expliquent plus de 60 p. 100 de la progression de ces exportations.

Le recul net des exportations de produits pharmaceutiques s'explique par la baisse de 1,7 milliard de dollars des médicaments vendus sous forme de dose, en partie compensée par l'augmentation de 166 millions de dollars des exportations de sang et de vaccins. Les États-Unis comptent pour 73,5 p. 100 de la baisse des médicaments

12 Chapitres 28 à 40 du SH.

vendus sous forme de dose, tandis que l'Irlande (12,5 p. 100) et la Suisse (10,7 p. 100) expliquent la plus grande partie du reste.

Les importations de produits chimiques étaient en hausse de 1,8 milliard de dollars en 2010, à 55,2 milliards de dollars. Il y a eu des gains notamment du côté des plastiques (1,3 milliard de dollars), du caoutchouc (495 millions de dollars) et des produits chimiques inorganiques (437 millions de dollars), mais ils ont été en partie annulés par le recul de 1,0 milliard de dollars des importations de produits pharmaceutiques. Les gains s'expliquent essentiellement par la hausse des importations en provenance des États-Unis (1,7 milliard de dollars), de la Chine (352 millions de dollars) et du Kazakhstan (179 millions de dollars), tandis que des reculs étaient enregistrés pour l'Irlande (685 millions de dollars), la Suisse (296 millions de dollars) et l'Australie (186 millions de dollars).

Les importations canadiennes de plastiques étaient en hausse dans la plupart des sous-catégories, mais plus particulièrement le polypropylène (253 millions de dollars), le polyéthylène (207 millions de dollars), les polyacryliques (135 millions de dollars) et les polyester (110 millions de dollars). Les importations en provenance des États-Unis étaient en hausse de 1,2 milliard de dollars, ce qui représente plus de 85 p. 100 de l'augmentation globale des importations de plastiques.

Les importations de caoutchouc et de produits connexes ont été entraînées par les gains du côté du caoutchouc naturel (222 millions de dollars) et du caoutchouc synthétique (127 millions de dollars), qui représentent environ 70 p. 100 de la progression globale de cette sous-catégorie.

Parmi les produits chimiques inorganiques, les oxydes d'aluminium, les isotopes radioactifs et les oxydes de métaux divers ont fourni près des deux tiers de la hausse des importations en 2010.

L'augmentation de 2,7 milliards de dollars des exportations a été supérieure à celle des importations (1,8 milliard de dollars) en 2010, engendrant une baisse de 0,9 milliard de dollars du déficit commercial du Canada

l'an dernier dans la catégorie des produits chimiques, plastiques et caoutchouc, à 13,7 milliards de dollars.

Bois, pâte et papier¹³

Tel que mentionné au chapitre précédent, les exportations de produits forestiers ont mis fin à un recul de cinq ans. Par rapport à 2009, les exportations de bois, de pâte et de papier ont progressé de 2,4 milliards de dollars en 2010, à 27,2 milliards de dollars, les gains dans les exportations de pâte (2,0 milliards de dollars) et de bois (1,3 milliard de dollars) ayant surpassé le recul de 0,9 milliard de dollars enregistré pour le papier et les produits en papier.

Près de la moitié du gain est attribuable à la progression des exportations en Chine, suivie du Japon et de l'Inde, qui expliquent chacun un peu plus de 10 p. 100 de la hausse; la Corée et les États-Unis sont responsables chacun d'un peu plus de 5 p. 100 de celle-ci.

Les exportations de pâte étaient en hausse, menées par la pâte de bois chimique (gain de 1,3 milliard de dollars) et la pâte de bois mécanique ou chimique (hausse de 423 millions de dollars). Ensemble, ces deux produits ont fourni plus de 85 p. 100 de l'augmentation globale des exportations de pâte.

Du côté des exportations de bois, le bois d'œuvre explique la plus grande partie de la hausse enregistrée (1,1 milliard de dollars), les panneaux de particules et les grumes représentant l'essentiel du reste des gains. Dans le cas du bois d'œuvre, les États-Unis, la Chine et le Japon ont accaparé globalement près de 90 p. 100 de l'augmentation, avec des gains respectifs de 46 p. 100, 33 p. 100, et 13 p. 100.

Les exportations de produits divers en papier et en carton ont fléchi de façon générale en 2010. Dans l'ensemble, elles ont régressé de 910 millions de dollars; les exportations de papier non couché ont perdu 683 millions de dollars, soit 75 p. 100 du recul global. La diminution des exportations de papier non couché aux États-Unis explique la presque totalité de la baisse.

¹³ Chapitres 44 à 49 du SH.

Les importations de bois, de pâte et de papier ont avancé de 138 millions de dollars en 2010. Le bois venait en tête avec un gain de 245 millions de dollars. La pâte est le seul autre produit dont les importations ont augmenté (32 millions de dollars). Les importations de papier et de carton ont fléchi de 71 millions de dollars, celles de livres et de papier journal de 57 millions de dollars, celles des produits en paille de 9 millions de dollars et celles de liège, de 3 millions de dollars.

Les exportations étant en hausse de 2,4 milliards de dollars et les importations de seulement 138 millions de dollars, l'excédent commercial dans la catégorie du bois, de la pâte et du papier a grimpé de 2,2 milliards de dollars pour atteindre 14,3 milliards de dollars, en 2010.

Textiles, vêtements et cuir¹⁴

Les exportations canadiennes de textiles, de vêtements et de cuir (TVC) ont mis fin à une tendance baissière qui a duré sept ans, avec une augmentation de 347 millions de dollars en 2010; les exportations totales de TVC ont atteint 4,4 milliards de dollars. Des hausses ont été enregistrées dans 12 des 19 principales catégories du groupe. Les exportations aux États-Unis ont progressé de 119 millions de dollars, tandis que celles vers Hong Kong et la Chine augmentaient de 80 millions de dollars et 33 millions de dollars, respectivement, ce qui représente à peu près les deux tiers de l'augmentation globale.

Les gains du côté des exportations ont été dominés par les pelleteries et fourrures artificielles (120 millions de dollars) et les cuirs et peaux bruts (autres que les pelleteries) (95 millions de dollars), suivis des textiles (45 millions de dollars) et des filaments, fils et tissus synthétiques (44 millions de dollars), qui expliquent la plus grande partie des gains.

Les importations de TVC ont aussi augmenté en 2010, soit de 322 millions de dollars, pour atteindre 16,0 milliards de dollars. Comme dans le cas des exportations, les gains étaient généralisés et seules 4 des 19 grandes catégories qui composent ce groupe ont inscrit des baisses par rapport aux

niveaux de 2009. Les gains ont été modestes au sein du groupe, les articles en cuir arrivant en tête avec une augmentation de 90 millions de dollars. De façon similaire, les pertes ont été limitées, les importations des vêtements tissés ayant le plus reculé, soit de 113 millions de dollars, suivies des pelleteries, avec un repli de 11 millions de dollars.

Les importations en provenance de la Chine sont celles qui affichent l'augmentation la plus forte (177 millions de dollars), suivie du Cambodge (63 millions de dollars), de la Pologne (48 millions de dollars) et du Mexique (36 millions de dollars). Par ailleurs, les importations venant des Pays-Bas sont celles qui ont le plus reculé, soit de 48 millions de dollars, suivies de l'Inde (44 millions de dollars).

Les exportations ayant augmenté de 347 millions et les importations de seulement 322 millions de dollars, le déficit commercial pour les TVC s'est légèrement amélioré (en baisse de 24 millions de dollars) pour atteindre 11,6 milliards de dollars en 2010.

Biens de consommation et produits manufacturés divers¹⁵

Les exportations de biens de consommation et de produits manufacturés divers ont régressé de 2,2 milliards de dollars en 2010. La totalité de la baisse est attribuable à des provisions spéciales, notamment des réductions dans les exportations non classables (généralement des transactions à l'exportation de faible valeur et des biens confidentiels), les réparations et les biens d'origine américaine qui retournent aux États-Unis sans avoir été transformés. Lorsqu'on soustrait ces provisions spéciales des statistiques, les exportations de biens de consommation et de produits manufacturés divers restant ont augmenté de 303 millions de dollars, dont environ 85 p. 100 provient des meubles et articles de literie, en hausse de 259 millions de dollars l'an dernier.

Les sièges, autres que de barbière et de dentiste, ont dominé les gains du côté des exportations de meubles, avec une hausse de 307 millions de dollars en 2010. La principale

14 Chapitres 41 à 43 et 50 à 65 du SH.

15 Chapitres 66, 67 et 91 à 99 du SH.

catégorie d'exportation était celle des pièces pour sièges, représentant 94 p. 100 des exportations de ces produits. Les États-Unis sont la principale destination des exportations de sièges, accueillant environ 90 p. 100 des expéditions de ces produits.

Les exportations de jouets, de jeux et de matériel de sport, la deuxième plus importante sous-catégorie, ont aussi augmenté l'an dernier, soit de 34 millions de dollars. Le gain de 107 millions de dollars des articles pour jeux de société, tables de billard et tables spéciales a été en bonne partie annulé par le repli des exportations de jouets, d'articles de sport et d'autres articles de divertissement, en baisse respectivement de 47 millions, 31 millions et 11 millions de dollars.

Les importations de biens de consommation et de produits manufacturés divers étaient en hausse de 1,1 milliard de dollars en 2010, dont un peu moins de 40 p. 100 est imputable aux provisions spéciales. Excluant ces provisions, les importations des biens de consommation et de produits manufacturés divers ont gagné 664 millions de dollars l'an dernier. Les meubles et les articles de literie expliquent cette augmentation, avec un gain de 780 millions de dollars; toutes les autres sous-catégories du groupe ont enregistré moins d'importations en 2010 qu'en 2009.

Toutes les composantes de la catégorie des meubles et des articles de literie ont vu leurs importations avancer en 2010 : les sièges et pièces connexes expliquent un peu plus de la moitié du gain, tandis que les meubles et lampes diverses et les accessoires d'éclairage comptent pour une autre tranche de 30 p. 100 de l'augmentation globale.

Les articles pour jeux de société, tables de billard et tables spéciales ont subi le recul le plus important parmi les produits de consommation, soit 211 millions de dollars, en 2010. La baisse de 303 millions de dollars des importations de ces produits de la Chine explique le recul.

Autres matériels de transport¹⁶

Les exportations d'autres matériels de transport ont régressé de 10,4 p. 100 (1,2 milliard de dollars), à 10,7 milliards de dollars, en 2010. Il y a eu des pertes dans les trois sous-composantes du groupe : les aéronefs et le matériel connexe ont fléchi de 925 millions de dollars, tandis que les exportations de matériel ferroviaire et de navires et bateaux baissaient de 197 millions de dollars et de 117 millions de dollars, respectivement.

La baisse des exportations d'aéronefs et de matériel connexe est surtout imputable aux aéronefs, avec un repli de 868 millions de dollars, à 6,9 milliards de dollars, accompagné d'une baisse de 515 millions de dollars des exportations de pièces d'aéronefs. Les ventes d'aéronefs aux États-Unis ont reculé de 1,1 milliard de dollars, tandis que celles à destination du Danemark et de l'Allemagne perdaient 358 millions de dollars et 353 millions de dollars, respectivement. En revanche, les exportations aux Royaume-Uni étaient en hausse de 388 millions de dollars. Des gains de plus de 100 millions de dollars ont aussi été enregistrés pour la Suisse (158 millions de dollars), la Lettonie (155 millions de dollars), l'Éthiopie (147 millions de dollars) et l'Angola (112 millions de dollars).

Du côté des importations, un recul de 629 millions de dollars dans la catégorie des aéronefs et du matériel connexe a été en partie compensé par des hausses de 109 millions de dollars pour les navires et bateaux et de 8 millions de dollars pour le matériel ferroviaire.

Le repli des importations d'aéronefs et de matériel connexe a été dominé par une baisse de 515 millions de dollars des importations de pièces d'aéronefs, à laquelle s'est ajoutée une baisse de 88 millions de dollars des importations d'aéronefs. Dans le cas des pièces d'aéronefs, trois pays – le Royaume-Uni, les États-Unis et le Japon – ont absorbé la plus grande partie de la baisse, les importations en provenance de ces pays régressant de 229 millions, 159 millions et 123 millions de dollars, respectivement.

Dans le cas du matériel ferroviaire, les gains observés pour les locomotives, les wagons de transport de marchandises, les

¹⁶ Chapitres 86, 88 et 89 du SH.

TABLE 5-2

Commerce des marchandises par province et territoire, 2010
(millions de dollars et pourcentage)

	Exportations en 2010 (\$)	Croissance des exporta- tions (%)	Part des exportations (%)	Importations en 2010 (\$)	Croissance des importa- tions (%)	Part de importations (%)
Ontario	168 459,9	14,1	42,2	235 670,9	13,2	58,4
Alberta	78 662,3	11,3	19,7	19 218,2	7,7	4,8
Québec	59 205,1	2,0	14,8	66 951,9	5,8	16,6
Colombie-Britannique	29 320,1	14,5	7,3	37 052,2	1,1	9,2
Saskatchewan	24 195,4	10,4	6,1	8 108,9	11,9	2,0
Nouveau-Brunswick	12 696,4	28,1	3,2	10 694,5	13,8	2,7
Manitoba	10 365,2	-2,5	2,6	13 773,4	5,9	3,4
Terre-Neuve	9 212,5	6,7	2,3	3 576,9	35,4	0,9
Nouvelle-Écosse	4 413,2	1,1	1,1	8 080,6	21,4	2,0
Territoires du Nord-Ouest	2 069,1	35,6	0,5	0,2	-89,8	0,0
Île-du-Prince-Édouard	716,9	-8,9	0,2	41,1	-0,4	0,0
Yukon	98,6	-23,3	0,0	94,7	22,4	0,0
Nunavut	6,1	53,6	0,0	83,8	68,1	0,0
Total	399 420,7	11,0	100,0	403 347,2	10,5	100,0

Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI, à l'aide de données de Statistique Canada.

conteneurs et les pièces ont été en bonne partie annulés par la baisse des importations de voitures autotractées et non autotractées.

Les yachts et autres bateaux et embarcations de plaisance, avec un gain de 75 millions de dollars, et les navires de transport de marchandises, avec un gain de 52 millions de dollars, expliquent pour l'essentiel l'augmentation des importations de navires.

Les exportations ont régressé davantage que les importations et l'excédent commercial dans la catégorie des autres matériels de transport a fondu de 726 millions de dollars en 2010 pour s'établir à 3,3 milliards de dollars.

Le commerce au niveau des provinces et des territoires

En 2010, le commerce canadien des marchandises a connu un regain dans la plupart des provinces et territoires, à quelques exceptions près : les exportations ont diminué au Manitoba et au Yukon, tandis que les importations ont fléchi dans les Territoires du Nord-Ouest; à l'Île-du-Prince-Édouard, les exportations et les importations étaient en baisse.

L'Ontario a enregistré la reprise la plus forte dans ses échanges commerciaux parmi les provinces et les territoires, accaparant plus de la moitié de l'augmentation globale des exportations de marchandises du Canada en 2010 et plus de 70 p. 100 de la hausse des importations de marchandises. Les exportations ontariennes ont progressé de 20,8 milliards de dollars (19,1 p. 100), à 168,5 milliards de dollars, tandis que les importations avançaient de 27,4 milliards de dollars (13,2 p. 100), à 235,7 milliards de dollars (tableau 5-2). Du côté des exportations, la moitié des gains (13,2 milliards de dollars) provient du secteur de l'automobile, les pierres et métaux précieux expliquant un autre quart des gains (6,3 milliards de dollars). Les autres secteurs du commerce qui ont connu des hausses importantes sont ceux du fer et de l'acier (1,5 milliard de dollars), le nickel (1,1 milliard de dollars) et les produits chimiques, tant inorganiques qu'organiques (ensemble, 1,1 milliard de dollars). Certains secteurs étaient en recul, le plus important étant celui des produits pharmaceutiques (1,5 milliards de dollars) et celui des machines et

du matériel électriques (0,9 milliard de dollars). Comme pour les exportations, la hausse des importations ontariennes a été la plus forte dans les produits de l'automobile (10,6 milliards de dollars), qui représentent 39 p. 100 de l'augmentation globale. Les hausses observées pour les machines et le matériel mécaniques et électriques (3,4 milliards de dollars et 3,3 milliards de dollars, respectivement) expliquent un autre 24 p. 100 de la progression des importations de la province.

Les exportations de l'Alberta sont celles qui ont connu la seconde hausse la plus importante l'an dernier, soit 8,0 milliards de dollars (11,3 p. 100), à 78,7 milliards de dollars. Plus de 95 p. 100 de l'augmentation est imputable à l'énergie et la presque totalité du gain dans ce secteur provient du pétrole brut. Tel que noté précédemment, la plupart des gains dans ce secteur sont dus aux hausses de prix, alors que les volumes sont demeurés relativement stables par rapport à l'année précédente. Les importations en Alberta ont progressé de 1,4 milliard de dollars (7,7 p. 100), à 19,2 milliards de dollars. Les produits de l'automobile viennent en tête avec une augmentation de 307 millions de dollars, suivis des articles en fer et en acier, à 278 millions de dollars. Par contre, les aéronefs et les pièces d'aéronefs sont les produits dont les importations ont le plus reculé l'an dernier, soit de 291 millions de dollars.

La Colombie-Britannique a enregistré la troisième augmentation en importance du côté des exportations parmi les provinces et les territoires en 2010, avec un gain de 3,7 milliards de dollars (14,5 p. 100), à 29,1 milliards de dollars. La vigueur des marchés internationaux des produits de base est à l'origine de ces gains, alors que les combustibles et huiles minéraux (1,2 milliard de dollars), le bois (1,0 milliard de dollars), la pâte (0,9 milliard de dollars) et les minéraux (0,5 milliard de dollars) expliquent plus de 90 p. 100 de la progression observée. Cependant, à l'image de la faiblesse générale des exportations canadiennes de produits du papier en 2010, les exportations de papier de la province ont reculé de 340 millions de dollars. Du même coup, la province enregistrait

une modeste hausse de ses importations (394 millions de dollars, soit 1,1 p. 100), à 37,1 milliards de dollars. Les fortes avancées dans les combustibles minéraux (605 millions de dollars) et les machines et le matériel mécaniques et électriques (351 millions de dollars et 347 millions de dollars, respectivement) ont été largement annulées par un recul de 1,1 milliard de dollars des importations de produits de l'automobile.

Les prix plus élevés de l'énergie se sont aussi répercutés sur les échanges commerciaux de Terre-Neuve-et-Labrador, où l'augmentation de 311 millions de dollars des exportations d'énergie explique environ la moitié de la progression globale de 580 millions de dollars des exportations de la province. De façon similaire, les prix croissants ont gonflé de 709 millions de dollars les importations d'énergie, ce qui explique les trois quarts de l'augmentation globale de 934 millions de dollars des importations de marchandises de la province.

L'augmentation des prix internationaux de l'énergie a marqué les échanges d'énergie de toutes les provinces. Au Nouveau-Brunswick, l'énergie explique 80,6 p. 100 de l'augmentation des exportations de la province et 75,1 p. 100 de l'augmentation de ses importations. L'énergie est à l'origine de 82,5 p. 100 de l'augmentation des importations au Québec, de 30,7 p. 100 au Manitoba et de 80,0 p. 100 au Nunavut. Par contre, elle a eu peu d'impact sur les importations en Saskatchewan, même si l'énergie compte pour plus de 70 p. 100 de l'augmentation des exportations de cette province.

À l'Île-du-Prince-Édouard, la progression de 27,0 millions de dollars des exportations de fruits de mer frais et apprêtés a été plus que compensée par un recul de 43,4 millions de dollars des préparations à base de légumes et d'une baisse de 18,6 millions de dollars des exportations de machines et appareils mécaniques. Par conséquent, les exportations de cette province ont fléchi de 8,9 p. 100 (70,2 millions de dollars), pour s'établir à 716,9 millions de dollars.

Le Québec a profité d'une augmentation de 1,4 milliard de dollars de ses exportations d'aluminium. Les pierres et métaux précieux

ont aussi contribué à stimuler les exportations du Québec, à hauteur de 694,6 millions de dollars, celles du Nunavut (680,2 millions de dollars) et celles des Territoires du Nord-Ouest (570,1 millions de dollars). En revanche, les exportations de céréales ont subi des pertes

notables, avec des reculs de 81,7 millions de dollars au Manitoba, de 645,1 millions de dollars en Saskatchewan et de 752,8 millions de dollars en Alberta. Enfin, les exportations d'aéronefs du Québec étaient en baisse de 1,0 milliard de dollars en 2010.

Perspectives à long terme des exportations canadiennes de marchandises

Introduction

La croissance rapide des économies en développement est en voie de transformer le paysage économique mondial. Les nouvelles économies émergentes deviennent des puissances mondiales et les économies avancées commencent à voir leur influence diminuer. Au moment où le monde assiste déjà à ces changements économiques d'envergure, les marchés émergents poursuivent leur croissance à des taux supérieurs à ceux des économies avancées et, à plus long terme, le déplacement du pouvoir économique dans le monde deviendra encore plus marqué. Ces changements toucheront le Canada de plusieurs façons et auront notamment un impact direct sur la composition des échanges commerciaux du Canada. Les pays qui comptent actuellement parmi les principaux marchés d'exportation du Canada pourraient ne plus être les mêmes dans les années à venir.

À l'aide d'un modèle du commerce souvent employé et bien éprouvé et de prévisions de la croissance économique de chacun des partenaires commerciaux du Canada établies par un organisme privé, nous avons brossé une perspective à long terme des exportations du Canada jusqu'en 2040. Les résultats de cette projection indiquent que les États-Unis demeureront, de loin, le principal marché d'exportation du Canada en raison de la taille et de la proximité de ce pays. Cependant, la forte croissance attendue en Chine, en Inde et au Brésil fera de ces pays des destinations beaucoup plus importantes des exportations canadiennes dans l'avenir.

Le modèle de gravité du commerce

Le modèle de gravité du commerce est un outil couramment employés pour analyser les flux commerciaux entre pays. Le terme *gravité* donné à ce modèle est emprunté à la physique, où il sert à expliquer les forces gravitationnelles entre deux corps; il illustre le fait que le commerce entre deux pays est avant tout une fonction de leur taille économique et de leur éloignement. Le modèle est largement utilisé pour de nombreuses raisons. Premièrement, il a un grand pouvoir explicatif, c'est-à-dire qu'il offre une bonne prédiction des flux d'échanges actuels. Deuxièmement, le modèle produit des résultats cohérents : différents modèles de gravité appliqués à différents pays, régions et périodes donnent des résultats similaires. Les modèles de gravité du commerce permettent aussi d'ajouter d'autres variables qui influent sur le commerce, comme une langue commune, l'adhésion à l'OMC ou l'existence d'un accord de libre-échange bilatéral. Le modèle de gravité suivant a été construit pour expliquer les exportations de marchandises du Canada :

Exportations = F(PIB, éloignement, membre de l'OMC, ALE, sans accès à la mer, langue, É.-U.)

où :

exportations sont les exportations de marchandises du Canada vers chaque pays en 2007;

PIB est le PIB réel du marché d'exportation;

éloignement est la distance qui sépare le Canada du pays partenaire;

les autres termes sont des variables nominales représentant l'adhésion à l'OMC, l'existence d'un accord de libre-échange avec le Canada, le fait pour un pays de ne pas avoir d'accès maritime, et l'anglais ou le français comme langue parlée. Enfin, une variable nominale spéciale a été ajoutée pour les États-Unis parce que ce pays a une frontière terrestre commune et une relation économique unique avec le Canada.

Ce modèle repose sur 175 observations et a un pouvoir explicatif élevé, prédisant avec exactitude environ 90 p. 100 des exportations actuelles de marchandises du Canada. Le modèle a été soumis à un choc en utilisant les prévisions provenant d'un organisme privé indépendant pour le PIB à long terme afin d'obtenir une prédiction des exportations du Canada en 2040. Étant donné que le PIB est la seule variable qui peut changer¹, c'est la différence entre la croissance relative du PIB de chaque pays qui détermine la projection des échanges commerciaux du Canada.

Prévision du PIB

IHS Global Insight (GI) a fourni les prévisions de la croissance du PIB à 2040 utilisées dans le modèle. GI prédit qu'en 2040, le PIB mondial aura augmenté plus de deux fois et demie par rapport à son niveau actuel, passant de 50 billions de dollars É.-U. à 130 billions de dollars É.-U. La plus grande partie de l'expansion proviendra des marchés émergents, notamment la région de l'Asie-Pacifique en émergence. En 2040, cette région représentera 32 p. 100 de la production mondiale, une progression de 16 p. 100 sur le niveau de 2009. Les économies avancées verront leur part de la production mondiale fléchir, de

68 p. 100 en 2009 à 48 p. 100 en 2040. Les autres marchés émergents d'Amérique latine et des Caraïbes, d'Europe, du Moyen-Orient et d'Afrique verront aussi leur part du PIB mondial augmenter, passant d'un niveau combiné de 16 p. 100 en 2009 à 20 p. 100 en 2040. À noter que la projection faite par GI n'est que l'une des nombreuses prévisions à long terme qui pourraient être utilisées pour cet exercice. Cependant, même si ces prévisions peuvent donner des résultats différents d'un pays à l'autre, les grandes tendances régionales qui ressortent des chiffres de GI sont similaires à la plupart des autres prévisions à long terme.

Les marchés d'exportation canadiens en 2040

Cet exercice laisse entrevoir un scénario où la composition des 20 plus importants marchés d'exportation en 2040 pourrait varier légèrement par rapport à ce qu'elle est aujourd'hui. Pour longtemps encore, les États-Unis demeureront le premier partenaire commercial du Canada. En 2010, le marché américain accaparait **74,9 p. 100** des exportations de marchandises du Canada, ce qui est inférieur au niveau de **77,7 p. 100** enregistré en 2008, avant la crise économique mondiale. En 2040, la part des exportations canadiennes allant aux États-Unis devrait s'établir à **75,5 p. 100**. Cela n'a rien d'étonnant si l'on considère que malgré la croissance rapide des économies émergentes, les États-Unis demeurent un marché important et affluent, voisin du Canada, tandis que les marchés émergents sont assez éloignés. Bref, la proximité joue un grand rôle. De même, le Royaume-Uni, le Mexique, l'Allemagne et la France continueront à figurer parmi les 20 principaux marchés d'exportation du Canada. Les pays qui devraient faire des progrès importants au classement sont ceux où l'on prévoit une

1 Les variables telles que l'adhésion à l'OMC et la présence d'accords de libre-échange demeurent constantes par hypothèse, tandis que les autres, comme le fait de ne pas avoir accès à la mer ou l'éloignement, ne changent pas dans le temps.

Vingt premières destinations des exportations de marchandises du Canada, 2009 et 2040

Classement	Vingt premières destinations en 2009	Vingt premières destinations en 2040
1	États-Unis	États-Unis
2	Royaume-Uni	Chine
3	Chine	Royaume-Uni
4	Japon	Inde
5	Mexique	Mexique
6	Allemagne	Allemagne
7	Corée du Sud	France
8	Pays-Bas	Japon
9	France	Brésil
10	Inde	Corée du Sud
11	Belgique	Italie
12	Italie	Espagne
13	Australie	Australie
14	Norvège	Turquie
15	Brésil	Pays-Bas
16	Hong-Kong	Russie
17	Émirats arabes unis	Afrique du Sud
18	Suisse	Pologne
19	Arabie saoudite	Israël
20	Espagne	Irlande

croissance robuste du PIB : la Chine, l'Inde, le Brésil et l'Espagne. Les bons taux de croissance du PIB attendus pour la Turquie, la Russie, l'Afrique du Sud, la Pologne, Israël et l'Irlande incitent à penser que ces pays figureront aussi sur la liste des 20 plus importants marchés d'exportation du Canada en 2040. Par contre, à

cause de leurs perspectives de croissance relativement limitées, la Belgique, la Norvège, Hong Kong, les Émirats arabes unis, la Suisse et l'Arabie saoudite ne feraient plus parti des 20 principaux marchés d'exportation du Canada en 2040.

Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement

Les fluctuations des perspectives économiques régionales se reflètent dans les mouvements de capitaux partout dans le monde. À l'échelle planétaire, l'investissement s'oriente de plus en plus vers l'Asie, l'Amérique latine et l'Afrique. Ce sont précisément ces régions où les investisseurs canadiens ont concentré leurs efforts, alors que les flux d'investissement direct vers les pays du reste du monde non membres de l'OCDE étaient en hausse et que les stocks d'investissement direct dans ces régions ont augmenté. Parallèlement, les problèmes qu'éprouvent actuellement plusieurs pays européens et les mauvaises perspectives qu'ils laissent entrevoir ont réduit leur attrait et les investisseurs canadiens ont réagi en se retirant de la région.

La gestion macroéconomique et budgétaire prudente du Canada avant et après la récession est un facteur positif aux yeux des investisseurs. À cela s'ajoute les perspectives économiques relativement bonnes du Canada parmi les économies développées, ce qui contribue à en faire une destination attrayante pour l'investissement. Par conséquent, l'investissement entrant au Canada a augmenté en 2010, principalement en provenance d'investisseurs nord-américains et asiatiques.

Flux d'investissement étranger direct dans le monde

Les entrées d'investissement étranger direct (IED) dans le monde ont stagné en 2010, passant de 1 114 milliards de dollars É.-U. en 2009 à près de 1 122 milliards de dollars É.-U. en 2010, selon la CNUCED (tableau 6-1)¹. Une forte reprise des flux d'IED vers les

pays en développement d'Asie et d'Amérique latine a fait contrepoids à la baisse des entrées dans les pays développés.

La source du financement s'est également déplacée, les bénéfices accrus des filiales étrangères, notamment dans les pays en développement, ayant pour effet de stimuler les gains réinvestis, tandis que l'incertitude entourant les marchés de devises dans le monde et l'endettement souverain en Europe ont contribué à réduire les prêts intrasociétés et les investissements en capitaux propres. Par ailleurs, les fusions et acquisitions (F et A) transfrontières ont progressé de 37 p. 100 en 2010, mais les projets d'investissements en nouvelles installations ont reculé, en nombre et en valeur, à l'échelle internationale.

L'année a été marquée par un ralentissement des flux au second trimestre, une reprise au troisième trimestre et une situation stationnaire au quatrième trimestre. Le profil des entrées d'investissement a varié d'une région à l'autre. En particulier, les entrées d'IED dans les pays développés se sont à nouveau contractées en 2010, tandis que dans les économies en développement et en transition elles ont rebondi pour dépasser 50 p. 100 des flux d'IED mondiaux pour la première fois.

Les entrées d'IED dans les pays développés ont fléchi de 6,9 p. 100, à 526,6 milliards de dollars É.-U. Ce recul s'est produit en dépit d'une hausse de 43 p. 100 de l'IED aux États-Unis. À 56,2 milliards de dollars É.-U., c'est la plus forte progression de l'IED parmi les grandes régions.

La baisse la plus marquée a touché l'IED entrant dans les pays européens, soit 19,9 p. 100 (72,1 milliards de dollars É.-U.)

1 Les données sur l'IED entrant sont tirées de *Global Investment Trends Monitor*, n° 5, 17 janvier 2011, de la CNUCED.

TABEAU 6-1

Flux mondiaux d'IED par région et pour certains pays
(milliards de \$É.-U. et pourcentage)

	Entrées d'IED				Sorties d'IED			
	2009	2010 ^a	Variation (%)	Part (%)	2009	2010 ^a	Variation (%)	Part (%)
Monde	1 114,1	1 122,0	0,7	100,0	1 188,7	1 346,2	13,2	100,0
Économies développées	565,9	526,6	-6,9	46,9	882,3	969,5	9,9	72,0
Europe	378,4	295,4	-21,9	26,3	503,5	516,7	2,6	38,4
Union européenne	361,9	289,8	-19,9	25,8	433,6	450,0	3,8	33,4
Autriche	7,1	12,6	78,8	1,1	6,5	10,8	67,4	0,8
Belgique	33,8	50,5	49,5	4,5	-17,0	31,1	-	2,3
France	59,6	57,4	-3,7	5,1	147,2	122,9	-16,5	9,1
Allemagne	35,6	34,4	-3,5	3,1	78,2	104,9	34,1	7,8
Irlande	25,0	8,4	-66,3	0,7	23,9	16,2	-32,2	1,2
Italie	30,5	19,7	-35,5	1,8	39,2	23,1	-41,0	1,7
Luxembourg	27,3	12,1	-55,7	1,1	18,7	18,3	-2,3	1,4
Pays-Bas	26,9	-24,7	-	-2,2	26,9	31,9	18,5	2,4
Pologne	11,4	10,4	-8,9	0,9	5,2	4,7	-9,9	0,3
Espagne	15,0	15,7	4,3	1,4	9,7	22,3	128,7	1,7
Suède	10,9	12,1	11,6	1,1	25,8	30,1	16,6	2,2
Royaume-Uni	45,7	46,2	1,2	4,1	44,4	24,8	-44,1	1,8
États-Unis	129,9	186,1	43,3	16,6	248,1	325,5	31,2	24,2
Japon	11,9	2,0	-83,4	0,2	74,7	56,7	-24,1	4,2
Canada	18,7	n.a.	-	-	38,8	36,9	-5,0	2,7
Économies en développement	478,3	524,8	9,7	46,8	257,6	316,1	22,7	23,5
Afrique	58,6	50,1	-14,4	4,5	4,5	4,0	-11,3	0,3
Égypte	6,7	6,8	1,7	0,6	0,6	1,2	105,8	0,1
Afrique du Sud	5,7	1,3	-77,9	0,1	1,2	0,5	-60,9	0,0
Amérique latine et Caraïbes	116,6	141,1	21,1	12,6	47,6	83,9	76,4	6,2
Brésil	25,9	30,2	16,3	2,7	-10,1	11,5	-	0,9
Chili	12,7	18,2	43,4	1,6	8,1	8,7	8,5	0,6
Colombie	7,2	8,7	20,8	0,8	3,1	6,5	110,6	0,5
Mexique	12,5	19,1	52,9	1,7	7,6	12,7	67,1	0,9
Asie et Océanie	303,2	333,6	10,0	29,7	205,5	228,1	11,0	16,9
Asie de l'Ouest	68,3	57,2	-16,2	5,1	19,0	-0,2	-	0,0
Turquie	7,6	7,0	-8,0	0,6	1,6	1,8	14,6	0,1
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	233,0	274,6	17,8	24,5	186,4	228,2	22,4	17,0
Chine	95,0	101,0	6,3	9,0	56,5	68,0	20,3	5,1
Hong Kong, Chine	48,4	62,6	29,2	5,6	64,0	76,1	18,9	5,7
Inde	34,6	23,7	-31,5	2,1	15,9	13,2	-17,3	1,0
Malaisie	1,4	7,0	409,7	0,6	8,0	13,2	64,7	1,0
Singapour	16,8	37,4	122,7	3,3	18,5	19,7	6,9	1,5
Thaïlande	5,9	6,8	14,2	0,6	3,8	2,7	-29,2	0,2
Europe du Sud-Est et CEI	69,9	70,5	0,8	6,3	48,7	60,6	24,3	4,5
Russie	38,7	39,7	2,5	3,5	43,7	51,7	18,4	3,8

Source : CNUCED.

a Estimations préliminaires de la CNUCED.

pour l'Union européenne et 21,9 p. 100 (83,0 milliards de dollars É.-U.) pour l'ensemble du continent. Les Pays-Bas et Luxembourg accusent des reculs importants : les flux d'IED ont enregistré un solde négatif (désaisissements d'actifs) de 24,7 milliards de dollars É.-U. aux Pays-Bas, après des entrées nettes de 26,9 milliards de dollars en 2009, et les entrées au Luxembourg sont tombées de plus de moitié sur l'année, cédant 15,2 milliards de dollars É.-U. Les incertitudes causées par l'endettement souverain ont aussi entraîné des baisses de l'IED, notamment en Irlande et en Italie (recul de 16,6 milliards de dollars É.-U. et de 10,8 milliards de dollars É.-U., respectivement). Les entrées d'IED entrant en France et Allemagne, les deux plus grandes économies de la région, n'ont fléchi que légèrement (2,2 milliards de dollars É.-U. et 1,2 milliard de dollars É.-U., respectivement).

Les entrées d'IED au Japon ont dégringolé de 83,4 p. 100 (9,9 milliards de dollars É.-U.) par suite de désaisissements d'actifs (p. ex. Liberty Group, Ford).

Contrastant avec les économies développées, les flux d'IED vers les économies en développement ont progressé de 9,7 p. 100, à 524,8 milliards de dollars É.-U., en 2010, à la faveur d'une reprise économique rapide et de l'augmentation des flux Sud-Sud. La valeur des F et A transfrontières – une forme de plus en plus importante d'entrées d'IED dans les pays en développement – a plus que doublé. Malgré cette progression générale, on observe des disparités régionales notables : l'Amérique latine, l'Amérique du Sud, l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est ont bénéficié d'une forte croissance des entrées d'IED, mais celles-ci ont fléchi en Asie de l'Ouest et en Afrique.

Les entrées d'IED en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont fortement rebondi en 2010. Après une baisse de 17,5 p. 100 en 2009, l'investissement dans cette région a progressé de 17,8 p. 100 en 2010, atteignant 274,6 milliards de dollars É.-U. La hausse marquée des entrées d'IED à Singapour, à Hong Kong, en Chine, en Indonésie, en

Malaisie et au Vietnam est à l'origine de cette performance, tandis que l'Inde a enregistré une baisse importante (31,5 p. 100).

L'augmentation rapide des F et A transfrontières explique la hausse significative des flux d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes en 2010. L'IED entrant dans la région a atteint 141,1 milliards de dollars É.-U. En comparaison des valeurs négatives observées en 2009, les F et A ont totalisé 32,0 milliards de dollars É.-U. en 2010, rejoignant presque les sommets enregistrés dans cette région au cours des années 1990. Les secteurs visés par ces transactions sont principalement le pétrole et le gaz, les mines de métal ainsi que l'alimentation et les boissons. Le Brésil (30,2 milliards de dollars É.-U.) a été le plus important bénéficiaire de ces flux pour la quatrième année de suite. Le Mexique (19,1 milliards de dollars É.-U.) et le Chili (18,2 milliards de dollars É.-U.) ont aussi reçu des entrées d'IED significatives l'an dernier.

Après avoir marqué un record en 2008, les entrées d'investissements en Afrique ont régressé au cours des deux dernières années. En 2010, les entrées d'IED dans la région étaient en baisse de 14,4 p. 100, à 50,1 milliards de dollars É.-U. Au niveau sous-régional, les entrées d'investissement en Afrique du Nord semblent s'être stabilisées, tandis qu'en Afrique sub-saharienne, les entrées en Afrique du Sud ont dégringolé au quart de leur niveau de 2009. Dans l'ensemble, l'augmentation de l'IED en Afrique provenant d'Asie et d'Amérique latine n'a pas suffi à compenser la baisse de l'IED provenant des pays développés, qui détiennent toujours la part la plus importante des flux d'IED entrant dans plusieurs pays africains.

À 57,2 milliards de dollars É.-U., les entrées d'IED en Asie de l'Ouest étaient de 16,2 p. 100 inférieures à leur niveau de 2009. La situation varie d'un pays à l'autre, les entrées d'investissement dans les Émirats arabes unis ayant repris un peu de vigueur par rapport aux faibles valeurs enregistrées en 2009; la performance au Liban a peu changé, tandis que l'Arabie saoudite a connu une baisse de ses entrées d'IED.

Les économies en transition d'Europe du Sud-Est et du Commonwealth des États indépendants (CEI) ont profité d'une augmentation marginale de 0,8 p. 100 des entrées d'IED en 2010, lesquelles ont atteint 70,5 milliards de dollars É.-U., après être tombées de plus de 40 p. 100 l'année précédente. Les flux d'IED en Europe du Sud-Est ont reculé de près du tiers en raison de l'état léthargique de l'investissement en provenance des pays de l'Union européenne (historiquement la principale source d'IED dans cette sous-région). En revanche, l'investissement dans les économies du CEI a augmenté d'environ 5 p. 100 grâce à la fermeté des prix des produits de base et à une reprise économique plus vigoureuse.

Si l'on passe d'une analyse axée sur les sources d'investissement à une analyse par destination, on constate que les sorties globales d'IED ont augmenté, soit de 1 189 milliards de dollars É.-U. en 2009 à 1 346 milliards de dollars É.-U. en 2010, une progression de 13,2 p. 100 selon les plus récentes statistiques de la CNUCED². En dépit de cette progression, les sorties d'IED demeurent 40,6 p. 100 sous leur sommet de 2007.

L'écart entre les entrées et les sorties mondiales est attribuable à diverses raisons, notamment les méthodes différentes de collecte de données selon les pays d'accueil et les pays d'origine, les couvertures différentes des flux d'IED (au niveau du traitement des gains réinvestis) et les périodes différentes employées pour consigner les transactions d'IED. En outre, le fait que les sorties dépassent les entrées semble indiquer qu'une partie des flux enregistrés comme sorties dans les pays d'origine peut ne pas être enregistrée comme des entrées d'IED dans les pays d'accueil.

CNUCED, *Global Investment Trends Monitor*, n° 6, 27 avril 2011.

Selon la CNUCED, l'augmentation des sorties d'IED en 2010 traduit une amélioration des bénéfices des entreprises et l'internationalisation croissante des sociétés multinationales. La crise financière a incité les entreprises à rationaliser leur structure et à accroître leur efficacité de toutes les manières possibles, ce qui a souvent donné lieu à une relocalisation des fonctions de l'entreprise vers des endroits présentant des avantages sur le plan des coûts.

Dans les pays développés, les sorties d'IED ont augmenté pour atteindre 969,5 milliards de dollars É.-U. en 2010, un gain de 9,9 p. 100 sur l'année précédente. Cependant, ce niveau ne représente toujours que la moitié du sommet atteint en 2007. Réflétant les différences dans le contexte économique des grands pays développés, les sorties d'IED ont suivi des tendances passablement différentes d'un pays et d'une sous-région à l'autre, de même qu'au niveau des trois grandes composantes de ces flux – les placements en actions, les réinvestissements de bénéfices et les autres flux de capitaux (sur-tout des prêts intrasociétés).

Les sorties des États-Unis étaient en hausse de 77,4 milliards de dollars É.-U., soit 31,2 p. 100, à 325,5 milliards de dollars É.-U. L'augmentation des transactions de F et A transfrontières de sociétés américaines, qui ont plus que triplé en 2010, explique environ 80 p. 100 de la progression globale.

En Europe, les sorties d'IED étaient aussi en hausse, quoique modestement (2,6 p. 100), pour atteindre 516,7 milliards de dollars É.-U. en 2010. Cependant, au contraire des entreprises américaines, les transactions de F et A transfrontières des sociétés européennes ont reculé de 67,1 p. 100 l'an dernier. Dans certains pays européens, les sorties ont été principalement marquées par les transactions de financement intrasociété de filiales à l'étranger (p. ex. en Allemagne et en Suisse). Au Royaume-Uni, traditionnellement l'un des plus importants pays investisseurs, les sorties nettes ont chuté de 44,1 p. 100 pour s'établir à 24,8 milliards de dollars É.-U. – un niveau

² Les données sur l'IED sortant sont tirées de *Global Investment Trends Monitor*, n° 6, avril 2011, de la CNUCED.

qui n'a pas été vu depuis 1993 – alors que des sociétés mères se sont départies de filiales ou se sont fait rembourser des prêts qui leur avaient été faits dans le but de renforcer leur bilan au pays.

De façon similaire, les flux d'IED sortant du Japon ont chuté de 24,1 p. 100, à 56,7 milliards de dollars É.-U., alors que la baisse des prêts intrasociétés et des réinvestissements de bénéfices a pesé plus lourd que l'augmentation de 77,8 p. 100 des F et A transfrontières.

Dans les pays en développement, les sorties d'IED étaient en hausse de 22,7 p. 100 par rapport à 2009, atteignant 316,1 milliards de dollars É.-U. l'an dernier. Cependant, le profil observé est inégal d'une région à l'autre : l'Amérique latine et les Caraïbes et les pays en développement d'Asie montrent de fortes augmentations, alors que les flux sortant d'Afrique et d'Asie de l'Ouest étaient en baisse.

Les flux d'IED sortant des pays d'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont augmenté de 22,4 p. 100 en 2010, dominés par Hong Kong, la Chine, la Corée, Taïwan et la Malaisie. Les entreprises chinoises ont poursuivi sur leur lancée en faisant l'acquisition d'actifs étrangers dans un large éventail d'industries et de pays; les flux d'IED sortant de ce pays ont augmenté de 11,5 milliards de dollars É.-U. pour atteindre le niveau record de 68,0 milliards de dollars É.-U. Les achats des entreprises de la région sous forme de F et A ont bondi à 93,5 milliards de dollars É.-U. en 2010, la Chine (hausse 29,2 milliards de dollars É.-U.) et l'Inde (gain de 26,4 milliards de dollars É.-U.) représentant près de 60 p. 100 de l'activité de F et A de la région.

En Amérique latine et dans les Caraïbes, les flux d'IED sortant étaient en forte hausse en 2010, soit de 76,4 p. 100 (36,3 milliards de dollars É.-U.), pour atteindre 83,9 milliards de dollars É.-U. Les gains proviennent d'une hausse de 12,0 milliards de dollars É.-U. des achats transfrontières sous forme de F et A. Les entreprises multinationales de la région ont intensifié leurs acquisitions à l'étranger, notamment dans

les pays développés, où des occasions d'investissement se sont présentées au lendemain de la crise. Selon la CNUCED, des entreprises brésiliennes telles que Vale, Gerdau, Camargo Correa, Votorantim, Petrobras et Braskem ont fait des acquisitions dans les industries du minerai de fer, de l'acier, de l'alimentation, du ciment, des produits chimiques et du raffinage du pétrole dans des pays développés. Simultanément, des entreprises mexicaines comme Grupo Televisa, Sigma Alimentos, Metalsa et Inmobiliaria Carso ont acheté des entreprises aux États-Unis dans des industries telles que les médias, l'alimentation, les véhicules automobiles et les services.

Les flux d'IED en provenance d'Afrique ont chuté pour la troisième année d'affilée, reculant à 4,0 milliards de dollars É.-U. l'an dernier, contre 4,5 milliards de dollars É.-U. en 2009. Les sorties en provenance des deux principaux pays investisseurs, la Libye et l'Afrique du Sud, qui représentaient ensemble plus de la moitié du total régional en 2009, ont régressé sensiblement. Les sorties d'IED d'Égypte ont connu une forte hausse en 2010 – de plus du double – pour atteindre 1,2 milliard de dollars É.-U.

Les entreprises d'Asie de l'Ouest ont rapatrié des capitaux en 2010. Cela a pris la forme de dessaisissements d'actifs et d'une baisse de la valeur des investissements. Selon la CNUCED, les plus importantes transactions de dessaisissement ont été notamment la vente par le groupe Zain Groen (Koweït) de ses opérations africaines, pour un montant de 10,7 milliards de dollars É.-U., à Bharti Airtel (Inde) et la cession par International Petroleum Investment Company (fonds d'épargne souverain d'Abu Dhabi) d'une participation de 70 p. 100 dans Hyundai OilBank en République de Corée, pour un montant de 2,2 milliards de dollars É.-U. Simultanément, des projets d'installations nouvelles à l'étranger d'investisseurs d'Asie de l'Ouest – principalement dans d'autres pays en développement – ont vu leur valeur baisser alors que des entités sous contrôle de l'État – les principaux investisseurs étrangers

TABLEAU 6-2

Flux d'IED entrant au Canada par région
(millions de \$ et pourcentage)

	2009	2010	Variation	Croissance (%)
Monde	21 327	22 477	1 150	5,4
États-Unis	10 574	16 078	5 504	52,1
UE	3 176	1 320	-1 856	-58,5
Japon	442	1 891	1 449	327,6
Autres pays de l'OCDE	2 894	-3 352	-6 246	-215,9
RdM	4 242	6 542	2 300	54,3

Source : Statistique Canada.

des pays d'Asie de l'Ouest – ont ramené des fonds dans leur pays d'origine pour renflouer l'économie intérieure.

En 2010, les flux d'IED provenant des économies en transition d'Europe du Sud-Est et du Commonwealth des États indépendants (CEI) ont augmenté de 24,3 p. 100, atteignant le niveau record de 60,6 milliards de dollars É.-U. Comme par le passé, la plupart des projets d'IED sortant sont le fait d'entreprises russes et d'entreprises du Kazakhstan.

Alors que les pays développés combattent toujours les effets de la crise, de nombreuses multinationales des économies en développement et en transition investissent dans d'autres marchés émergents, où la reprise est vigoureuse et les perspectives économiques meilleures. Pour 2010, la CNUCED estime que 70 p. 100 de l'investissement en provenance des économies en développement et en transition a pris la direction d'autres économies en développement et en transition, comparativement à 50 p. 100 pour les investisseurs des pays développés.

La performance du Canada au chapitre de l'investissement direct

Investissement entrant

Entrées

Après avoir diminué de plus de moitié au cours de chacune des deux années précédentes, les entrées d'investissement étranger direct au Canada ont retrouvé le chemin

de la croissance, augmentant de 5,4 p. 100 (1,2 milliard de dollars), à 22,5 milliards de dollars en 2010 (tableau 6-2). Cependant, ce niveau demeure au cinquième du sommet enregistré en 2007, soit 123,1 milliards de dollars. L'essentiel des entrées a pris la forme d'apports de capitaux à long terme dans des filiales d'entreprises étrangères au Canada, alors que seulement 31 p. 100 des entrées ont porté sur des achats nets d'intérêts existants au pays.

La progression observée est attribuable à une forte augmentation des investissements en provenance des États-Unis, des pays du reste du monde (RdM) non membres de l'OCDE et du Japon. En revanche, les niveaux d'investissement provenant de l'UE ont dégringolé et il y a eu dessaisissement de fonds des autres investisseurs de l'OCDE. À 16,1 milliards de dollars, les entrées en provenance des États-Unis ont représenté 71,5 p. 100 des entrées totales. Viennent ensuite le RdM, avec des entrées de 6,5 milliards de dollars, soit 29,1 p. 100 du total, suivi du Japon, à 1,9 milliard de dollars ou 8,4 p. 100 du total. L'investissement au Canada en provenance de l'UE est tombé à 1,3 milliard de dollars l'an dernier, soit 5,9 p. 100 du total. Il y a eu pour 3,8 milliards de dollars d'investissement provenant de divers pays de l'UE, mais un investissement négatif de 2,5 milliards de dollars du R.-U., ce qui explique la performance nette de l'UE. C'est la seconde année d'affiliée où les investisseurs britanniques ont rapatrié des fonds vers leur pays, bien que le

TABEAU 6-3

Stock d'investissement étranger direct au Canada par pays et par région
(millions de \$ et pourcentage)

	2009	2010	Variation	Croissance (%)
Ensemble des pays	547 578	561 616	14 038	2,6
Amérique du Nord	296 376	310 899	14 523	4,9
Barbade	639	177	-462	-72,3
Bermudes	2 093	0	-2 093	-100,0
Mexique	202	197	-5	-2,5
États-Unis	291 369	306 141	14 772	5,1
Amérique du Sud	14 805	14 907	102	0,7
Brésil	13 355	13 494	139	1,0
Europe	173 188	171 436	-1 752	-1,0
Belgique	3 449	3 617	168	4,9
Finlande	1 220	1 135	-85	-7,0
France	17 707	19 032	1 325	7,5
Allemagne	9 751	10 184	433	4,4
Irlande	1 565	1 531	-34	-2,2
Italie	1 013	1 124	111	11,0
Luxembourg	10 156	11 357	1 201	11,8
Pays-Bas	52 223	51 752	-471	-0,9
Russie	564	1 036	472	83,7
Suisse	22 907	20 355	-2 552	-11,1
Royaume-Uni	44 758	42 178	-2 580	-5,8
Afrique	2 084	1 547	-537	-25,8
Afrique du Sud	744	652	-92	-12,4
Asie/Océanie	61 125	62 827	1 702	2,8
Australie	4 574	2 632	-1 942	-42,5
Inde	6 523	6 554	31	0,5
Japon	14 407	15 995	1 588	11,0
Chine	12 855	14 056	1 201	9,3
Corée du Sud	2 188	2 771	583	26,6
Émirats arabes unis	3 752	3 824	72	1,9

Source : Statistique Canada.

montant en cause l'an dernier ait été légèrement inférieur aux 4,1 milliards de dollars de dessaisissement enregistré en 2009.

Au niveau sectoriel, 44,9 p. 100 des entrées d'investissement ont porté sur l'énergie et les minéraux métalliques, suivis des finances et assurances (20,0 p. 100), du commerce de détail (12,7 p. 100), des machines et du matériel de transport (4,1 p. 100) et du bois et du papier (3,0 p. 100). Le reste, soit 15,2 p. 100, était réparti parmi l'ensemble des autres industries.

Stock d'IED entrant

Sous l'effet de l'augmentation des flux d'investissement entrant au Canada en 2010, le stock d'investissement étranger direct, c'est-à-dire les avoirs cumulatifs, a aussi progressé. L'investissement étranger direct au Canada a atteint 561,6 milliards de dollars en 2010, un gain de 14,0 milliards de dollars, soit 2,6 p. 100, sur 2009 (tableau 6-3). Cela équivaut à 34,6 p. 100 du PIB. La progression est principalement attribuable aux investisseurs nord-américains, et le stock d'investissement

TABLEAU 6-4

Stock d'investissement étranger direct au Canada par grands secteurs
(millions de dollars et pourcentage)

	2009	2010	Variation	Croissance (%)
Total, ensemble des industries	547 578	561 616	14 038	2,6
Agriculture, forêt, pêche et chasse	960	1 292	332	34,6
Mines et extraction pétrolière et gazière	87 354	92 205	4 851	5,6
Services publics	5 220	5 954	734	14,1
Construction	4 948	5 554	606	12,2
Fabrication	198 337	195 418	-2 919	-1,5
Commerce de gros	34 274	34 711	437	1,3
Commerce de détail	14 894	16 287	1 393	9,4
Transport et entreposage	5 067	5 113	46	0,9
Information et industries culturelles	10 564	12 730	2 166	20,5
Finances et assurances	76 839	82 213	5 374	7,0
Immobilier, location et location-bail	5 282	5 350	68	1,3
Services profess., scientifiques et techniques	12 023	10 933	-1 090	-9,1
Gestion de sociétés et d'entreprises	72 600	73 847	1 247	1,7
Services d'hébergement et d'alimentation	2 915	2 967	52	1,8
Autres industries	16 301	17 042	741	4,5

Source : Statistique Canada.

provenant de cette région a augmenté de 14,5 milliards de dollars. Les investisseurs d'Asie et d'Océanie ont aussi vu leurs avoirs croître de 1,7 milliard de dollars, tandis que ceux d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale et des Caraïbes ont inscrit une hausse de 0,1 milliard de dollars. Les avoirs des investisseurs européens et africains ont reculé de 1,8 milliard de dollars et de 0,5 milliard de dollars, respectivement.

L'investissement provenant de l'Amérique du Nord est dominé par les États-Unis, dont les avoirs en IED au Canada ont augmenté de 5,1 p. 100 en 2010, à 306,1 milliards de dollars, une hausse de 14,8 milliards de dollars par rapport à 2009. Venant annuler en partie ce gain, on observe un recul de l'IED venant des Bermudes et de la Barbade. Les États-Unis comptent pour la totalité des gains d'IED entrant au Canada et ce pays a vu sa part augmenter à 54,5 p. 100 du total de l'investissement étranger direct au Canada. C'est la première hausse de la part des États-Unis depuis 2004. À vrai dire, la part des États-Unis suit une tendance à la baisse depuis 1999, année où elle atteignait 69,7 p. 100 de l'ensemble de l'IED au Canada.

Les pays de la région de l'Asie/Océanie ont vu leurs avoirs sous forme d'IED au Canada croître de 1,7 milliard de dollars É.-U. (2,8 p. 100) en 2010, à 62,8 milliards de dollars. Le Japon dominait les gains, avec hausse de 1,6 milliard de dollars, suivi de la Chine (1,2 milliard de dollars), de la Corée (0,6 milliard de dollars) et des Émirats arabes unis (0,1 milliard de dollars). Par contre, les entreprises australiennes ont réduit leurs avoirs de 1,9 milliard de dollars (42,5 p. 100), ce qui a limité la progression globale de cette région.

L'investissement provenant de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale et des Caraïbes était en hausse de 102 millions de dollars, à 14,9 milliards de dollars, en 2010. Le Brésil (139 millions de dollars) et l'Argentine (39 million de dollars) ont enregistré des gains notables, tandis que les pertes subies ailleurs ont réduit l'avancée de ce groupe.

L'IED européen au Canada a fléchi de 1,8 milliard de dollars, soit 1,0 p. 100, pour s'établir à 171,4 milliards de dollars en 2010. Malgré le recul net, certains pays ont fait des gains notables, dont la France (1,3 milliard de dollars), le Luxembourg (1,2 milliard de dollars), la Russie (0,5 milliard de dollars)

TABEAU 6-5

Sorties d'IED du Canada par région
(millions de \$ et pourcentage)

	2009	2010	Variation	Croissance (%)
Monde	44 390	38 017	-6 373	-14,4
États-Unis	13 897	14 728	831	6,0
UE	12 842	-8 288	-21 130	-164,5
Japon	17	-22	-39	-237,5
Autres pays de l'OCDE	8 042	11 435	3 393	42,2
RdM	9 592	20 164	10 572	110,2

Source : Statistique Canada.

et l'Allemagne (0,4 milliard de dollars). Certains autres pays ont aussi inscrit de modestes augmentations. Cependant, quelques pays ont vu leurs avoirs reculer, notamment le Royaume-Uni (2,6 milliards de dollars), la Suisse (2,6 milliards de dollars) et les Pays-Bas (0,5 milliard de dollars).

Les avoirs des investisseurs africains au Canada étaient 537 millions de dollars (25,8 p. 100) moins élevés en 2010 qu'en 2009, tandis que l'IED en provenance de l'Afrique du Sud reculait de 92 millions de dollars.

Environ les trois quarts de l'augmentation globale de l'IED au Canada en 2010 a pris la direction des industries de production de services, et un quart celle des industries de production de biens (tableau 6-4). Dans le secteur des services, l'industrie qui a le plus d'attrait pour l'IED entrant au fil des ans est celle des finances et des assurances et la tendance s'est maintenue en 2010. L'IED a augmenté de 7,0 p. 100 dans cette industrie, pour atteindre 82,2 milliards de dollars, une hausse de 5,4 milliards de dollars par rapport à 2009. L'information et la culture venaient au second rang des industries qui intéressaient le plus les investisseurs étrangers en 2010, alors que le stock d'investissement étranger y a progressé de 20,5 p. 100, soit de 2,2 milliards de dollars. Le commerce de détail (1,4 milliard de dollars, soit 9,4 p. 100) et les services de gestion de sociétés et d'entreprises (1,2 milliard de dollars ou 1,7 p. 100) ont aussi fait des avancées importantes, tandis que les services professionnels, scientifiques et techniques sont la seule

industrie à avoir inscrit une perte parmi les services, soit 1,1 milliard de dollars (9,1 p. 100).

Du côté des biens, l'IED était en hausse dans tous les secteurs, sauf celui de la fabrication. Les gains ont été dominés par une augmentation de 4,9 milliards de dollars de l'investissement dans les mines et l'extraction pétrolière et gazière – en particulier l'extraction de pétrole et de gaz, qui a attiré les trois quarts de l'investissement dans cette industrie. L'IED dans les services publics était en progression de 734 millions de dollars sur l'année, suivi de la construction (606 millions de dollars) et de l'agriculture, de la forêt, de la pêche et de la chasse (332 millions de dollars). Dans l'ensemble, l'IED manufacturier a reculé de 2,9 milliards de dollars, alors que les baisses dans la fabrication de métaux de première transformation (3,5 milliards de dollars), les produits chimiques (1,8 milliard de dollars) et le matériel de transport (0,9 milliard de dollars) ont été supérieures aux modestes gains faits dans plusieurs autres industries manufacturières, avec en tête les produits du pétrole et du charbon (1,5 milliard de dollars) et les produits en plastique et en caoutchouc (0,6 milliard de dollars).

Investissement sortant

Sorties

En 2010, les sorties d'investissement direct du Canada ont reculé pour une seconde année, soit de 14,4 p. 100, ou 6,4 milliards de dollars, à 38,0 milliards de dollars, après une baisse de 48,5 p. 100 l'année précédente

(tableau 6-5). La chute marquée des flux d'investissement vers l'UE est responsable de ce repli. Après avoir investi 12,8 milliards de dollars dans l'UE en 2009, il y a eu désinvestissement à hauteur de 8,3 milliards de dollars en 2010. Cela a provoqué un revirement de 21,1 milliards de dollars des flux sortant l'an dernier par rapport aux niveaux de 2009. De même, il y a eu désinvestissement de 22 millions de dollars au Japon l'an dernier, après un investissement net de 16 millions de dollars un an plus tôt. Les augmentations survenues dans le RdM (10,6 milliards de dollars), les autres pays de l'OCDE (3,4 milliards de dollars) et aux États-Unis (831 millions de dollars) sont venues compenser partiellement ces baisses.

Pour l'essentiel, les flux sortant sont allés dans le secteur des finances et assurances, qui a accaparé près de 73,6 p. 100 des sorties d'investissement. Le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques vient ensuite avec 20,8 p. 100, suivis du bois et du papier (7,6 p. 100) et des services et du commerce de détail (7,4 p. 100). De plus, il y a eu désinvestissement d'actifs dans le secteur des machines et du matériel de transport et dans l'ensemble des autres industries correspondant à 0,2 p. 100 et 9,2 p. 100 du total, respectivement.

Vu sous un autre angle, quelque 23,4 milliards de dollars de capitaux ont été consacrés à des acquisitions nettes d'investissements étrangers directs, le reste, soit 14,7 milliards de dollars, représentant d'autres flux de capitaux vers des filiales existantes, par exemple un bilan net de prêts à long terme et de bénéfices réinvestis.

Stock d'IED sortant

Les changements dans le stock d'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) sont principalement dictés par deux facteurs. Le premier est, évidemment, les flux d'investissement direct sortant durant l'année. Toutes choses égales par ailleurs, le stock d'investissement sortant devrait augmenter

avec les ajouts nets aux flux sortant, et diminuer avec les baisses nettes de flux sortant. Le second facteur est lié à l'évolution des taux de change étant donné que la valeur d'un investissement direct à l'étranger est généralement calculée dans la monnaie du pays où il se trouve. Le taux de change entre en jeu lorsque les valeurs calculées en devises étrangères sont converties en dollars canadiens pour évaluer le stock d'investissement du Canada à l'étranger. Lorsque le dollar canadien s'apprécie, la valeur de l'investissement direct à l'étranger, exprimée en dollars canadiens, diminue. L'inverse est vrai lorsque le dollar se déprécie³.

Le dollar canadien s'est apprécié par rapport à la plupart des monnaies étrangères en 2010 et notamment face au dollar américain, à l'euro et à la livre sterling. Autrement dit, malgré les acquisitions nettes et la vigueur de l'investissement fait dans des filiales existantes l'an passé, l'effet imputable à l'évaluation en devises étrangères a abaissé la valeur de l'investissement direct du Canada à l'étranger de 35,5 milliards de dollars, ce qui explique en partie la diminution nette de la valeur de l'IDCE.

L'investissement direct du Canada à l'étranger a fléchi en valeur pour la seconde année d'affilée en 2010, cédant 0,7 p. 100, à 616,7 milliards de dollars, une baisse de 4,5 milliards de dollars par rapport à 2009 (tableau 6-6). Les pertes ont été concentrées en Europe (19,1 milliards de dollars). Les gains enregistrés en Asie et en Océanie (11,8 milliards de dollars), en Amérique du Sud et en Amérique centrale et dans les Caraïbes (2,8 milliards de dollars) et en Afrique (0,4 milliard de dollars) sont venus en partie compenser les pertes. Un léger recul de 0,4 milliard de dollars a également été observé pour l'Amérique du Nord.

À 59,7 p. 100 du total, l'Amérique du Nord est la première destination en importance de l'IDCE, avec des actifs évalués à 386,0 milliards de dollars. En dépit de

3 À noter que l'effet lié à la devise intervient seulement pour l'investissement direct détenu à l'étranger parce que l'investissement étranger direct au Canada est calculé en dollars canadiens et que la fluctuation du dollar canadien n'a pas d'impact sur la valeur inscrite.

TABEAU 6-6

Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par pays et par région
(millions de dollars et pourcentage)

	2009	2010	Variation	Croissance (%)
Ensemble des pays	621 181	616 689	-4 492	-0,7
Amérique du Nord	368 403	368 026	-377	-0,1
Bahamas	14 948	14 864	-84	-0,6
Barbade	51 163	51 709	546	1,1
Bermudes	14 031	13 828	-203	-1,4
Îles Vierges britanniques	2 939	3 678	739	25,1
Mexique	4 575	4 551	-24	-0,5
États-Unis	252 387	249 910	-2 477	-1,0
Amérique du Sud	30 394	33 214	2 820	9,3
Argentine	1 965	2 472	507	25,8
Brésil	8 515	9 675	1 160	13,6
Chili	12 230	13 341	1 111	9,1
Colombie	575	824	249	43,3
Pérou	3 890	4 183	293	7,5
Venezuela	1 012	399	-613	-60,6
Europe	176 193	157 076	-19 117	-10,9
Belgique	1 258	1 097	-161	-12,8
France	15 688	8 758	-6 930	-44,2
Allemagne	9 717	8 741	-976	-10,0
Hongrie	13 260	12 058	-1 202	-9,1
Irlande	22 962	21 454	-1 508	-6,6
Italie	711	1 008	297	41,8
Luxembourg	6 125	7 264	1 139	18,6
Pays-Bas	11 184	6 127	-5 057	-45,2
Russie	501	560	59	11,8
Suisse	6 669	6 844	175	2,6
Royaume-Uni	73 402	70 160	-3 242	-4,4
Afrique	2 629	3 047	418	15,9
Rép. démocratique du Congo	0	123	123	-
Asie/Océanie	43 470	55 240	11 770	27,1
Australie	13 328	21 045	7 717	57,9
Hong Kong	6 112	6 285	173	2,8
Inde	617	492	-125	-20,3
Indonésie	2 390	2 810	420	17,6
Japon	6 603	7 324	721	10,9
Kazakhstan	2 372	2 304	-68	-2,9
Mongolie	617	1 214	597	96,8
Chine	3 471	4 789	1 318	38,0
Singapour	2 877	3 358	481	16,7
Corée du Sud	784	404	-380	-48,5

Source : Statistique Canada.

TABEAU 6-7

Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par grands secteurs
(millions de \$ et pourcentage)

	2009	2010	Variation	Croissance (%)
Total, ensemble des industries	621 181	616 689	-4 492	-0,7
Agriculture, forêt, pêche et chasse	2 760	2 906	146	5,3
Mines et extraction pétrolière et gazière	100 022	105 535	5 513	5,5
Services publics	13 767	11 742	-2 025	-14,7
Construction	1 665	1 535	-130	-7,8
Fabrication	102 714	86 660	-16 054	-15,6
Commerce de gros	5 051	3 980	-1 071	-21,2
Commerce de détail	6 092	7 639	1 547	25,4
Transport et entreposage	22 150	24 828	2 678	12,1
Information et industries culturelles	24 204	23 113	-1 091	-4,5
Finances et assurances	229 760	242 272	12 512	5,4
Immobilier, location et location-bail	9 883	10 816	933	9,4
Services profess., scientifiques et techniques	8 028	8 414	386	4,8
Gestion de sociétés et d'entreprises	90 025	80 582	-9 443	-10,5
Services d'hébergement et d'alimentation	2 617	2 213	-404	-15,4
Autres industries	2 444	4 450	2 006	82,1

Source : Statistique Canada.

l'appréciation de 5,7 p. 100 du dollar canadien par rapport au dollar américain, la valeur de l'IDCE dans la région n'a reculé que de 0,1 p. 100, soit 377 million de dollars. La baisse a été dominée par les États-Unis, où les avoirs détenus ont diminué de 2,5 milliards de dollars, soit 1,0 p. 100. Des pertes plus modestes ont été enregistrées pour les Bermudes et les Bahamas, deux pays dont la monnaie est liée au dollar américain, et le Mexique, dont la monnaie s'est également dépréciée face au dollar canadien en 2010. Les gains enregistrés pour les îles Cayman, les îles Vierges britanniques et la Barbade, soit 1,0 milliard de dollars, 0,7 milliard de dollars et 0,5 milliard de dollars, respectivement, ont annulé l'essentiel de la baisse.

La plus grande partie des pertes survenues dans l'IDCE ont eu lieu en Europe. À l'instar de la situation qui prévalait en Amérique du Nord, l'appréciation du dollar canadien face à la principale monnaie de la région – l'euro dans le cas de l'Europe – s'est traduite par des baisses généralisées de la valeur inscrite de l'IDCE. Il n'y a pas de données pour 5 des 17 pays de la zone euro, et

seulement trois pays (Luxembourg, Italie et Espagne) ont enregistré une hausse de l'IDCE en valeur en 2010. Il y a eu des reculs significatifs en France (6,9 milliards de dollars), aux Pays-Bas (5,1 milliards de dollars), en Irlande (1,5 milliard de dollars) et en Allemagne (1,0 milliard de dollars). Ailleurs sur le continent, l'IDCE étaient en baisse de 3,2 milliards de dollars au Royaume-Uni et de 1,2 milliard de dollars en Hongrie. Globalement, l'IDCE en Europe a régressé de 10,9 p. 100 l'an dernier, à 157,1 milliards de dollars.

La région en croissance rapide de l'Asie attire particulièrement les investisseurs canadiens. La valeur de l'IDCE en Asie et en Océanie a bondi de 27,1 p. 100, à 55,2 milliards de dollars, en 2010. Les deux tiers environ de cette hausse ont profité à l'Australie, où les avoirs détenus ont progressé de 57,9 p. 100, soit 7,7 milliards de dollars, pour atteindre 21,0 milliards de dollars. D'autres gains importants ont été enregistrés en Chine (1,3 milliard de dollars), au Japon (0,7 milliard de dollars), en Mongolie (0,6 milliard de dollars), à Singapour (0,5 milliard de dollars) et en Indonésie (0,4 milliard de

dollars). La Corée est le pays où la baisse la plus importante a été observée, soit 0,4 milliard de dollars.

L'IDCE en Amérique du Sud et en Amérique centrale et dans les Caraïbes a progressé de 9,3 p. 100 pour atteindre 33,2 milliards de dollars en 2010. La plus grande partie des gains était concentrée au Brésil (1,2 milliard de dollars), au Chili (1,2 milliard de dollars) et en Argentine (0,5 milliard de dollars), tandis que le Pérou et la Colombie montrent des gains plus modestes. Parallèlement, l'investissement canadien au Venezuela a reculé de 60,6 p. 100, soit 613 millions de dollars, au cours de l'année.

L'investissement en Afrique a progressé de 15,9 p. 100 pour atteindre 3,0 milliards de dollars en 2010, avec en tête une hausse de 123 millions de dollars en République démocratique du Congo.

L'augmentation de 8,1 milliards de dollars de l'investissement dans les industries de production de services a été entièrement annulée par la baisse de 12,6 milliards de dollars survenue dans les industries de production de biens, résultant en un recul de 4,5 milliards de dollars de l'IDCE en 2010 (tableau 6-7). Du côté des services, les investisseurs ont accru leurs avoirs de 12,5 milliards de dollars dans le secteur des finances et assurances, à 242,3 milliards de dollars. Ils ont aussi haussé leurs investissements de 2,7 milliards de dollars dans les services de transport et d'entreposage; dans les industries de services divers et le commerce de détail, les investissements canadiens ont progressé de 2,0 milliards de dollars et de 1,5 milliard de dollars, respectivement. Les avoirs détenus dans le secteur des services de gestion de sociétés et d'entreprises ont fléchi de 9,4 milliards de dollars, à 80,6 milliards de dollars, tandis que dans les industries de l'information et de la culture et le commerce de gros ils étaient en baisse de 1,1 milliard de dollars chacun. Globalement, les deux tiers de l'IDCE sont allés aux industries de production de services sur l'ensemble de 2010.

Les investissements détenus dans les industries de production de biens ont régressé de 5,7 p. 100, à 208,4 milliards de

dollars, l'an dernier. Les hausses enregistrées dans les mines et l'extraction du pétrole et du gaz ainsi que dans l'agriculture, la forêt, la pêche et la chasse (5,5 milliards de dollars et 0,1 milliard de dollars, respectivement) n'ont pas suffi à combler les reculs survenus dans les industries de la construction, des services publics et de la fabrication. L'IDCE dans le secteur de la construction a fléchi de 0,1 milliard de dollars en 2010, tandis que l'IDCE dans les services publics reculait de 2,0 milliards de dollars. Cependant, la baisse de 16,1 milliards de dollars de l'investissement dans la fabrication est la principale responsable des pertes survenues. Au sein de l'industrie manufacturière, l'IDCE était en recul dans 12 des 21 grands secteurs et est demeuré inchangé dans deux autres secteurs. Les baisses les plus importantes touchent les métaux de première transformation (4,2 milliards de dollars), les produits chimiques (3,6 milliards de dollars), les minéraux non métalliques (2,1 milliards de dollars), l'impression (1,8 milliard de dollars), les plastiques et le caoutchouc (1,5 milliard de dollars), la fabrication de produits en métal (1,5 milliard de dollars) et les ordinateurs et produits électroniques (1,5 milliard de dollars). Les gains faits dans le matériel de transport (1,0 milliard de dollars), la fabrication du papier (0,6 milliard de dollars) et les produits du bois (0,6 milliard de dollars), ont en partie compensé ces pertes.

La performance des filiales canadiennes à l'étranger en 2008

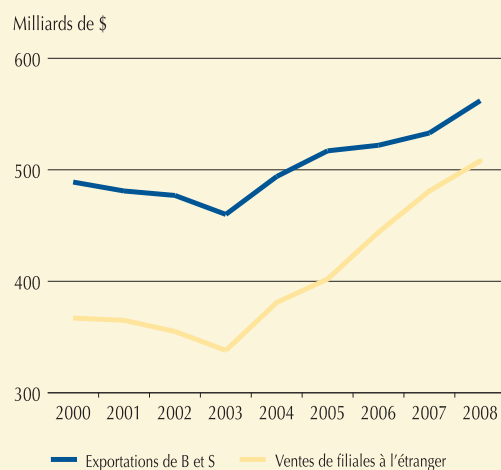
Les biens et services canadiens peuvent être vendus à l'étranger de deux façons. Premièrement, ils peuvent être vendus directement comme exportations d'une entreprise canadienne. Ils peuvent aussi être vendus indirectement par l'entremise d'une filiale canadienne à l'étranger. Les sociétés affiliées à l'étranger sous contrôle majoritaire d'entreprises canadiennes¹ constituent une avenue de plus en plus importante pour les sociétés canadiennes qui veulent participer au commerce international et leurs ventes sont passées d'environ les trois quarts de la valeur des exportations canadiennes de biens et services en 2000 à un peu plus de 90 p. 100 en 2008, la dernière année pour laquelle des données sont disponibles.

Les ventes de biens et services des filiales étrangères d'entreprises canadiennes ont atteint 507,8 milliards de dollars en 2008, en hausse de 5,5 p. 100 (26,4 milliards de dollars) par rapport à 2007 (figure 1). Ce gain équivaut au taux de croissance des exportations canadiennes

de biens et services en 2008 et marque une cinquième année consécutive d'augmentation.

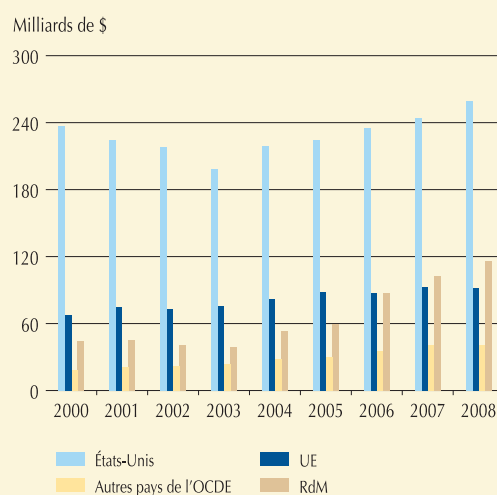
Les gains ont été dominés par une hausse des ventes aux États-Unis et dans les pays du reste du monde (RdM) non membres de l'OCDE. Aux États-Unis, les filiales canadiennes ont fait état d'une augmentation des ventes de 15,4 milliards de dollars (6,3 p. 100), à 259,3 milliards de dollars, ce qui équivaut à peu près à 63,4 p. 100 des exportations totales de biens et services canadiens aux États-Unis en 2008 (figure 2). Les ventes des filiales canadiennes ont progressé plus rapidement, mais pour une valeur moindre, dans le reste du monde (2,3 p. 100, soit 12,7 milliards de dollars), à 115,8 milliards de dollars. Les filiales sont le moyen privilégié pour écouler des biens et services canadiens dans cette région, et leurs ventes ont atteint près du double (188,3 p. 100) de la valeur des exportations directes de biens et services du Canada dans le RdM en 2008. Le recul des ventes des filiales canadiennes dans l'UE

Ventes des filiales canadiennes à l'étranger et exportations canadiennes de biens et services, 2000-2008



Source : Statistique Canada.

Ventes des filiales canadiennes à l'étranger par région, 2000-2008



Source : Statistique Canada.

et les autres pays de l'OCDE (dont le Japon) a limité ces gains : dans l'UE, elles ont fléchi de 1,2 p. 100 (1,1 milliard de dollars) en 2008 par rapport à 2007, à 92,0 milliards de dollars. Dans les autres pays de l'OCDE, les ventes des filiales canadiennes ont diminué de 1,4 p. 100, soit 0,6 milliard de dollars, à 40,8 milliards de dollars, en 2008.

Les ventes des producteurs de biens ont augmenté en 2008, mais celles des producteurs de services ont reculé. Parmi les premiers, l'essentiel des gains provient des mines et de l'extraction du pétrole et du gaz, tandis que trois autres secteurs ont enregistré une hausse plus modeste. Les ventes des filiales canadiennes dans le secteur des mines et de l'extraction du pétrole et du gaz ont avancé de 22,4 milliards de dollars, à 133,1 milliards de dollars, un gain de 20,2 p. 100. Contribuant à cette progression générale des producteurs de biens, les filiales d'entreprises manufacturières ont vu leurs ventes augmenter de 6,5 milliards de dollars (3,3 p. 100), suivies des entreprises de services publics et de construction, avec un gain de 0,4 milliard de dollars (2,6 p. 100) et de celles de l'agriculture, de la forêt, de la pêche et de la chasse (0,2 milliard de dollars ou 6,6 p. 100).

Des baisses ont été observées dans cinq des huit secteurs de production de services. Les ventes des filiales offrant des services de gestion de sociétés et d'entreprises ont subi le recul le plus important, soit 3,7 milliards de dollars (20,0 p. 100). Les filiales du secteur des finances et assurances (diminution de 2,4 milliards de dollars, soit 4,2 p. 100), du secteur du commerce de détail (recul de 1,8 milliard de dollars, soit 8,1 p. 100) et du secteur de l'information et de la culture (baisse de 1,1 milliard de dollars, soit 6,0 p. 100) ont aussi subi des pertes notables. Celles-ci ont été en partie couvertes par de fortes progressions du côté des entreprises de transport et d'entreposage (3,5 milliards

de dollars, soit 30,9 p. 100) et de services professionnels, scientifiques et techniques (2,2 milliards de dollars, soit 25,6 p. 100).

Profitant de ces gains, les producteurs de biens ont été à l'origine de 69,2 p. 100 des ventes des filiales canadiennes à l'étranger en 2008, alors que leur part se situait à 66,9 p. 100 en 2007. Avec le temps, la part des filiales d'entreprises de production de biens a gagné du terrain et est aujourd'hui sensiblement plus élevée qu'en 2000 (61,7 p. 100).

L'emploi dans les filiales étrangères de propriété canadienne

Alors que la récession se propageait à l'échelle mondiale et que l'activité économique fléchissait, les entreprises de partout dans le monde ont vu fondre leurs effectifs. Les multinationales canadiennes n'ont pas échappé à ce mouvement, réduisant leur main-d'œuvre à l'étranger de 17 000 postes (1,5 p. 100) en 2008, pour conserver un effectif total de 1 141 000 personnes. Les pertes ont touché l'ensemble des régions, sauf celle des autres pays de l'OCDE, où l'emploi est demeuré inchangé en 2008 par rapport à 2007. Les pertes ont été concentrées davantage aux États-Unis et au Royaume-Uni. Ainsi, les entreprises canadiennes ont supprimé près de 11 000 emplois aux États-Unis, ce qui représente 64,7 p. 100 de tous les emplois disparus, et environ 3 000 postes au Royaume-Uni, soit 17,6 p. 100 de pertes d'emplois. Il faut dire que les États-Unis représentaient entre 53 et 54 p. 100 de l'effectif total des filiales canadiennes à l'étranger, alors que la part du Royaume-Uni n'était que de 5 p. 100.

Au niveau sectoriel, les pertes sont survenues principalement dans les industries de production de biens, dont les effectifs ont chuté de quelque 21 000 employés. Notamment, les filiales canadiennes du secteur de la fabrication ont perdu 26 000 emplois, tandis que celles

du secteur des mines et de l'extraction du pétrole et du gaz ont créé 6 000 nouveaux postes. Les industries de production de services ont ajouté 4 000 emplois à leur contingent, avec des gains dans les services professionnels, scientifiques et techniques et dans les transports et

l'entreposage (8 000 et 3 000, respectivement), lesquels ont surpassé les reculs survenus dans le commerce de détail (4 000), les services de gestion de sociétés et d'entreprises (2 000), les finances et assurances (1 000) et l'information et la culture (1 000).

1 Les données portent uniquement sur les filiales étrangères sous contrôle majoritaire et les filiales dont la propriété est détenue à plus de 50 p. 100 par une entreprise canadienne. Cette définition est plus étroite que celle employée pour compiler les statistiques sur l'investissement direct, où une participation de seulement 10 p. 100 suffit.

L'évolution des chaînes de valeur mondiales

Introduction

L'économie mondiale s'est radicalement transformée au cours des deux dernières décennies. Dans les années 1990, la croissance de la productivité, qui stagnait depuis les années 1970, semble avoir connu un regain, notamment aux États-Unis, sous l'effet des progrès des technologies informatiques et de traitement de l'information. Au début de la décennie, de nombreux pays en développement ont connu une période de croissance économique rapide, qui a pris fin avec la crise financière de 1997 en Asie, laquelle a été suivie d'une crise semblable en Russie, dans certaines parties de l'Amérique latine et dans les pays de l'OPEP. Les années 2000, qui ont débuté avec l'éclatement de la bulle du secteur de la haute technologie et les attaques terroristes du 11 septembre, ont par la suite entamé une période de grande stabilité économique que l'on a appelée la « grande modération », durant laquelle certaines économies en développement sont devenues des économies dites émergentes¹. Quelques-unes de ces économies parmi les plus importantes et les plus dynamiques ont commencé à être identifiées par l'acronyme BRIC². La « grande modération » a éventuellement pris fin et on peut dire que les dernières années de la décennie ont été plus mouvementées que les premières, alors qu'une crise financière s'est répandue à l'échelle mondiale entraînant une chute

marquée du commerce mondial. Au lendemain de la crise, l'écart de performance entre les économies riches et les économies émergentes s'est creusé; la situation budgétaire de nombreuses économies avancées s'est détériorée davantage et les déséquilibres mondiaux qui s'aggravaient depuis quelques années ont pris l'avant-scène dans de nombreux débats sur les politiques.

Au cours de ces deux décennies, un changement beaucoup plus graduel s'est produit, alors que les entreprises ont réorganisé leurs activités en chaînes de valeur mondiales (CVM). Comme il ressort de cet article spécial, si ce changement n'a pas été aussi visible que certaines autres transformations en cours, les CVM ont eu un impact considérable sur le commerce mondial et ont vraisemblablement joué un rôle important dans plusieurs des développements décrits précédemment. Ainsi, les CVM ont probablement contribué à l'essor rapide des économies émergentes, accentué le déclin du commerce mondial durant la crise financière récente, mais aussi aidé à en modérer les effets, et elles influenceront sur les réponses qui seront adoptées face aux déséquilibres mondiaux. Ce qui est le plus important, les CVM influent sur la croissance de la productivité, la compétitivité et, par extension, sur le niveau de vie au sein des économies, qui est l'objectif ultime du progrès et de la politique économique.

- 1 Terme employé pour la première fois par Antoine W. Van Agtmael en 1981 lorsqu'il était au service de l'International Financial Corporation, de la Banque mondiale; l'expression « économie émergente » a commencé à se répandre dans les années 2000.
- 2 Acronyme utilisé pour la première fois par Jim O'Neill de Goldman Sachs dans un document de 2001 intitulé « Building Better Global Economic BRICs », mais popularisé dans un autre texte du même auteur, « Dreaming in BRICs », paru en 2003.

La notion de chaînes de valeur mondiales a été d'abord examinée dans un article spécial de *Le commerce international du Canada : Le point sur le commerce et l'investissement*, 2007³. Depuis, beaucoup de recherches et d'analyses ont été consacrées à la compréhension des CVM et de leur fonctionnement. L'article spécial de cette année présente un aperçu de certains travaux récents, examine les statistiques les plus récentes et tente de faire le lien entre les CVM et la théorie économique.

Situer les CVM dans leur contexte

Une chaîne de valeur mondiale décrit la gamme complète des activités entreprises pour faire passer un produit ou un service de sa conception à son utilisation finale, ainsi que la façon dont ces activités sont réparties géographiquement et au-delà des frontières internationales⁴.

Cette définition offre une vision structurelle des CVM, sous la forme d'une série d'activités réalisées par diverses entreprises, chaque activité se déroulant à l'endroit où il est le plus efficace de l'exécuter. Cette définition décrit comment les CVM sont organisées et pourquoi. Toutefois, une autre vision des CVM pourrait cibler les transactions auxquelles elles donnent lieu – par exemple, les flux transfrontières de biens et services intermédiaires qui sont amalgamés en un produit final destiné à être vendu à l'échelle mondiale. Les deux définitions peuvent être conciliées avec les développements récents en théorie économique.

Depuis que l'économiste David Ricardo a exposé son modèle en 1817, la théorie du commerce international a été dominée par la notion des « avantages comparatifs », selon laquelle chaque participant au commerce se spécialisera dans la production du bien pour lequel il possède un avantage comparatif. Dans le modèle de Ricardo,

l'avantage comparatif est défini comme un avantage sur le plan des coûts, dont la source n'est pas précisée de façon explicite, bien qu'elle soit généralement interprétée et modélisée comme un avantage fondé sur des différences technologiques ou géographiques. Il en est découlé l'exemple bien connu de l'échange de vêtements britanniques pour le vin portugais. Heckscher et Ohlin se sont appuyés sur ce fondement pour émettre l'hypothèse que des écarts dans ce qu'ils appellent la « dotation en facteurs » déterminent les différences de coûts relatifs. Dans le modèle de Heckscher-Ohlin (H-O), cette relation entraîne, par exemple, que les pays à coefficient élevé de main-d'œuvre devraient se spécialiser dans la production des produits qui demandent beaucoup de main-d'œuvre, tandis que les pays où le capital est abondant devraient privilégier les produits qui requièrent beaucoup de capital.

Ces deux modèles classiques reconnaissent que les entreprises et les particuliers font du commerce et que les différences de technologie (modèle de Ricardo) ou de dotation (modèle de H-O) sont propres à des emplacements spécifiques, c'est-à-dire des pays. Cependant, dans ce qu'on appelle la « nouvelle théorie du commerce », élaborée par Paul Krugman dans les années 1980, ces différences ne sont pas les seules à entrer dans l'équation. Selon cette théorie, même des pays similaires participeront au commerce et profiteront de celui-ci s'ils se spécialisent et deviennent ainsi plus efficaces dans la production en raison de la présence d'économies d'échelle. Encore ici, ce sont les entreprises et les particuliers qui participent au commerce, mais les gains pouvant découler de la spécialisation sont une caractéristique propre à l'industrie.

Entre autres économies d'échelle, la proximité géographique est un élément clé de la nouvelle théorie du commerce. Dans ce cas, les entreprises s'établiront près de leurs clients et de leurs fournisseurs pour

3 Aaron Sydor, « L'émergence des chaînes de valeur mondiales », paru dans le *Septième rapport annuel sur le commerce international du Canada*, « Le point sur le commerce et l'investissement – 2007 », disponible sur le site <http://www.international.gc.ca/economist-economiste/performance/state-point/2007>.

4 Adapté d'une définition des chaînes de valeur mondiales utilisée par la GVC Initiative, de l'Université Duke, <http://www.globalvaluechains.org>.

réduire leurs coûts de transport et acquérir ainsi un avantage sur leurs concurrentes. Les grands centres où se trouve une forte population attirent la production, engendrant un processus qui se perpétue de lui-même, alors que des entreprises engagées dans des activités en amont et en aval suivent le courant et que surgissent des grappes industrielles. Mais, encore une fois, les écarts dans les coûts de transport et l'importance relative de la proximité des fournisseurs et des clients – les effets d'agglomération – sont des caractéristiques inhérentes à l'industrie.

Alors que la théorie classique met l'accent sur les différences de caractéristiques entre divers emplacements et que la nouvelle théorie du commerce privilégie les caractéristiques spécifiques aux industries individuelles, la théorie plus récente de l'entreprise hétérogène (souvent appelée 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce) fait principalement intervenir les différences entre les entreprises individuelles. La 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce reconnaît que, dans une industrie donnée et à un endroit donné, il existe une variation importante entre les entreprises. Bien que plusieurs entreprises ne participent pas au commerce international, celles qui le font sont généralement plus productives. Les entreprises qui, à la fois, font du commerce et investissent à l'étranger ont tendance à être les plus productives.

Selon la 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce, la participation au commerce international permet aux meilleures entreprises de prendre de l'expansion et de remplacer des entreprises plus faibles, ce qui débouche sur une plus grande productivité, des salaires plus élevés et une amélioration du niveau de vie. Dans la théorie classique et la nouvelle théorie du commerce, la plupart des gains associés au commerce découlent du mouvement des ressources entre les industries⁵, tandis que dans la 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce, la plus grande partie des avantages provient de

différences au sein même des industries, c'est-à-dire entre les entreprises. Selon cette théorie, le commerce a lieu en raison des différences existant entre des entreprises individuelles qui peuvent posséder une technologie ou de la propriété intellectuelle (PI) leur assurant un meilleur positionnement pour rivaliser sur le marché international. Cela donne lieu à une seconde source d'avantages associés au commerce puisque les entreprises individuelles prennent de l'expansion et étalent les coûts fixes de leurs innovations sur une clientèle plus vaste, ce qui accroît l'incitation à innover. Un tel avantage dynamique, qui s'accumule avec le temps un peu à la manière des intérêts composés, peut représenter un important gain lié au commerce.

La notion de chaînes de valeur mondiales s'inscrit dans l'évolution de la compréhension des raisons pour lesquelles le commerce existe, de la façon dont il se déroule et de ses effets. Comme le reconnaît la 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce, même au sein d'un pays ou d'une industrie, les entreprises peuvent opérer de façons très différentes. L'une de ces différences peut porter sur la façon dont les entreprises s'intègrent à des chaînes de valeur mondiales : si les entreprises produisent leurs intrants intermédiaires ou se les procurent à l'extérieur, si leur service des ressources humaines ou de la comptabilité se trouve à proximité des installations de production ou à l'autre bout de la planète. Les CVM peuvent donc expliquer une partie des différences de productivité observées entre les entreprises telles qu'identifiées dans la 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce. Ce qui est peut-être plus important, les CVM peuvent être vues comme une technologie adoptée par l'entreprise pour devenir plus concurrentielle. Les CVM aident ainsi à percer les mystères de la boîte noire que représente l'entreprise et à comprendre comment elle fonctionne et pourquoi.

5 Dans ces modèles, les gains du commerce peuvent découler d'une réduction des coûts imputables à des économies d'échelle, d'une utilisation plus efficiente des ressources, de l'atténuation de distorsions alors que l'on s'approche de la concurrence parfaite et d'une plus grande variété de produits.

Plusieurs modèles de CVM ont été élaborés, chacun visant à servir de cadre théorique pour prédire le comportement des entreprises participant au commerce mondial⁶. Feenstra et Hanson (1996, 1997) partent du cadre de Heckscher-Ohlin mais divisent le processus de production d'un bien ou d'un service final en un certain nombre d'activités. Ces activités sont ensuite rattachées à l'emplacement où elles peuvent être exécutées de la façon la plus efficiente. Grossman et Rossi-Hansberg (2008) présentent un modèle similaire du commerce, mais s'intéressent aux tâches plutôt qu'aux activités. La différence entre activités et tâches est avant tout une question d'agrégation. Ainsi, une activité telle que les services juridiques peut être divisée en tâches distinctes comme la prestation de conseils juridiques à valeur élevée ou l'exécution de tâches administratives de moindre valeur⁷. La conséquence qui en découle est que les tâches plus routinières peuvent être délocalisées à l'étranger, tandis que les tâches à valeur élevée demeureront au pays. Une différence supplémentaire entre les modèles de Feenstra et Hanson et de Grossman et Rossi-Hansberg a trait au rôle de l'entreprise elle-même. Dans le premier cas, le commerce est censé se dérouler sans lien de dépendance (c'est-à-dire que l'on recourt à l'impartition), tandis que dans le second cas, il peut être assimilé à une transaction au sein de l'entreprise (c'est-à-dire qu'il fait intervenir la délocalisation). Antras (2003, 2005) proposent un lien important entre les deux en améliorant notre compréhension de la façon dont les entreprises choisissent la localisation des diverses activités et décident si elles exerceront ou non un contrôle direct sur celles-ci (c'est-à-dire la décision d'exécuter l'activité au sein de l'entreprise ou de la confier à une entreprise de l'extérieur). Bien que ces modèles s'appuient principalement sur le cadre de H-O, Baldwin (2011) intègre le commerce des tâches dans le cadre de

géographie économique de la nouvelle théorie du commerce élaborée par Krugman et examine comment cela cadre avec la place qu'occupe le Canada en Amérique du Nord.

Ainsi, alors que certains font valoir qu'avec la montée des chaînes de valeur mondiales, l'avantage comparatif n'est plus pertinent, il est clair que, comme pour les innovations antérieures, chaque nouvelle théorie part de la précédente plutôt que de la remplacer. La structure moderne du commerce appuie cette affirmation. Comme on pourrait s'y attendre dans les modèles classiques, le Canada exporte des ressources et des produits à base de ressources parce qu'il a une importante « dotation » en ressources naturelles comme le pétrole, le gaz naturel, les minéraux et les produits forestiers, et il possède des terres et de l'eau pour produire des denrées agricoles. À l'opposé, les pays où il y a abondance de main-d'œuvre peu coûteuse exportent généralement des produits à coefficient élevé de main-d'œuvre. Le déplacement graduel de la production des biens à coefficient élevé de main-d'œuvre (p. ex. textiles, vêtements et jouets) des économies avancées tels que les États-Unis vers des économies comme Hong Kong, puis vers des économies en développement comme la Chine et, progressivement, vers des économies en émergence de l'Asie du Sud-Est, semble valider la prédiction de la théorie classique du commerce. L'agglomération des industries telle que prédite par la nouvelle théorie du commerce s'observe, par exemple dans le secteur de l'automobile du Sud de l'Ontario, le secteur de l'aérospatiale dans la région de Montréal et les grappes industrielles similaires au Canada et ailleurs dans le monde. Cette vision est elle-même enrichie par la 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce qui peut expliquer les différences observables dans la réussite des entreprises au sein d'une industrie et pourquoi certaines entreprises prospèrent dans certaines industries en dépit des probabilités et peuvent

6 Bien que dans le courant économique orthodoxe, l'expression « chaînes de valeur mondiales » soit rarement employée, les notions de *délocalisation*, d'*impartition*, de *commerce des tâches*, etc. sont considérées, aux fins du présent article, comme pertinentes à la rubrique des CVM.

7 Cet article spécial emploie le terme *activités*. La distinction entre *tâches* et *activités* est importante, mais elle déborde du cadre de cet article.

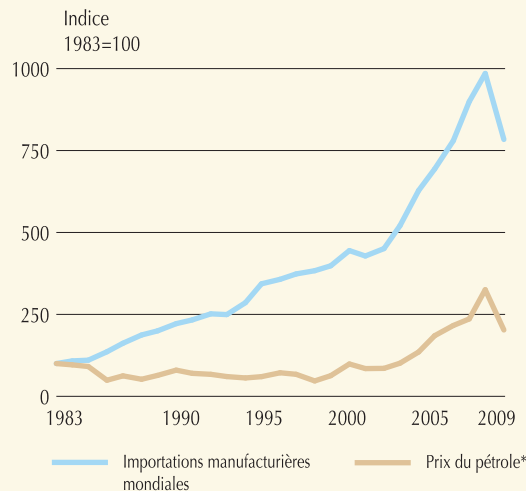
parfois devenir de véritables championnes mondiales. Comme le fait remarquer Globerman (2011), l'ajout de la notion de CVM aux théories du commerce n'enlève pas sa pertinence à la notion d'avantage comparatif. Bien au contraire, le fait que le commerce se déroule à un niveau de plus en plus fin laisse entrevoir d'autres gains potentiels. De façon similaire, si les économies d'échelle engendrent des gains, le fait de pouvoir agréger des activités spécialisées (pensons, par exemple, à l'émergence des entreprises spécialisées dans les activités de gestion des ressources humaines, dans l'exploitation de centres d'appel ou dans la fourniture de services de TI) peut permettre des gains additionnels liés à l'échelle des activités. Dans ce contexte, les CVM ont pour effet d'amplifier plutôt que de limiter l'avantage comparatif et les gains connexes découlant du commerce.

Les déterminants

La diminution des coûts du transport et des technologies de communication est largement considérée comme étant à l'origine de la montée des CVM. Il en est peut-être ainsi, mais peu de travaux ont été entrepris pour vérifier cette hypothèse ou pour comprendre les déterminants des CVM de façon plus générale. Cette lacune est importante pour diverses raisons mais, ce qui est plus important, si nous ne savons pas ce qui a déclenché l'expansion des CVM, nous ne saurons pas si cette tendance se poursuivra, se stabilisera ou même se renversera et quel rôle la politique pourrait éventuellement jouer pour façonner l'évolution des CVM.

Un élément du scénario où les CVM sont liées aux coûts de transport est le prix du pétrole. Comme le transport international consomme beaucoup de pétrole, il y a peut-être un lien entre le prix du pétrole et le coût du commerce international. Après avoir touché un sommet à la fin des années 1970 et au début de années 1980, le prix du pétrole a reculé constamment pour marquer un creux, à 15 \$É.-U. le baril, en 1998. En dollars nominaux, la baisse a été modeste, mais en termes réels, elle a été significative. On a fait valoir qu'un déterminant important de la croissance

Prix du pétrole et commerce mondial



* En dollars É.-U. par baril, prix à terme pour le mois prochain sur le parquet NYMEX pour livraison à Cushing. Données : OMC et Département de l'énergie des États-Unis.

des CVM a été cette baisse des prix pétroliers. Bien entendu, cette tendance s'est renversée et il y a eu une forte remontée des prix pétroliers dans les années 2000, jusqu'au sommet de 150 \$É.-U. le baril atteint juste avant la crise financière mondiale.

Cependant, il y a peu de preuves empiriques reliant la diminution des prix du pétrole dans les années 1980 et 1990, d'une part, et l'expansion du commerce et l'émergence des CVM, de l'autre. L'une des rares études qui corroborent cette vision est celle de Bridgman (2008), qui a constaté que les prix du pétrole peuvent expliquer en bonne partie le ralentissement survenu dans l'expansion du commerce entre 1974 à 1985. À vrai dire, il y a beaucoup plus de données qui ne permettent pas d'établir que les prix du pétrole ont joué un rôle important dans l'expansion du commerce ou des CVM. En outre, tandis que les prix du pétrole se sont multipliés par près de dix entre le creux et le sommet enregistrés durant les années 2000, il n'y a pas eu de repli du commerce international ou de ralentissement de la croissance des CVM. Même si Hillberry (2011) souligne qu'il y a eu un déplacement du transport aérien vers le transport océanique pour certains biens au cours de cette période, il note du même coup que le déplacement a été

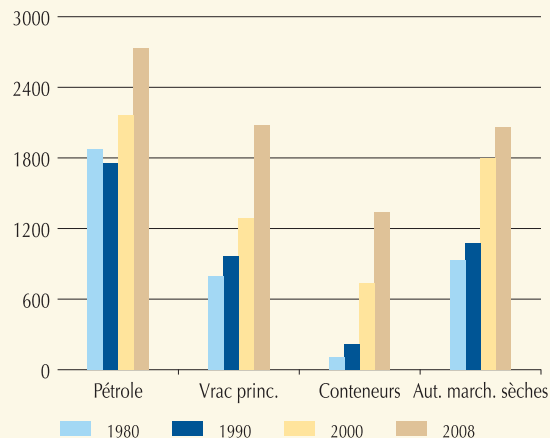
beaucoup moins prononcé pour les intrants intermédiaires, ce qui incite à penser que les CVM sont moins vulnérables aux aléas des prix pétroliers que les biens finis. En fait, à partir de 2000, le commerce et les prix du pétrole ont évolué en tandem : les importations manufacturières mondiales, qui excluent le pétrole et les ressources naturelles (dont les prix ont augmenté au cours de cette période), ont progressé rapidement, alors que les prix pétroliers étaient eux-mêmes en hausse rapide.

Il existe une explication simple au manque de preuves de l'existence d'un lien entre l'augmentation du prix du pétrole et la baisse en valeur des échanges commerciaux. Des calculs faits à partir des tableaux d'entrées-sorties de Statistique Canada révèlent que, dans les secteurs du transport aérien et du camionnage, le carburant a représenté 22 p. 100 et 25 p. 100, respectivement, des intrants achetés (en excluant les salaires, les taxes et les subventions)⁸. Bien que ces montants ne soient pas négligeables, la part du transport dans les intrants des autres industries est étonnamment faible. Ainsi, dans l'industrie de la construction des voitures au Canada, 0,3 p. 100 des intrants achetés (à l'exclusion des salaires, des taxes et des subventions) concernaient le transport. Le transport ferroviaire comptait pour un peu plus de la moitié et le camionnage, pour environ le tiers. Dans le secteur de la fabrication des produits électroniques, un peu moins de 0,9 p. 100 des coûts ont trait au transport, dont plus de 70 p. 100 est représenté par le transport aérien. En multipliant ces modestes parts des coûts totaux consacrées au transport par les parts du carburant utilisé en 2007 dans chaque mode de transport pertinent, nous constatons que le prix du pétrole représente une très petite fraction du coût total des intrants de la plupart des biens.

Ces estimations reposent sur les statistiques combinées du commerce intérieur et du commerce international du Canada. La

Commerce maritime international

Millions de tonnes embarquées



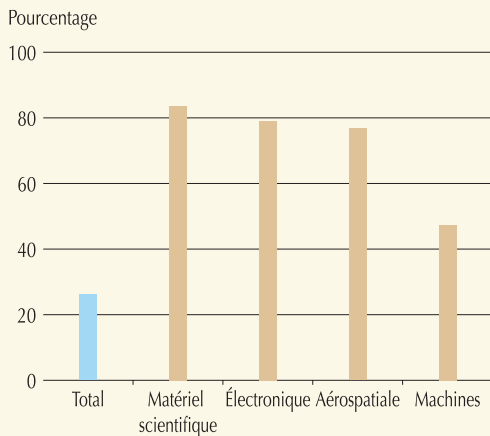
Données : CNUCED, Review of Maritime Transport, 2010.

part du transport dans les coûts totaux pourrait être considérablement plus importante dans le cas du commerce international parce qu'on peut penser que les distances franchies sont beaucoup plus grandes, en moyenne, et peuvent nécessiter le recours à plusieurs modes de transport, ce qui ajoute aux coûts. Pour les États-Unis, le pourcentage des coûts totaux des intrants représenté par les coûts de transport dans le commerce international a été estimé à quelque 4 p. 100 en 2004 (Hummels, 2007). Si le coût du carburant représente entre le cinquième et le quart des coûts de transport, le coût du carburant comptera pour seulement environ 1 p. 100 du coût des biens finaux⁹. Toutefois, il ne faudrait pas en conclure que le prix du pétrole n'a aucun impact sur le commerce international ou les CVM. Les prix plus élevés du pétrole peuvent avoir un impact important sur certains secteurs et certains marchés. Les biens dont le ratio des coûts d'expédition à la valeur est le plus élevé et qui sont destinés aux marchés les plus éloignés seront vraisemblablement les plus touchés. Tel qu'indiqué précédemment, la montée des prix du

8 Les calculs de l'auteur reposent sur les données de 1997 provenant des tableaux d'E-S symétriques (industrie par industrie) fournis par Statistique Canada, en utilisant les prix à l'achat en dollars canadiens courants.

9 Sur la base du coût presque record du carburant en 2007. À long terme, des prix pétroliers plus élevés pourraient engendrer des innovations technologiques ou d'autres formes d'adaptation visant à économiser le carburant et à abaisser les coûts, par exemple, en diminuant la vitesse ou en mettant au rancart les plus vieux navires.

Part des exportations canadiennes par air vers des destinations autres que les États-Unis*, 2008



* En valeur.

Données : Statistique Canada et Transport Canada.

pétrole a probablement déjà influencé les choix de modes de transport. Des prix pétroliers sensiblement plus élevés pourraient ne pas freiner la croissance des CVM, mais ils auraient probablement une incidence sur leur configuration et leur fonctionnement.

La baisse des coûts de transport et, plus précisément, du coût du transport maritime à la faveur de la conteneurisation, a été présentée comme un déterminant possible de la montée des CVM. Les volumes croissants d'expéditions par conteneur sur le marché international semblent concorder avec la montée des CVM, ce qui explique que les deux phénomènes soient souvent associés. Entre 1990 et 2008, le volume des biens expédiés par conteneur a progressé d'un peu plus de 200 millions de tonnes à 1,3 billion de tonnes, une augmentation de plus de six fois. Les volumes expédiés par d'autres moyens étaient aussi en hausse, mais dans une proportion nettement moindre. La part du volume des biens expédiés par conteneur est passée de presque rien en 1970, à 5 p. 100 en 1990 et à 16 p. 100 en 2008.

Cependant, le fait que la conteneurisation des expéditions soit survenue simultanément à l'apparition de CVM ne signifie pas qu'il y ait un lien de causalité entre les deux phénomènes. Un élément important de l'argument qui associe la conteneurisation à

l'essor des CVM est la baisse du coût du transport maritime. Mais les travaux détaillés de Hummels (2007) ne font ressortir qu'une légère diminution du coût du transport maritime des marchandises imputable à la conteneurisation dans la seconde moitié des années 1980, après une augmentation significative à la fin des années 1970. Cette modeste baisse de coût ne semble pas suffisante pour expliquer l'essor rapide du commerce et des CVM. Cependant, Hummels affirme que l'impact le plus important de l'innovation représentée par la conteneurisation n'est peut-être pas la réduction des coûts au sens traditionnel, mais la réduction des délais d'expédition sur le marché international. Nonobstant que les économies sur le plan des coûts soient présentées en termes conventionnels ou non, l'avantage économique net provient du fait que les délais d'expédition plus courts abaissent les coûts de transport – parce que « le temps est une denrée précieuse ». Hummels (2001, 2007) montre aussi que si l'utilisation du transport par conteneur a augmenté, le recours au transport aérien pour expédier des biens a aussi connu une ascension fulgurante à mesure que les tarifs diminuaient. La part (en valeur) du commerce canadien qui se fait par la voie des airs a considérablement augmenté. En 2008, plus du quart des exportations canadiennes (en valeur) vers des destinations autres que les États-Unis ont été expédiées par air. Et cela est probablement une sous-estimation étant donné la proportion élevée de ressources dans les exportations canadiennes, habituellement acheminées par transport maritime. La part des produits ayant subi une certaine transformation est sensiblement plus élevée, les secteurs où le commerce des biens intermédiaires montre la croissance la plus rapide étant aussi ceux où il y a une utilisation particulièrement élevée du transport aérien. Par conséquent, les données incitent à penser que la rapidité du transport a joué un rôle important dans la fragmentation de la production à l'échelle mondiale, à tout le moins pour les biens intermédiaires. Les données ne permettent pas encore d'établir un tel lien

dans le cas des services, bien que ceux qui nécessitent des déplacements de personnes principalement par voie aérienne révéleraient probablement un effet similaire.

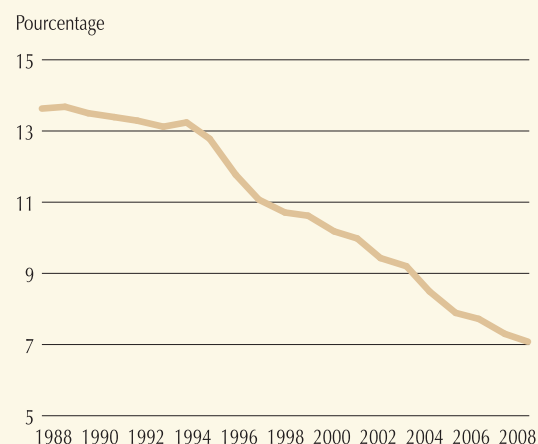
L'argument qui s'appuie sur le rôle des technologies de l'information et des communications (TIC) est tout aussi complexe. L'article spécial paru dans l'édition de 2007 du *Rapport sur le commerce international du Canada* renfermait aussi des données sur la baisse spectaculaire des coûts des télécommunications, en particulier ces dernières années. Hillberry (2011) examine la relation entre les technologies de l'information et des communications et les CVM. Son modèle s'inspire de celui de Jones et Kierzkowski (1990), dans lequel ces services sont traités comme des intrants complémentaires des intrants intermédiaires importés. En liant les secteurs qui utilisent des services de TIC à l'aide des tableaux d'entrées-sorties, l'auteur a pu étudier l'utilisation des services de TIC dans le contexte de la fragmentation mondiale de la production. Cependant, il n'a pu trouver de preuves empiriques convaincantes du fait que les TIC seraient à l'origine de la fragmentation de la production.

Fait intéressant, Hillberry constate que l'entrée de nouveaux pays dans l'économie mondiale, en particulier les anciens pays communistes, semble avoir été un facteur

important dans la fragmentation de la production. Il fait l'hypothèse que ce qui pourrait avoir été le plus important, ce sont les caractéristiques uniques de ces pays, à savoir des salaires relativement bas et des niveaux de scolarisation élevés, en particulier dans les domaines techniques. L'auteur précise toutefois que ce facteur avait déjà fait sentir l'essentiel de ses effets en 1996.

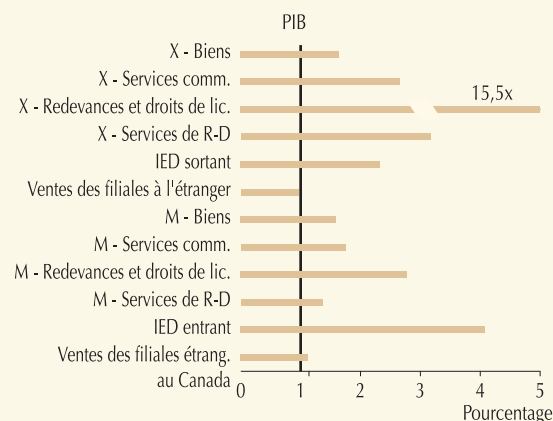
Bien que la transition d'une économie fermée à une économie ouverte ait été moins marquée, l'ouverture de certaines économies comme l'Inde et le Brésil pourrait avoir joué un rôle similaire dans la montée des CVM. Dans leur cas, comme dans les anciens pays communistes, la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires a constitué un volet important de l'« ouverture ». Baier et Bergstrand (1999) constatent, par exemple, que les réductions des taux tarifaires ont été de trois à quatre fois plus importantes pour la croissance du commerce mondial que la baisse des coûts de transport. Les taux tarifaires revêtent une importance particulière pour les CVM parce que les droits tarifaires peuvent se trouver amplifiés lorsqu'ils sont appliqués à la fois aux intrants et aux produits finals. D'autres obstacles au commerce (comme les mesures non tarifaires et la réglementation) pourraient jouer un rôle tout aussi important et s'étendraient aussi aux services.

Taux tarifaires mondiaux moyens appliqués à tous les produits



Données : Banque mondiale.

Essor des chaînes de valeur mondiales au Canada : croissance relative par rapport au PIB canadien, 1990-2008



* Pour les ventes des filiales canadiennes à l'étranger et celles des filiales sous contrôle étranger au Canada, la période est de 1999 à 2008.

Données : Statistique Canada.

En résumé, peu de travaux empiriques ont systématiquement tenté d'évaluer les déterminants de l'expansion des chaînes de valeur mondiales, et d'autres travaux sont manifestement requis sur cet aspect important. Les travaux réalisés jusqu'à maintenant incitent à penser que l'expédition par conteneur pourrait avoir joué un rôle, mais que l'évolution du transport aérien a joué le rôle le plus important dans la fragmentation de la production de biens et jouera un rôle vraisemblablement important du côté des services. Étant donné que le transport aérien est le mode le plus coûteux d'expédition des biens et que le commerce ne semble pas avoir été touché outre mesure par la montée des prix du pétrole au cours des années 2000, il est peu probable que l'augmentation des prix pétroliers soit un facteur critique pour l'expansion continue des CVM. Bien que les TIC et la baisse du coût des télécommunications soient souvent citées comme le facteur à l'origine de l'expansion des CVM, il y a actuellement peu de données claires qui appuient une telle hypothèse. Des données montrent que l'entrée des anciens pays communistes dans l'économie mondiale au cours des dernières décennies a été un facteur important pour

l'essor des CVM, mais que cet effet s'est pour l'essentiel dissipé. La réduction des droits tarifaires et les mesures générales d'ouverture des marchés ont probablement aussi joué un rôle important dans ce contexte. Ce dernier aspect, sous le contrôle direct des responsables des politiques, est peut-être le plus important.

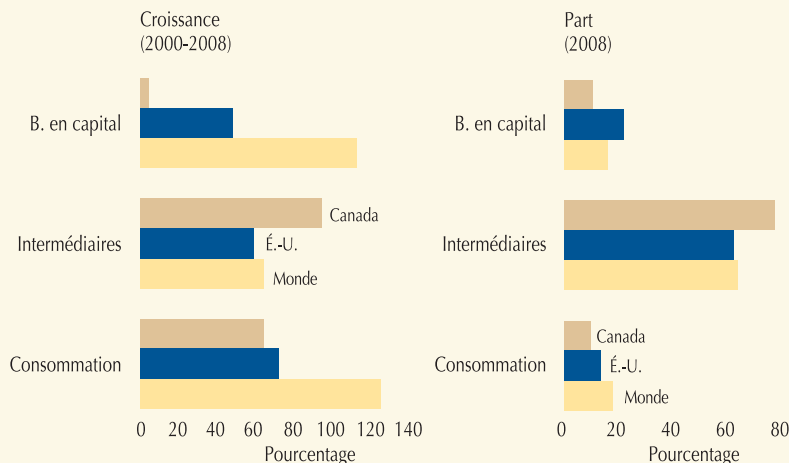
Le Canada et les CVM

Il n'existe pas de méthode fiable pour mesurer les chaînes de valeur mondiales (CVM) ou pour déterminer comment un pays comme le Canada s'insère dans ce mouvement. Il faut recourir à des méthodes indirectes, par exemple les mesures existantes de la participation au commerce international fondées sur les données de la Classification par grandes catégories économiques (BEC) des Nations Unies et des tableaux d'entrées-sorties.

En utilisant les sources existantes de données pour le Canada, on peut voir qu'entre 1990 et 2008, les échanges commerciaux (exportations plus importations) ont augmenté à un rythme environ 50 p. 100 plus élevé que le PIB nominal¹⁰. Ce résultat fait ressortir l'importance accrue des marchés internationaux pour l'économie canadienne. Les échanges de services commerciaux ont

10 La récente crise économique mondiale n'est pas prise en considération ici. Cela dit, les tendances générales demeurent les mêmes lorsque les données de 2009 et 2010 sont incluses.

Exportations par catégorie



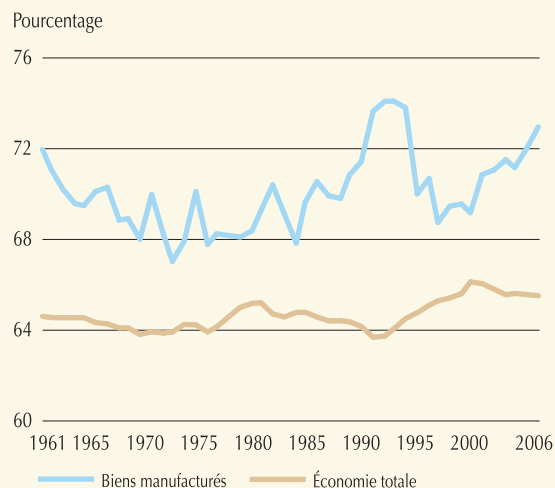
Données: ONU, Comtrade.

progressé encore plus rapidement, ce qui traduit probablement leur importance croissante. Les stocks d'IED entrant et sortant ont aussi crû plus rapidement que les échanges de biens, ce qui appuie une vision nouvelle du commerce international en remplacement de la conception plus traditionnelle, où les transactions internationales ont trait principalement à des échanges de biens et services. Les flux internationaux croissants de redevances, de droits de licences et d'innovation en R-D témoignent de l'importance accrue du commerce « intellectuel ». Sur ce plan, le Canada est bien positionné, ce qui augure bien pour sa réussite économique continue.

Le système de Classification par grande catégorie économique (BEC) des Nations Unies¹¹ peut être utilisé pour évaluer les grandes tendances des chaînes de valeur mondiales. Des données sont disponibles pour un grand nombre de pays mais elles n'offrent qu'une ventilation simple du capital et des biens (intermédiaires et finals). Étant donné que cette classification se limite aux biens, l'utilisation des données du BEC ne permet pas d'examiner les changements plus dynamiques qui se produisent dans le commerce des services. Cela dit, les biens représentent toujours la plus grande partie des échanges internationaux du Canada.

Une mesure simple de l'avantage comparatif consiste à comparer le niveau des exportations à celui des importations pour une année; un excédent net est considéré comme une indication de la présence d'un avantage comparatif. Les données du système de classification BEC montrent ainsi que le Canada est un gros exportateur net de biens intermédiaires et un importateur net de biens d'investissement et de consommation, ces derniers occupant une plus grande place. En outre, les exportations canadiennes de biens intermédiaires progressent plus rapidement que les importations, mais c'est l'inverse qui prévaut pour les biens d'investissement et de consommation, ce qui suppose que l'avantage comparatif démontré pour les biens intermédiaires va en augmen-

Part des importations qui sont des intrants intermédiaires

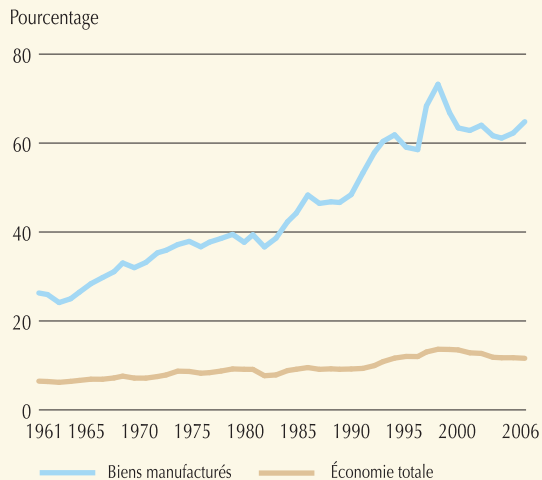


tant. La comparaison du Canada avec le reste du monde appuie la thèse d'une spécialisation du Canada dans les biens intermédiaires. Par contre, les États-Unis accusent un important déficit dans leur commerce des marchandises, lequel s'étend aux trois catégories de biens (le commerce des services, où les États-Unis bénéficient d'un excédent, n'est pas inclus), le plus petit déficit étant celui enregistré pour les biens d'investissement. Ces biens comptent aussi pour une part plus élevée des exportations américaines que la moyenne mondiale, ce qui pourrait signifier que ce pays détient un avantage dans cette catégorie.

De telles observations générales ont toutefois une valeur limitée. Ainsi, il n'est pas étonnant de constater que le Canada possède un avantage comparatif dans la production des biens intermédiaires, qui englobent les ressources. On ne saurait s'étonner non plus que cet avantage aille en augmentant compte tenu de la hausse des prix des ressources ces dernières années. Une mesure plus révélatrice de la participation du Canada aux chaînes de valeur mondiales ressort des données des tableaux d'entrées-sorties, qui fournissent une estimation des parts des biens intermédiaires utilisés comme intrants dans la production. Ces tableaux présentent aussi

11 Disponible sur le site <http://comtrade.un.org/db>.

Part des intrants qui sont importés

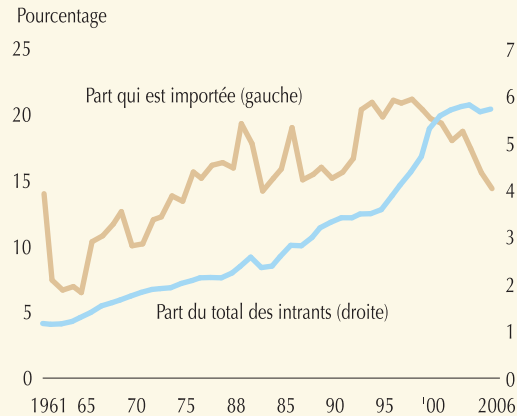


Données : Statistique Canada.

une ventilation des intrants intermédiaires entre ceux qui sont *importés* et ceux qui sont *produits au pays*. Un désavantage de ces tableaux est qu'ils reposent sur l'hypothèse implicite qu'un intrant importé et son équivalent produit sur le marché intérieur sont utilisés en proportion égale dans la production (comme intrant dans un procédé de fabrication) et dans la consommation (comme bien de consommation).

Pour ce qui est de la part des importations qui constituent des intrants intermédiaires, nous n'observons pas de tendance marquée vers les CVM. Il y a eu une modeste augmentation dans l'ensemble l'économie durant les années 1990, mais elle équivaut à seulement deux points de pourcentage, et la tendance s'est repliée partiellement par la suite. Dans le cas des importations de produits manufacturés, la part à la fin de la période n'est que légèrement plus élevée qu'au début. Ainsi, selon cette mesure, les importations de produits finaux augmentent à peu près au même rythme que celle des intrants intermédiaires. Cela correspond à la tendance observée dans les données du BEC qui montre que les biens intermédiaires progressent à peu près aussi vite que les biens d'équipement et les produits finis.

Intrants en services professionnels*



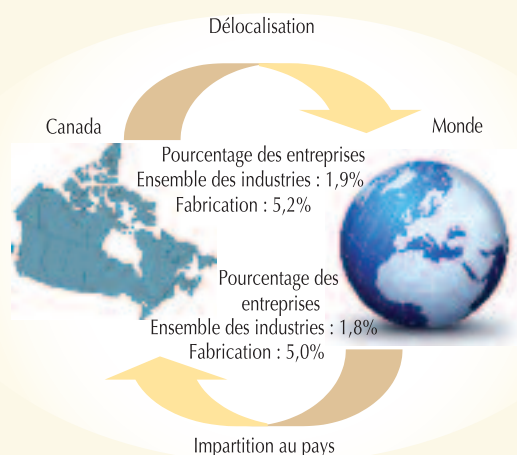
* Services scientifiques, juridiques, d'ingénierie, de comptabilité, de publicité, de développement de logiciels et services divers aux entreprises.

Données : Statistique Canada.

Une autre méthode qui permet de mesurer la participation du Canada aux CVM consiste à déterminer la part des intrants intermédiaires qui sont importés (par opposition à la composition des importations dans l'analyse précédente). Ici, nous observons une croissance exceptionnellement vigoureuse. Pour l'ensemble de l'économie, la part des intrants intermédiaires importés dans le total des intrants intermédiaires a presque doublé, passant de 6,5 p. 100 en 1961 à 11,6 p. 100 en 2006. C'est là une progression importante si l'on considère la valeur considérable des intrants intermédiaires dans l'économie et la quantité d'intrants qui ne se prêtent pas au commerce. Pour les intrants intermédiaires manufacturés, la hausse est encore plus forte, leur part passant de 24,1 p. 100 en 1963 à un sommet de 73,2 p. 100 en 1998, pour se replier à 64,8 p. 100 en 2006.

Les tableaux d'entrées-sorties peuvent aussi être utilisés pour examiner la performance économique du Canada au chapitre des importations d'intrants intermédiaires de services. Les services professionnels montrent l'une des plus fortes progressions : alors que moins de 7 p. 100 des intrants intermédiaires provenaient de l'étranger au début

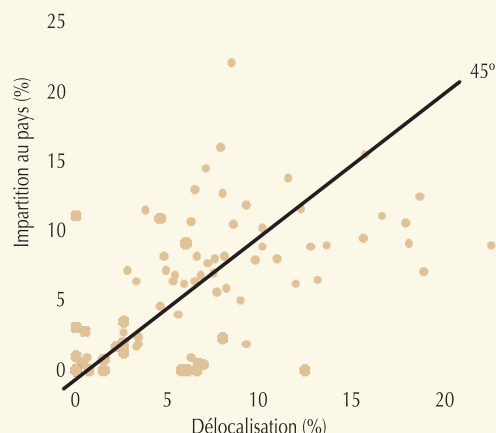
Circulation mondiale des activités commerciales



Données : Statistique Canada, *Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise*.

des années 1960¹², leur part a atteint 21,3 p. 100 en 1998 – soit le triple – pour ensuite retomber rapidement au cours des années 2000. La part des services professionnels dans le total des intrants a augmenté de façon encore plus spectaculaire, passant de 1,2 p. 100 au début des années 1960 à 5,7 p. 100 en 2006 – soit près de cinq fois plus. Cela incite à une interprétation plus nuancée des CVM. Les entreprises conservaient auparavant ces activités à l'interne. Lorsqu'elles ont commencé à se les procurer à l'extérieur, elles n'ont plus été comptabilisées dans les données sur la fabrication, mais dans celles des services; cela aide à expliquer la part croissante des services dans la plupart des économies occidentales. Ainsi, au-delà de l'expansion des services, il faut tenir compte du déplacement de certaines activités autrefois exécutées au sein de l'entreprise qui sont maintenant achetées à l'extérieur. Si une activité peut être achetée à l'extérieur de l'entreprise, cela veut dire aussi qu'elle peut être achetée sur le marché international, en ayant recours soit à la délocalisation soit à l'impartition à l'étranger.

Délocalisation et impartition au pays dans le secteur manufacturier canadien (pourcentage des entreprises par industrie)



Data: Statistics Canada – SIBS Survey

La délocalisation et l'impartition au Canada¹³

Les notions de délocalisation et d'impartition sont intimement liées aux CVM. En d'autres mots, l'expression *chaîne de valeur mondiale* illustre un réseau d'activités inter-reliées à l'échelle mondiale, tandis que *délocalisation* et *impartition* sont des termes qui décrivent les mouvements d'activités associés à la formation des CVM et les flux commerciaux qu'engendrent ces activités.

La délocalisation est essentiellement le déplacement à l'étranger d'une activité dont l'exécution demeure toutefois au sein de la structure de l'entreprise. Ainsi, un fabricant qui ferme une usine de montage au Canada pour en ouvrir une autre dans un pays étranger recourt à la délocalisation. Réciproquement, il y a relocalisation au pays lorsqu'une activité qui était auparavant exécutée à l'étranger est rapatriée au Canada. L'impartition survient lorsqu'une activité est confiée à un fournisseur qui ne fait pas partie de la structure de propriété de l'entreprise. À titre d'exemple, un centre d'appels est fermé au Canada et un contrat est attribué à une

¹² Une part de 14,1 p. 100 est obtenue pour 1961, mais elle retombe rapidement ensuite, ce qui laisse soupçonner la présence d'un problème de données pour la première période de la série.

¹³ L'impartition ici signifie l'impartition à l'étranger.

entreprise offrant des services de centre d'appels à partir d'un établissement étranger. À l'instar de la délocalisation, l'impartition à l'étranger a un équivalent national – l'impartition au pays même – qui survient lorsqu'une entreprise remplace un fournisseur étranger par un fournisseur national.

Même si les médias et les responsables des politiques ont accordé beaucoup d'attention à la délocalisation et à l'impartition, ces deux tendances sont relativement modestes. Ce qui est peut-être plus important, elles semblent avoir un caractère beaucoup plus circulaire qu'on ne le croît généralement : un nombre à peu près égal d'activités semble sortir du Canada et y venir.

Entre 2007 et 2009, seulement 1,9 p. 100 des entreprises établies au Canada (y compris les entreprises étrangères) ont délocalisé une activité. Dans le secteur de la fabrication, la proportion atteint 5,2 p. 100 – soit deux fois plus, mais un taux qui demeure néanmoins modeste. Toutefois, ce qui attire davantage l'attention est que ce mouvement montre une circularité : à peu près la même proportion (1,8 p. 100) des entreprises établies au Canada et 5,0 p. 100 de fabricants ont déplacé des activités vers le Canada (c.-à-d. qu'ils ont relocalisé des activités au pays)¹⁴.

Dans certaines industries, il y a une corrélation élevée entre la délocalisation et la relocalisation au pays. Cela incite à penser que certaines industries sont simplement plus mobiles que d'autres et qu'en conséquence, elles sont plus susceptibles de déplacer des activités à l'extérieur du pays et d'en rapatrier au Canada. Dans le secteur manufacturier, ces industries sont notamment celles qui fabriquent des produits électroniques et des produits connexes, tels que des appareils ménagers, des téléphones, des radios et du matériel de télédiffusion, ainsi que du matériel de transport et certaines machines spécialisées.

Le nombre d'industries où il y a délocalisation nette (le pourcentage d'entreprises indiquant qu'elles ont délocalisé des activités est supérieur à celui des entreprises qui ont rapatrié des activités au pays) ne dépasse que légèrement le nombre d'industries où il y a rapatriement net d'activités au pays. Dans le secteur manufacturier, les industries où il y a plus d'entreprises relocalisant des activités au Canada que d'entreprises qui déplacent des activités hors du pays sont notamment celles des véhicules automobiles, du matériel de télédiffusion, du matériel de communication, des produits pharmaceutiques et certaines industries de transformation des ressources. On observe l'inverse (délocalisation nette) notamment dans les industries de fabrication de produits électroniques.

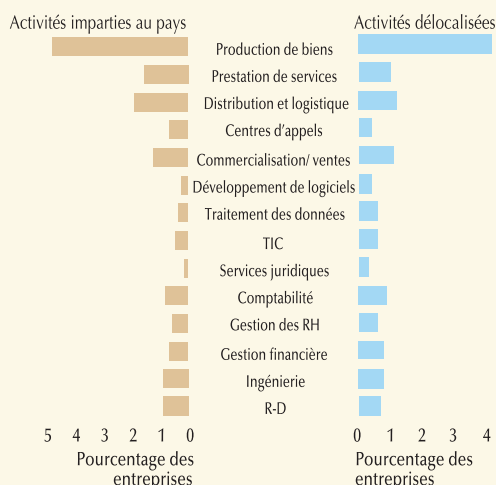
Les grandes entreprises¹⁵ ont une probabilité beaucoup plus élevée de déplacer des activités hors du Canada... et aussi d'en rapatrier au pays. Entre 2007 et 2009, 17,6 p. 100 des grandes entreprises manufacturières ont relocalisé des activités hors du pays, tandis que 12,1 p. 100 en ont rapatriées au Canada, contre seulement 3,5 p. 100 et 3,1 p. 100, respectivement, pour les petites entreprises. Si les grandes entreprises montrent une probabilité beaucoup plus élevée de délocaliser des activités que d'en ramener au pays (17,6 p. 100, contre 12,1 p. 100), c'est le contraire qui se produit parmi les petites entreprises (3,1 p. 100 recourent à la délocalisation et 3,5 p. 100 rapatrient des activités au pays). À cet égard, les petites entreprises occupent une place beaucoup plus importante en nombre qu'en valeur.

Un aspect clé du cadre conceptuel des chaînes de valeur mondiales est la notion d'activités. Alors que les entreprises s'organisent habituellement par industrie (p. ex. l'industrie de l'automobile), il peut y avoir beaucoup de variation dans la façon dont les entreprises s'organisent au sein d'une

14 Les données ne nous permettent pas de déterminer la valeur réelle de ce qui a été délocalisé ou rapatrié au pays, ou encore de l'emploi associé à ces mouvements. Par conséquent, nous ne pouvons savoir dans quelle mesure un phénomène est plus, ou moins, important que l'autre.

15 Les grandes entreprises sont celles qui comptent plus de 500 employés, tandis que les entreprises de taille moyenne emploient entre 100 et 500 employés et les petites entreprises, moins de 100.

Impartition au pays et délocalisation des activités commerciales dans le secteur manufacturier

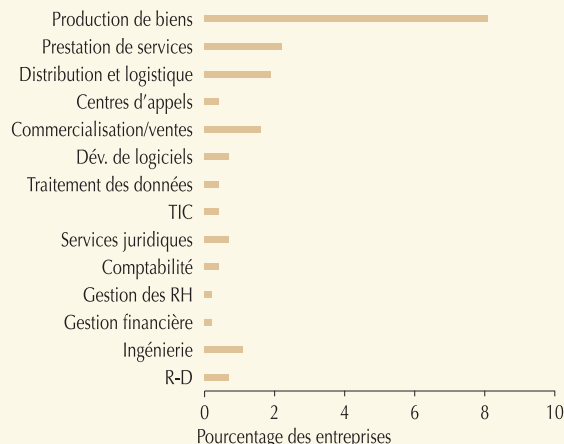


Données : Statistique Canada, *Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise*.

industrie. À titre d'exemple, une entreprise peut choisir d'être un producteur intégré et de conserver la plus grande partie des activités au sein de l'entreprise et du pays d'origine, tandis qu'un concurrent pourra mettre l'accent sur quelques activités stratégiques et délocaliser ou céder en impartition tout le reste. L'Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise (EISE) identifie 14 activités inhérentes au fonctionnement de la plupart des entreprises (voir le graphique)¹⁶. Pour bien comprendre le fonctionnement des CVM et des opérations mondiales des entreprises canadiennes au sein de celles-ci, il est essentiel de bien saisir la « mobilité » de ces 14 activités (la probabilité qu'elles soient exécutées au pays ou délocalisées).

De ces 14 activités, la plus mobile (celle qui a le plus de chance d'être délocalisée ou rapatriée au pays) est la production des biens. Ainsi, la production des biens a une probabilité quatre fois plus élevée d'être délocalisée que la prochaine activité la plus mobile, soit la distribution et la logistique. Pour ce qui est du rapatriement d'activités au pays, la production des biens affiche une probabilité environ trois fois plus élevée

Impartition à l'étranger des activités commerciales dans le secteur manufacturier



Données : Statistique Canada, *Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise*.

d'être rapatriée au pays que la prochaine activité la plus fréquente à cet égard. Dans l'ensemble, les entreprises sont plus susceptibles de ramener au pays que de délocaliser la prestation des services, de même que la distribution et la logistique, les centres d'appels et la R-D, ce qui pourrait vouloir dire que le Canada possède un avantage concurrentiel pour ces activités. Par contre, on observe une délocalisation nette dans les domaines du traitement des données, des TIC et des services juridiques et de comptabilité, entre autres. Les chiffres sur la délocalisation et la relocalisation nette au pays doivent être interprétés avec prudence parce qu'ils nous renseignent seulement sur le nombre d'entreprises qui ont eu recours à la délocalisation ou au rapatriement de certaines activités, mais non sur l'étendue des activités déplacées.

L'impartition à l'étranger signifie que l'on achète hors du pays un bien ou un service qui, auparavant, pourrait avoir été produit à l'interne ou acquis en sous-traitance auprès d'une entreprise canadienne¹⁷. Il n'est donc pas étonnant que cette pratique soit beaucoup plus répandue que la délocalisation

¹⁶ La liste de ces activités concorde avec celle employée par Eurostat et par Michael Porter dans *L'avantage comparatif des nations*.

¹⁷ Encore ici, l'« impartition » signifie l'impartition auprès d'un fournisseur étranger.

Principaux motifs de recourir à la délocalisation ou à l'impartition*

- Manufacturiers

Motif	% des répondants
Coûts non liés à la main-d'œuvre	69,7
Coûts de main-d'œuvre	63,7
Accès à de nouveaux marchés	41,7
Délais de livraison	34,5
Accès au savoir	34,0
Logistique	29,6
Accent sur la mission de base	28,8
Nouveaux produits ou services	28,6
Suivre des concurrents / clients	28,4
Motif fiscal ou financier	20,3
Manque de main-d'œuvre	18,0
Autre	2,9

* Ceux ayant indiqué un motif d'importance moyenne ou élevée.

Données : Statistique Canada, Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise.

parce qu'elle n'implique pas la propriété d'opérations à l'étranger. Globalement, 4,1 p. 100 des entreprises ont eu recours à l'impartition à l'étranger entre 2007 et 2009, mais le chiffre était beaucoup plus élevé parmi les fabricants, dont 10,1 p. 100 ont y eu recours durant cette période. Par comparaison, seulement 1,9 p. 100 des entreprises et 5,2 p. 100 des fabricants ont opté pour la délocalisation au cours de la même période.

Dans le secteur manufacturier, l'activité la plus susceptible de donner lieu à une impartition à l'étranger est la production des biens, suivie de la prestation des services, de la distribution et de la logistique, puis de la commercialisation et des ventes. Ces résultats nous éclairent aussi sur le type d'activités que les entreprises préfèrent exécuter elles-mêmes à l'étranger et celles qu'elles sont disposées à acquérir auprès d'un fournisseur indépendant. Chez les fabricants, les services juridiques ont une probabilité beaucoup plus élevée d'être acquis auprès d'un fournisseur indépendant, comme en témoigne la part relativement élevée de l'impartition (0,7 p. 100) en comparaison de la délocalisation (0,3 p. 100). Ce résultat est rassurant compte tenu de la préférence connue des entreprises pour faire appel à des conseillers juridiques indépendants, en particulier sur les marchés étrangers. Il y a aussi une

préférence marquée pour la cession en sous-traitance de la prestation des services, de la production des biens et du développement de logiciels. À l'opposé, les entreprises auront beaucoup plus tendance à conserver à l'interne les services de gestion financière, de ressources humaines et de comptabilité.

Les entreprises participant à l'EISE qui ont eu recours à l'impartition à l'étranger ou à la délocalisation de certaines activités ont indiqué que, de loin, le motif le plus important était lié aux coûts. La réduction des coûts autres que les coûts de main-d'œuvre était le facteur le plus important, tandis que la réduction des coûts de main-d'œuvre venait au second rang. C'est le cas à la fois pour les entreprises manufacturières et les autres entreprises. Arrivant loin derrière les coûts, l'accès à de nouveaux marchés a été mentionné par les entreprises manufacturières comme troisième facteur le plus important, tandis que l'accès à des connaissances et à des technologies spécialisées venait au troisième rang pour les entreprises non manufacturières. Les deux groupes ont indiqué que les pénuries de main-d'œuvre, la fiscalité et les autres incitatifs financiers n'étaient pas des facteurs particulièrement importants. Comme on pourrait s'y attendre, ces résultats montrent que les coûts constituent effectivement le motif le plus

Principaux obstacles à la délocalisation ou à l'impartition* - Manufacturiers

Obstacle	% des entreprises
Éloignement des producteurs	55,5
Identification des fournisseurs	54,9
Langue ou culture	45,1
Droits tarifaires	43,9
Lois / prat. admin. étrangères	41,3
Manque d'expertise en gestion	37,4
Lois / prat. admin. canadiennes	33,4
Éloignement des clients	32,7
Préoccupations des employés	32,0
Manque de financement	30,5
Fiscalité	25,0
Normes internationales	24,5
Valeurs sociales	20,4
PI	8,3

* Ceux ayant indiqué un motif d'importance moyenne ou élevée.

Données : Statistique Canada, Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise.

important qui incite les entreprises à recourir à l'impartition à l'étranger. Cela confirme aussi l'opinion voulant que ce soient des facteurs d'attraction qui dictent avant tout le recours à la délocalisation et à l'impartition à l'étranger : la présence d'une offre importante de main-d'œuvre à faible coût et l'émergence de vastes marchés en croissance sont à l'origine de la délocalisation et de l'impartition à l'étranger, plutôt que des facteurs de « répulsion » qui feraient du Canada un endroit peu attrayant pour mener des affaires. Encore une fois, cela serait conforme aux observations antérieures montrant que ces mouvements s'inscrivent dans un flux circulaire et ne représentent par un exode à sens unique.

Près du cinquième des entreprises ayant participé à l'enquête ont indiqué avoir rencontré des obstacles lorsqu'elles ont choisi de recourir à la délocalisation ou à l'impartition à l'étranger. Fait intéressant, la proportion se

situait près de la moyenne parmi les petites entreprises. Pour l'ensemble des répondants, les obstacles de nature juridique ou administrative à l'étranger ont été mentionnés comme étant les plus importants, suivis des barrières linguistiques et culturelles et de l'éloignement des producteurs. Pour les entreprises manufacturières (illustrées), le classement est un peu différent. L'éloignement des producteurs a été mentionné comme l'obstacle le plus important, suivi de la difficulté de trouver des fournisseurs potentiels ou convenables, puis des obstacles au niveau de la langue et de la culture¹⁸. Tant parmi les entreprises manufacturières que parmi les autres entreprises, trouver des fournisseurs, surmonter des problèmes de langue et de culture et régler des difficultés de nature juridique ou administrative dans un contexte étranger ont été identifiés comme des éléments importants, ce qui vient mettre en relief le rôle joué par le Service des délégués commerciaux du

18 L'importance des obstacles a été calculée en additionnant les réponses obtenues dans les catégories « élevée » et « moyenne ». Cependant, pour certains choix, les répondants ont indiqué « élevée » dans une forte proportion, tandis que peu de répondants ont choisi « moyenne », ce qui a eu tendance à abaisser le score global pour cette réponse. Plus précisément, pour l'ensemble des industries, les obstacles juridiques ou administratifs au Canada arriveraient au premier rang si l'on tenait compte uniquement des réponses indiquant « élevée », tandis que les droits tarifaires occuperaient le second rang parmi les fabricants. Cela pourrait vouloir dire que, même si ces obstacles n'étaient pas aussi répandus, ils ont été extrêmement importants pour les entreprises qui ont dû les affronter.

Canada (SDC), pour aplanir ces obstacles. Les droits tarifaires figurent aussi parmi les principaux obstacles pour les entreprises manufacturières, ce qui souligne la nécessité de continuer à réduire les tarifs. Il est intéressant de noter que les préoccupations au sujet des conflits éventuels entre la délocalisation et l'impartition à l'étranger et les valeurs sociales, les préoccupations des employés et les préoccupations à l'égard de la PI ont toutes été classées parmi les moins importantes au sein des deux groupes, ce qui pourrait vouloir dire que les entreprises sont en mesure de régler elles-mêmes ces questions.

Conclusions

La production dans le monde est de plus en plus dominée par les chaînes de valeur mondiales (CVM). L'essor des CVM a été dicté à la fois par les progrès de la technologie et l'évolution des politiques. Alors que les améliorations survenues dans les TIC et la diminution des coûts de transport et de télécommunications ont vraisemblablement joué un rôle important, nous n'avons toujours pas de données empiriques solides étayant cette hypothèse. Seul le rôle important du transport aérien a été bien démontré et, même dans ce cas, une compréhension plus approfondie est requise, en particulier pour le commerce des services. Parmi les principaux déterminants liés aux politiques, l'intégration de nouveaux acteurs à l'économie mondiale est ressortie comme un facteur important, de même que la réduction des droits tarifaires et d'autres barrières au commerce.

Il y a de bonnes raisons de penser que tous les participants, y compris le Canada, profitent de l'essor des chaînes de valeur mondiales. La fragmentation accrue des échanges commerciaux et le commerce des services amplifient les gains potentiels découlant du commerce. À vrai dire, les entreprises et les travailleurs canadiens peuvent tirer profit du fait que certaines activités exigeant peu de compétences sont transférées à l'étranger, parce que cela contribue à hausser la productivité et la compétitivité des entreprises canadiennes et favorise la création d'un plus grand nombre d'emplois

mieux rémunérés pour les Canadiens. Cette hypothèse est corroborée par les données montrant que, parallèlement à la délocalisation de certaines activités, d'autres sont rapatriées au pays.

La mesure dans laquelle le Canada peut prospérer dans ce contexte économique mondial en évolution rapide dépendra de sa capacité de créer un environnement économique susceptible d'attirer et de conserver des activités à valeur élevée, qui seront le gage d'un niveau de vie élevé et croissant pour l'ensemble des Canadiens.

Références

- Alajääskö, Pekka (2009). « Features of International Sourcing in Europe in 2001-2006 », *Eurostat, Statistics in focus* 73/2009.
- Antras, Pol (2005). « Property Rights and International Organization of Production », *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 95, n° 2, p. 25-32.
- Baier, Scott L. et Jeffrey H. Bergstrand (1999). « The growth of world trade: tariffs, transport costs, and income similarity », *Journal of International Economics*, vol. 53, 2001, p. 1-27.
- Baldwin, Richard (2011). « L'intégration de l'économie nord-américaine et le nouveau paradigme de la mondialisation », paru dans *Les chaînes de valeurs : impacts et implications*, publié sous la direction de Aaron Sydor, à paraître.
- Baldwin, Richard (2009). « Integration of the North American Economy and New-paradigm Globalization », *Policy Research Initiative*, document de travail n° 049.
- Bridgman, Benjamin (2008). « Energy prices and the expansion of world trade », *Review of Economic Dynamics*, vol. 11, n° 4, octobre, p. 904-916.
- Caves, Richard E. (1971). « International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment », *Economica*, vol. 38, p. 1-27.
- De Backer, Koen et Norihiko Yamano (2011). « Données internationales comparatives sur les chaînes de valeur mondiales », paru dans *Les chaînes de valeurs : impacts et implications*, publié sous la direction de Aaron Sydor, à paraître.
- Dunning, John H. (1997). « Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach », paru dans *The International Allocation of Economic Activity*, publié sous la direction de Bertil Ohlin, Per Ove Hesselborn et Per Magnus Wijkman, Londres, Macmillan, 1977.
- Feenstra, Robert (1998). « Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy », *Journal of Economic Perspectives*, automne, p. 31-50.

- Globerman, Steven (2011). « Les chaînes de valeur mondiales : Enjeux économiques et stratégiques », paru dans *Les chaînes de valeurs : impacts et implications*, publié sous la direction de Aaron Sydor, à paraître.
- Grossman, Gene et Esteban Rossi-Hansberg (2008). « Trading Tasks: A Simple Theory Of Offshoring », *American Economic Review*, vol. 98, n° 5, p. 1978-1997.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz et Stephen R. Yeaple (2004). « Export Versus FDI with Heterogeneous Firms », *American Economic Review*, vol. 94, n° 1, p. 300-316.
- Helpman, Elhanan (1984). « A simple theory of international trade with multinational corporations », *Journal of Political Economy*, vol. 92, n° 3, p. 451-471.
- Hillberry, Russel H. (2011). « Les causes de la fragmentation internationale de la production : quelques éléments de preuve », paru dans *Les chaînes de valeurs : impacts et implications*, publié sous la direction de Aaron Sydor, à paraître.
- Hummels, David (2007). « Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n° 3, p. 131-154.
- Hummels, David (2001). « Time as a Trade Barrier », Université Purdue, document non publié.
- Jones, R.W. et H. Kierzkowski (1990). « The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework », paru dans *The Political Economy of International Trade: Essays in Honour of R.E. Baldwin*, publié sous la direction de R.W. Jones et A.O. Krueger, Oxford.
- Krugman, Paul (1981). « Intra-industry Specialization and the Gains from Trade », *Journal of Political Economy*, vol. 89, n° 5, octobre, p. 959-973.
- Krugman, Paul (1980). « Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade », *American Economic Review*, vol. 70, n° 5, décembre, p. 950-959.
- Krugman, Paul (1979). « Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade », *Journal of International Economics*, vol. 9, p. 469-480.
- Porter, Michael E. (1998). *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press.
- Sydor, Aaron (2007). « L'émergence des chaînes de valeur mondiales », *Le commerce international du Canada : Le point sur le commerce et l'investissement – 2007*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, p. 47-70.
- Treffer, Daniel (2008). *Policy Responses to the New Offshoring: Think Globally, Invest Locally*, Industrie Canada, Ottawa, document de travail n° 25, novembre 2008.