

Comparaison de la pénétration du marché d'importation des États-Unis par le Mexique et le Canada

Le rapport entre la part détenue par le Canada sur le marché d'importation des États-Unis dans une catégorie donnée et la part

détenue par le Mexique dans la même catégorie (indice de part de marché ou IPM) sert ici d'outil pour analyser l'évolution de la part détenue par le Canada sur ce marché par rapport à celle du Mexique dans la même catégorie. Un indice supérieur à un indique un avantage absolu du Canada sur le Mexique, et un indice inférieur à un, l'inverse.

L'analyse de l'IPM catégorie par catégorie donne des résultats mitigés. En général, même si le Mexique a progressé en diminuant l'ampleur de l'avantage absolu que possédait le Canada dans la plupart des catégories principales en 1990 (à l'exception des **machines électriques et de l'électronique**), l'augmentation de la part du marché détenue par le Mexique dans ces catégories entre 1990 et 2000 n'a

Tableau 2 : Variation par catégorie de l'indice des parts de marché (IPM) du Canada par rapport à celui du Mexique

Diminution de l'IPM du Canada par rapport au Mexique entre 1999 et 2000							
	Produits	Rang au Mexique en 2000	Rang au Canada en 2000	Indice de part de marché 1990	Indice de part de marché 2000	Variation en % de l'IPM 1994-2000	Variation en % de l'IPM 1990-2000
Avantage absolu du Canada en 1990	SH 87 - Véhicules automobiles et motocyclettes	2	1	7,19	2,15	-59,3 %	-70,0 %
	SH-84 - Machines et moteurs	3	3	3,16	1,10	-48,1 %	-65,1 %
	SH 90 - Instruments optiques et médicaux	6	13	1,00	0,65	7,1 %	-35,0 %
	SH 94 - Meubles et appareils d'éclairage	7	8	1,95	1,39	-15,7 %	-28,7 %
	SH 73 - Articles de fer et d'acier	9	11	4,15	2,20	-27,6 %	-47,2 %
	SH 22 - Boissons, spiritueux et vinaigres	11	25	2,21	0,70	-64,2 %	-68,4 %
	SH 39 - Plastiques et articles de plastique	12	7	6,38	5,63	-5,1 %	-11,8 %
	SH 72 - Fer et acier	13	16	4,67	2,07	-43,4 %	-55,8 %
	SH 83 - Articles de base en métal	14	28	1,26	1,10	-21,6 %	-13,3 %
	SH 70 - Verre et articles de verre	15	33	1,14	0,88	-28,7 %	-23,0 %
	SH 74 - Cuivre et articles de cuivre	19	21	3,72	1,86	-42,5 %	-50,1 %
	SH 40 - Caoutchouc et art. de caoutchouc	20	15	9,00	4,02	-52,0 %	-55,3 %
	SH 86 - Véhicules et mat. pour voie ferrée	21	31	71,26	1,52	-86,4 %	-97,9 %
	SH 48 - Papier et carton	22	6	32,74	19,86	-50,2 %	-39,3 %
SH 03 - Poissons, crustacés, mollusques	24	19	4,60	3,23	-0,7 %	-30,4 %	
Avantage absolu du Mexique en 1990	SH 85 - Machines électriques, électronique	1	4	0,59	0,47	17,9 %	-19,9 %
	SH 62 - Vêtements tissés	5	29	0,19	0,17	-40,7 %	-12,1 %
	SH 61 - Vêtements en mailles et crochétés	8	26	0,76	0,25	-43,5 %	-66,8 %
	SH 08 - Fruits et noix comestibles	16	67	0,18	0,16	-3,7 %	-14,5 %
	SH 63 - Autres articles de textile	17	64	0,21	0,21	6,5 %	-0,2 %
Augmentation de l'IPM du Canada par rapport au Mexique entre 1999 et 2000							
	Produits	Rang au Mexique en 2000	Rang au Canada en 2000	Indice de part de marché 1990	Indice de part de marché 2000	Variation en % de l'IPM 1994-2000	Variation en % de l'IPM 1990-2000
Avantage absolu du Canada en 1990	SH 27 - Huiles et combustibles minéraux	4	2	1,87	2,46	-0,2 %	32,1 %
	SH 71 - Perles, pierres précieuses, bijoux	23	12	2,76	5,90	-6,0 %	113,9 %
Avantage absolu du Mexique en 1990	SH 07 - Légumes comestibles	10	40	0,16	0,32	83,0 %	99,4 %
	SH 95 - Jouets, jeux et articles de sport	18	35	0,59	0,92	23,5 %	57,7 %
	SH 09 - Café, thé, maté et épices	25	73	0,03	0,20	332,4 %	653,2 %

pas empêché le Canada de posséder encore l'avantage absolu en 2000. En outre, durant cette période, le Canada a vu sa part augmenter dans la catégorie des **huiles et combustibles minéraux**. Par ailleurs, entre 1990 et 2000, le Mexique a consolidé l'avantage absolu qu'il détenait au départ dans un certain nombre de catégories comme **les machines électriques et l'électronique, les textiles et les vêtements**. La catégorie des **machines électriques et de l'électronique** est la quatrième catégorie d'exportations canadiennes à destination des États-Unis, tandis que **les textiles et les vêtements** ont une moindre importance et ne font pas partie des 25 principales catégories d'exportations canadiennes.

Le tableau 2 résume l'évolution de l'IPM et montre que, sur les 25 principales catégories d'exportations mexicaines aux États-Unis, l'indice a baissé — au détriment du Canada — dans 20 catégories entre 1990 et 2000. En 1990, le Canada détenait l'avantage dans 15 de ces 20 catégories, le Mexique dans cinq catégories. En revanche, l'indice a augmenté — au profit du Canada — dans cinq catégories durant la même période. En 1990, le Canada détenait l'avantage dans deux de ces catégories, tandis que le Mexique le détenait dans les trois autres.

Même si, entre 1990 et 2000, l'IPM a baissé pour le Canada dans un certain nombre de ses principales catégories d'exportations à destination des États-Unis — **les véhicules automobiles** (baisse de 70 p. 100), **les machines et les moteurs** (baisse de 65,1 p. 100) **les articles de fer et d'acier** (baisse de 47,2 p. 100) —, un renversement de la situation de 1990 n'a donné l'avantage au Mexique en 2000 que

dans trois catégories : **les boissons, le verre et les articles de verre et les instruments optiques et médicaux**².

Toutefois, l'examen du tableau 2 révèle clairement que l'évolution de l'IPM n'est pas uniforme entre les catégories au cours de la période allant de 1990 à 2000 ni entre les sous-périodes allant de 1990 à 1994 et de 1994 à 2000. L'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994 peut être l'élément le plus évident pour distinguer les deux périodes, mais un certain nombre de facteurs macroéconomiques sont également à prendre en compte.

Durant la sous-période 1990-1994, en raison des effets négatifs de la récession mondiale, la croissance du PIB réel annuel du Canada a été très limitée, avec une baisse du PIB réel de 1,9 p. 100 en 1991, tandis que la croissance du PIB réel annuel du Mexique a été substantielle durant toute cette période. Le taux de change entre le dollar canadien et le peso mexicain était de 0,41 \$CAN le peso en 1990 et de 0,40 \$CAN le peso en 1994, ce qui représente une baisse marginale de 2 p. 100 de la valeur du peso mexicain. Ainsi, les écarts dans le taux de change entre le dollar canadien et le peso mexicain sont trop faibles à cette période pour avoir un effet important sur les exportations mexicaines et canadiennes aux États-Unis.

Mais la situation n'est pas la même entre 1994 et 2000. D'abord, la crise économique au Mexique a donné lieu à une restructuration économique importante et à une baisse de 6,2 p. 100 du PIB réel du pays en 1995. Dans le cadre d'une mesure intégrée de restructuration économique, le Mexique a dévalué le peso de 47,2 p. 100 en 1995, sa valeur s'établissant alors à 0,21 \$CAN. En plus de la dévaluation de 1995, le peso mexicain a continué de baisser

légèrement par rapport au dollar canadien pour le reste de la décennie, se situant à 0,16 \$CAN en 2000. La dépréciation combinée effective de 61,2 p. 100 du taux de change dollar canadien/peso mexicain entre 1994 et 2000 est un facteur essentiel pour expliquer la croissance plus rapide des exportations mexicaines vers les États-Unis.

En outre, l'année 1994 marque le début d'une augmentation marquée des flux d'investissement étranger direct (IED) au Mexique. Ces flux ont plus que doublé entre 1993 et 1994 et sont demeurés à ce niveau ou l'ont dépassé durant le reste des années 1990. La croissance de l'IED au Mexique a également stimulé les exportations mexicaines vers les États-Unis.

Dans la plupart des 15 catégories où le Canada détenait l'avantage absolu de la part de marché en 1990, l'IPM a baissé entre 1990 et 2000. Les catégories importantes pour le Canada sont **les véhicules automobiles** (chute de 26,3 p. 100 de l'IPM entre 1990 et 1994 et autre chute de 59,3 p. 100 entre 1994 et 2000), **les machines et les moteurs** (chute de 32,7 p. 100 de l'IPM entre 1990 et 1994 et de 48,1 p. 100 entre 1994 et 2000), et **les meubles et les appareils d'éclairage** (chute de 15,4 p. 100 de l'IPM entre 1990 et 1994 et de 15,7 p. 100 entre 1994 et 2000). L'exception qui mérite d'être relevée est celle du **papier et du carton**, sixième exportation du Canada vers les États-Unis en 2000, l'IPM ayant augmenté 32,7 p. 100 entre 1990 et 1994 mais ayant chuté de 50,2 p. 100 entre 1994 et 2000.

La catégorie des **machines électriques et de l'électronique** est la seule des 25 principales exportations canadiennes vers les États-Unis qui fait partie des

2 En ce qui concerne les boissons (y compris les spiritueux et le vinaigre), 25^e catégorie de produits canadiens exportés aux États-Unis en 2000, la baisse des exportations canadiennes peut, dans une large mesure, s'expliquer par l'augmentation du nombre d'accords de concession réciproque de licence conclus entre les brasseurs et les producteurs de boissons canadiens et américains, qui a réduit considérablement la nécessité d'expédier de grandes quantités de produits d'un côté à l'autre de la frontière. En ce qui concerne les instruments optiques et médicaux, 13^e catégorie d'exportations canadiennes vers les États-Unis en 2000, et le verre et les articles de verre, 33^e catégorie, l'IPM a été légèrement supérieur à un en 1990 et a enregistré une hausse marginale en faveur du Mexique en 2000.