

exportations à destination du Japon étaient en hausse de 2,4 % — le seul des grands marchés d'exportation du Canada à avoir progressé —, tandis que les importations en provenance du Japon ont augmenté de 10,9 %. La balance commerciale des marchandises avec le Japon a donc baissé de 925 millions de dollars en 2002. Les exportations de marchandises à destination de l'Union européenne ont chuté de 4,9 % en 2002, principalement en raison d'une baisse de 10,1 % dans les exportations vers le Royaume-Uni. Les importations en provenance de l'UE ont augmenté de 3 %, une baisse de 13,1 % dans les importations en provenance du Royaume-Uni, contribuant à réduire l'expansion de 11,2 % dans les importations en provenance des autres pays de l'UE. Comme il y a eu moins d'exportations vers l'Union européenne et plus d'importations en provenance des pays de l'UE, le déficit de la balance commerciale des marchandises avec l'UE s'est aggravé, passant de 12,8 milliards de dollars en 2001 à 14,9 milliards de dollars en 2002. Les expéditions à destination du Mexique ont reculé de 13,1 % par rapport à 2001, et les importations en provenance du Mexique ont progressé de 4,8 %. Les exportations à destination de la Chine ont chuté de 5,2 % en 2002, et les importations de marchandises en provenance de ce pays ont enregistré une forte croissance de 25,6 %. En 2002, la Chine a surclassé le Japon en devenant la deuxième source d'importations du Canada en importance.

Commerce des marchandises par groupe de produits

Les exportations de marchandises ont connu des résultats mitigés en 2002, avec un déclin des exportations d'énergie (8,5 % par rapport à 2001), de produits forestiers (6,8 %), de machinerie et d'équipement (5 %) et de produits agricoles (1,1 %) et une augmentation des exportations de biens de consommation (+8,6 %), d'automobiles (+4,5 %) et de biens industriels (+3,9 %).

La hausse des importations de marchandises en 2002 s'explique par la forte expansion des importations d'automobiles (+12,3 % par rapport à 2001), de produits forestiers (+8,6 %), de biens de consommation (+8,1 %) et de produits agricoles (+7 %). En revanche, les importations d'énergie ont

chuté de 7,3 % et les importations de machinerie et d'équipement, de 5,9 %. La détérioration de la balance commerciale des marchandises en 2002 dans les secteurs de l'automobile (en baisse de 4,7 milliards de dollars), de l'énergie (en baisse de 3,4 milliards de dollars) et de l'agriculture (en baisse de 1,8 milliard de dollars) a beaucoup contribué au déclin de la balance générale du commerce des marchandises en 2002. Les gains et les pertes dans les autres secteurs se sont en grande partie neutralisés les uns les autres.

Réduction du déficit du commerce des services

La croissance des exportations de services a surpassé celle des importations de services (2,8 % contre 1,8 %), ce qui a réduit le déficit au compte du commerce des services. Ce déficit est passé de 8,4 milliards de dollars en 2001 à 7,9 milliards de dollars en 2002. Les services commerciaux ont été le fer de lance de cette croissance : les exportations de services commerciaux en 2002 ont augmenté de 4,2 % par rapport à 2001, et les importations de services commerciaux ont progressé de 2,8 %. Du côté des exportations, l'expansion dans les services commerciaux s'est accompagnée d'une modeste augmentation dans les services de transport et d'une réduction dans les services de voyage.

Investissement étranger direct

Les flux d'IED en provenance et à destination du Canada ont ralenti en 2002, chacun étant inférieur d'environ 20 % à son niveau de l'année précédente. Comme en 2001, les flux de l'investissement canadien direct à l'étranger (ICDE) en 2002 ont surpassé les flux d'IED vers le Canada. Toutefois, l'IED vers le Canada se chiffrait à 43,8 milliards de dollars en 2002 et l'ICDE à 33,6 milliards de dollars, l'écart entre les deux a été ramené à 10,3 milliards de dollars (contre 12,4 milliards de dollars en 2001). La réduction des flux d'ICDE a principalement été constatée dans les secteurs du bois et du papier, des services et du commerce de détail, tandis que les secteurs de la machinerie et des transports ont enregistré une augmentation. Un déclin très important de l'IED au Canada dans le secteur de l'énergie, combiné à un déclin plus

modeste dans le secteur du bois et du papier, explique en majeure partie le déclin général de l'IED au Canada. À l'échelle régionale, les baisses des flux d'IED en provenance et à destination des États-Unis ont été la principale raison de la baisse des flux d'IED et d'ICDE observée en 2002. Les flux d'IED à destination des États-Unis ont baissé, passant de 33,7 milliards de dollars à 15,5 milliards de dollars, et la part des États-Unis dans l'ICDE a plongé, passant de 61,4 % en 2001 à 35,2 % en 2002, principalement au profit de l'ICDE dans les pays de l'Union européenne (sauf le Royaume-Uni).

L'IED des États-Unis au Canada a baissé, passant de 38,7 milliards de dollars en 2001 à 25 milliards de dollars en 2002, et la part des flux annuels d'IED au Canada en provenance des États-Unis est passée de 91 % en 2001 à 74,7 % en 2002. Les flux d'IED au Canada en provenance du Royaume-Uni ont accusé une baisse marquée entre 2001 et 2002, tandis que l'investissement au Canada en provenance des pays de l'UE (sauf le Royaume-Uni) a considérablement augmenté. Dans l'ensemble, l'UE a conservé son titre de deuxième source d'IED au Canada en importance en 2002, derrière les États-Unis.

Investissements de portefeuille

Les investissements canadiens nets dans les titres étrangers (obligations et actions) se sont chiffrés à 24,7 milliards de dollars en 2002 après avoir atteint 37,7 milliards de dollars en 2001; les importantes réductions des avoirs en actions (à environ la moitié des niveaux de 2001) n'ont été que partiellement épongées par les modestes hausses des avoirs en obligations. Les investissements étrangers dans les titres canadiens ont aussi baissé, passant de 30,1 milliards de dollars en 2001 à 17,9 milliards de dollars en 2002.

Réduction des réserves officielles de change

Le Canada a réduit de 298 millions de dollars ses réserves officielles de change en 2002. À titre de comparaison, les réserves s'étaient accrues de 3,3 milliards de dollars en 2001.

Une occasion à saisir

L'ALENA et la région frontalière Texas-Mexique

Depuis son entrée en vigueur en 1994, l'ALENA a transformé la façon de faire les affaires. La définition traditionnelle de la frontière n'a plus cours pour les petites et moyennes entreprises (PME). Le phénomène de l'intégration s'observe au niveau le plus élémentaire dans la zone de l'ALENA.

La frontière de 3 141 kilomètres qui sépare le géant américain des nouvelles économies mexicaines ne peut plus être perçue de la même façon. La région frontalière Texas-Mexique constitue une culture et une économie en soi — ni tout à fait mexicaine, ni tout à fait américaine. La présence de délégués commerciaux du Canada de part et d'autre de la frontière offre aux exportateurs canadiens les outils et l'appui dont ils ont besoin pour réussir dans cette région du monde en plein essor.

La région Tex-Mex

Le consulat général du Canada à Dallas est responsable de six États (le Texas, l'Arkansas, le Kansas, l'Oklahoma, la Louisiane et le Nouveau-Mexique) comprenant environ 37 millions d'habitants. À lui seul, le Texas représente 60 % de la population de la région et 90 % de son pouvoir d'achat. Pendant neuf des dix dernières années, la croissance de cet État a largement dépassé la moyenne nationale, de sorte que seule la Californie affiche actuellement un produit intérieur brut (PIB) plus important. Le personnel spécialisé du consulat est en mesure de fournir aux entreprises canadiennes des renseignements sur les marchés ainsi que l'aide dont elles ont besoin.

L'État de Nuevo Leon, souvent décrit comme le joyau du Nord du Mexique, a été le moteur économique de ce pays ces dernières années. Sa capitale, Monterrey, est au cœur de cette croissance phénoménale. Nuevo Leon, qui compte moins de 4 % de la population du Mexique, génère 8 % de son PIB. Monterrey constitue le centre de la région et est à l'origine de 96 % de l'activité économique de l'État. En 2001, la revue *Fortune*

désignait Monterrey comme la meilleure ville pour faire des affaires en Amérique latine. Monterrey est aussi le siège des Grupos — certaines des plus grandes sociétés au monde — dont les dix plus importantes ont généré des recettes de plus de 47 milliards de dollars en 2001. Le consulat du Canada à Monterrey est responsable des États de Nuevo Leon, Coahuila et Tamaulipas, où habitent près de 9 millions de personnes. Le personnel du consulat et celui du tout nouveau bureau d'Exportation et Développement Canada ont pour mission d'aider les entreprises canadiennes à découvrir les débouchés qu'offre la région.

Importance de la région frontalière

La géographie imprime encore sa marque. En effet, les quatre États américains qui bordent la frontière du Mexique effectuent 65 % du total des échanges entre les États-Unis et le Mexique.

Les bureaux commerciaux du Canada à Dallas et à Monterrey, l'ambassade du Canada à Mexico et d'autres partenaires gouvernementaux du Canada unissent leurs efforts pour promouvoir les intérêts canadiens dans la région. Le secteur des écotecnologies est en pleine expansion comme en témoigne l'accroissement des activités de la Banque nord-américaine de développement. Cette institution, qui exerce ses activités des deux côtés de la frontière entre les États-Unis et le Mexique, est vouée au financement de projets d'infrastructure dans le domaine de l'environnement. En outre, PEMEX — la société pétrolière publique du Mexique — a établi un bureau des achats à Houston, prêt à accueillir les soumissionnaires canadiens souhaitant participer au

développement des vastes ressources pétrolières et gazières du Mexique.

De plus, le Dallas Market Center — le plus grand complexe commercial en son genre au monde — offre aux entreprises canadiennes une occasion sans pareille de faire connaître leurs produits et services aux acheteurs des États-Unis, du Mexique et d'autres pays. Grâce à leurs connaissances sectorielles, aux renseignements qu'ils possèdent sur les marchés et à leur expérience du milieu des affaires de la région, les délégués commerciaux du Canada sont des partenaires sur qui les entreprises canadiennes peuvent compter pour maximiser leurs chances de réussite.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Juan Aranda-Espejo, Direction du Mexique, MAECI, tél. : **(613) 996-5547**, courriel : **juan.aranda-espejo@dfait-maeci.gc.ca** ou avec M. Barry Davis, Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis, MAECI, tél. : **(613) 944-2430**, courriel : **barry.davis@dfait-maeci.gc.ca** ou consulter les sites internet : **www.dfait-maeci.gc.ca/mexico** **www.dallas.gc.ca** **www.canada.org.mx** ✪

Au calendrier

Pour des renseignements à propos des missions commerciales aux États-Unis et des colloques sur le marché américain, consulter le Calendrier d'exportation É.-U. à **www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp**