

« spécialisation verticale », et les importations font partie de ce processus.

Le degré de spécialisation verticale fournit une indication de la manière dont le Canada tire parti du développement du commerce en permettant à nos industries de se spécialiser dans des domaines où le Canada détient des avantages sur les plans des coûts et de la production par rapport à d'autres pays. En examinant le tableau 2, on constate que la spécialisation verticale accrue a été plus rapide dans le secteur de la fabrication que dans le secteur primaire — 3,3 % contre 2,6 % entre 1965 et 1996, aux taux annuels moyens. De plus, on voit que le rythme de spécialisation verticale s'est accéléré durant la période allant de 1988 à 1996 comparativement à la période allant de 1965 à 1988, dans le secteur primaire comme dans celui de la fabrication. La spécialisation verticale accrue durant cette période est largement attribuable à l'augmentation des échanges commerciaux dans les industries

douanes étaient très faibles avant l'ALE ou l'ALENA (par exemple, celles des produits électriques et électroniques) indique que des facteurs autres que ces accords ont contribué à l'accroissement des contacts commerciaux et de la spécialisation verticale.

Nous devons souligner à nouveau que certains biens importés par le Canada servent d'intrants pour d'autres biens, sont transformés, puis exportés. Les pneus, par exemple, sont montés sur des voitures, des camions et des fourgons qui sont vendus à des clients américains. Un certain nombre d'études ont examiné la part des importations dans les exportations canadiennes². Les conclusions les plus importantes sont que cette part a progressé entre 1986 et 1995, passant d'environ un quart à environ un tiers. Cette progression a touché toutes les industries, sauf les produits miniers, le tabac et divers produits manufacturés. C'est dans le secteur de l'automobile qu'on a enregistré la plus forte part des

sur à li acc Co Les imp éco qui pré alir enl asq sor ser Ma rôle act cor cos un ser sou cor de les poi

Tableau 2 : Évolution de la spécialisation verticale au Can

Spécialisation verticale	1965	1988	1996	Cri ann moy 1965
Secteur primaire	0,052	0,086	0,113	2,6
Secteur de la fabrication	0,131	0,240	0,349	2,6

Source : R. Dion, « Les tendances du commerce extérieur canadien », *Revue de la Banque du Canada* (données en dollars courants des tableaux d'intrants et d'extrants)

profitant des réductions ou de l'élimination des droits de douane dans le cadre de l'ALE ou de l'ALENA de la fin des années 1980 et du début des années 1990¹. Il est également intéressant de remarquer que le commerce bilatéral et la spécialisation verticale ont connu une croissance particulièrement rapide dans les industries qui étaient auparavant protégées comme le cuir, les textiles et le vêtement. D'un autre côté, l'orientation extérieure plus marquée d'industries pour lesquelles les droits de

importations dans les exportations en 1986 et encore en 1995, bien que la croissance la plus rapide à cet égard durant toute la période concerne le secteur des machines et du matériel et celui de l'électronique. Cependant, le constat le plus important de ces études, c'est que l'augmentation de la part des importations dans les exportations a été la plus sensible dans les secteurs enregistrant une forte croissance des exportations. Rétrospectivement, toutefois, ce n'est peut-être pas si

per par sec imp par dav imp et

1 Analyse menée par Treffer, Industrie Canada, dans Dion, « Les tendances du commerce extérieur canadien », hiver 1999-2000.

2 G. Cameron et P. Cross, « L'importance des exportations pour le PIB et l'emploi », *L'observateur économique*, Statistique Canada.

C. Coronel, « Import Benefits to Canada's Exporters » (Les importations profitent aux exportateurs ca



Trinité et Tobago

• Le marché des produits pharmaceutiques

Venezuela

• Le marché des industries de la santé

Asie-Pacifique

Australie

• Le marché des produits et des services de santé

Chine

• Le marché des produits médicaux et des services de santé

Hong Kong, RAS

• Le marché des produits et des services de santé

Japon

• Le marché des services de santé

Nouvelle-Zélande

• Le marché des produits et des services de santé

Singapour

• Le marché de la télésanté et de la télémédecine

États-Unis d'Amérique

Atlanta, Miami

• Instruments médicaux

Dallas

• Le marché de la recherche médicale
• Instruments médicaux

Detroit

• Le marché de la télésanté et de la télémédecine

Los Angeles, San Francisco, San José

• Le marché des instruments médicaux et des services de soins de santé

New York

• Les soins dispensés à domicile

Seattle

• Le marché de la télésanté/télémédecine

Europe

Allemagne

• Les dispositifs médicaux

Hongrie

• Le marché de la santé

Italie

• Le marché des neutraceutiques

République slovaque

• Le marché de la santé

République tchèque

• Le marché de la santé

Slovénie

• Le marché de la santé

Turquie

• Les marchés des instruments médicaux et des produits pharmaceutiques

* Produites par le Centre des études de marché du Service des délégués commerciaux du Canada. Pour les consulter, visitez :

www.infoexport.gc.ca

Reprise, mais encore des difficultés à l'horizon

par Stephen S. Poloz, vice-président et économiste en chef, EDC

L'économie mondiale a repris son envol, mais on n'atteindra l'altitude de croisière qu'en 2003. Mieux vaut garder sa ceinture de sécurité attachée au moins d'ici là, car le trajet pourrait être cahoteux. Trois défis, en particulier, se dressent à l'horizon pour les entreprises canadiennes exportatrices.

Défis à l'horizon

Premier défi : le monde a changé, suite aux attentats terroristes du 11 septembre dernier. Les frontières fonctionnent désormais harmonieusement, quoique à un coût beaucoup plus élevé. Pourtant, l'incertitude accrue a incité les entreprises à conserver des stocks plus importants, tandis qu'elles s'efforcent de répondre aux exigences du « juste à temps » de leurs clients étrangers. Les conteneurs expédiés à l'étranger commandent une taxe de 100 dollars américains pour la lutte contre le terrorisme. Plusieurs types d'assurances coûtent plus cher qu'avant, certaines beaucoup plus cher.

Ces coûts, associés au commerce international, sont en général faibles par rapport à la valeur des biens expédiés. Mais ils peuvent finir par en faire une grande somme, et une baisse des marges de profit même de 1 % ou 2 % peut être difficile à absorber quand celles-ci sont déjà faibles à cause de la féroce concurrence internationale. Il faut s'attendre à ce que ces contraintes se prolongent au moins jusqu'au milieu de l'an 2003 et à ce que les coûts supplémentaires du commerce international deviennent en permanence une partie intégrante du plan d'affaires.

Deuxième défi : les exportateurs doivent faire face à une réapparition du protectionnisme. Le bois d'œuvre, l'acier et de nombreux produits agricoles sont tous des produits qui seront soumis à de nou-

veaux obstacles au commerce international. Le protectionnisme se tapit juste sous la surface, parce que, après tout, tout le monde n'est pas convaincu des avantages du commerce sans barrières. Une des raisons de cette situation est que ceux qui profitent des obstacles aux échanges commerciaux sont faciles à reconnaître, tandis que le prix du protectionnisme est pris à charge par toute l'économie et que chacun ne paie qu'une petite partie de ce prix. Le débat est donc axé sur ceux qui tirent avantage de la restriction au commerce ou qui seraient perdants si une restriction au commerce était levée, et non pas sur le reste de l'économie.

Le protectionnisme prend le devant de la scène à certains moments, par exemple quand la croissance économique est lente, quand la demande est faible sur les marchés étrangers, quand la monnaie du pays est forte ou encore à l'approche d'une élection. Tous ces facteurs ont agi depuis un an aux États-Unis, y compris les élections législatives de mi-mandat qui doivent avoir lieu cet automne. Ce qu'il y a d'encourageant, c'est que ces facteurs se résorbent actuellement, de sorte que l'atmosphère des négociations commerciales va sans doute s'améliorer dans les prochains six mois. En outre, les mesures prises pour protéger l'industrie américaine de l'acier ont eu plus de conséquences négatives pour les consommateurs américains que pour n'importe qui d'autre. On peut donc s'attendre à ce que la probabilité d'une guerre commerciale internationale diminue dans les mois à venir.

Troisième défi : les exportateurs doivent faire face à la baisse du dollar américain. Le corollaire de cette tendance est, bien entendu, l'appréciation du dollar canadien. C'est là une bonne nouvelle, si on considère la chose dans le contexte voulu. La valeur du dollar américain a

augmenté d'environ 30 % au cours des cinq dernières années, période pendant laquelle le monde est passé d'une crise à une autre et les investisseurs ont recherché la sécurité du dollar américain. Tandis que l'économie mondiale se rétablira dans les prochains douze à dix-huit mois — si toutefois il n'y a pas de nouvelles crises graves qui se déclarent — les mouvements mondiaux de capitaux devraient être mieux équilibrés et le dollar américain devrait connaître un certain recul. Cette nouvelle tendance est donc un signe que le monde est en voie de guérison, ce qui serait positif, en particulier dans des pays comme le Canada, dont la santé économique dépend fortement des échanges commerciaux.

Le dollar canadien va sans doute s'apprécier moins que beaucoup d'autres monnaies au cours de l'année prochaine, puis qu'il a le moins reculé par rapport au dollar américain pendant les quelques dernières années. En particulier, nos concurrents en Europe, en Asie et en Australie verront leur monnaie s'apprécier plus que le dollar canadien. En outre, l'appréciation du dollar canadien se produira dans le contexte d'un renforcement des marchés vers lesquels exporte le Canada.

Que faut-il en conclure? Personne ne devrait s'attendre à ce que la reprise économique mondiale soit sans difficultés. Il pourra y avoir beaucoup de heurts en cours de route. Mais le processus de guérison est bien enclenché, et les exportations devraient augmenter de 2 % environ cette année et de près de 9 % l'année prochaine. Cette amélioration graduelle des conditions sur les marchés internationaux va aider les entreprises canadiennes à faire face aux problèmes soulevés par les frictions commerciales, le protectionnisme et le réaligement des devises. 🍁

IFInet est votre porte d'accès internet aux activités d'approvisionnement financées par les Institutions financières internationales (IFI) et les organismes de l'ONU.
www.infoexport.gc.ca/ifinet/menu-f.asp