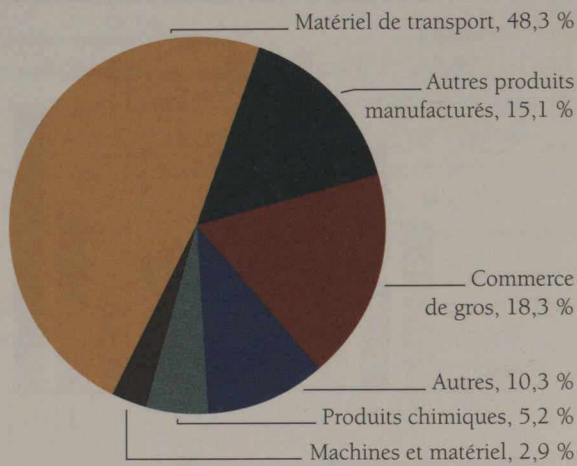
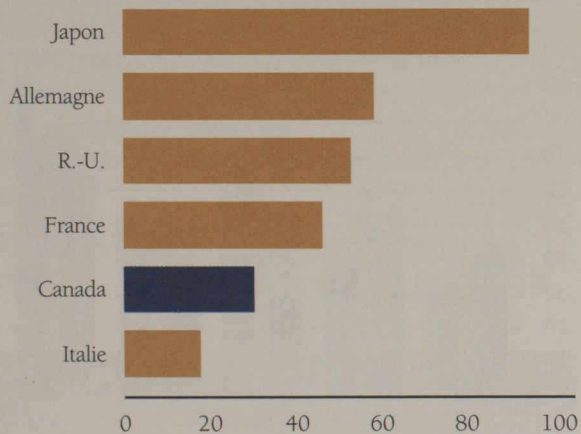


Échanges intra-entreprises Canada-États-Unis par industrie, 2005



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

Part des échanges intra-entreprises dans le commerce avec les États-Unis, 2005



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

É.-U., se déroulait au sein des entreprises. Les échanges intra-entreprises représentaient quelque 34,0 p. 100 des exportations canadiennes, mais une part beaucoup moins élevée des importations, soit 25,2 p. 100. Dans une large mesure, cet écart entre les importations et les exportations reflète la différence qui existe entre les entreprises canadiennes et américaines. Plus des trois-quarts des exportations canadiennes qui constituent des échanges intra-entreprises sont le fait d'une filiale exportant vers sa société mère aux États-Unis,

alors que seulement 22,8 p. 100 est constitué d'expéditions d'une société mère canadienne vers une filiale aux États-Unis. Dans le cas des importations intra-entreprises, l'écart est encore plus marqué. Quelque 94,4 p. 100 des importations intra-entreprises est imputable à des filiales au Canada qui importent de leur société mère aux États-Unis, contre seulement 5,6 p. 100 qui est le fait de filiales aux États-Unis expédiant des biens à leur société mère canadienne.

Le secteur du matériel de transport est à l'origine de près de la moitié des échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis, avec en tête les véhicules automobiles – une industrie dominée par les grands constructeurs américains qui ont des activités des deux côtés de la frontière. Une autre tranche de 15,1 p. 100 des échanges intra-entreprises allait aux « autres produits manufacturés », mais le second secteur en importance après le matériel de transport était celui du commerce de gros. En 1990, 85,1 p. 100 des échanges intra-entreprises de biens entre le Canada et les États-Unis se passaient dans le secteur manufacturier; en 2005 la proportion avait reculé à 71,4 p. 100, le secteur du commerce de gros accaparant la plus grande partie de la différence.

Parmi les pays du G-7, le Canada affiche la deuxième part la plus faible des échanges intra-entreprises avec les États-Unis, après l'Italie. Les trois autres grands pays européens – l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France – ont des parts assez similaires, allant de 58,2 p. 100 pour l'Allemagne à 46,2 p. 100 pour la France. C'est le Japon qui, de loin, a la part la plus élevée d'échanges intra-entreprises avec les États-Unis, soit 94,1 p. 100.

La part relativement faible des échanges entre sociétés apparentées dans le commerce canado-américain est le reflet du profil de l'investissement direct. Notamment, une grande part de l'investissement direct du Canada aux États-Unis va dans des secteurs où les échanges de biens intra-entreprises ne sont pas très importants. Ainsi, parmi les pays du G-7, le Canada occupe l'avant-dernier rang pour la valeur de l'IED dans le secteur manufacturier aux États-Unis (ici aussi, devant l'Italie) même si, globalement, l'IED