

Profil temporel des coûts du commerce*Les coûts de transport*

Le tableau C-1 montre les taux de transport *ad valorem* liés aux exportations de marchandises du Canada depuis quatre décennies. Ces données révèlent que les coûts de transport pour les produits différenciés ont été beaucoup moins élevés que pour les produits homogènes. En outre, les coûts de transport globaux pour les exportations de marchandises du Canada ont diminué de 6,7 p. 100 dans les années 60 à 4,1 p. 100 dans les années 90, une baisse de 38,4 p. 100 sur les quatre dernières décennies.

Tableau C-1. Coûts de transport moyens des exportations de marchandises du Canada par catégorie de produit (en pourcentage)

	Produits homogènes	Produits de référence	Produits différenciés	Total
1965-69	6,93	10,39	3,15	6,68
1970-79	6,38	9,49	2,94	5,72
1980-89	7,11	8,31	2,53	5,25
1990-97	6,12	6,94	1,95	4,12
Croissance (années 60-90)	-11,74	-33,22	-38,20	-38,27

En examinant l'ensemble des produits, on constate que les taux de transport *ad valorem* sur les produits homogènes ont fluctué entre 6 et 7 p. 100 au cours des décennies à l'étude; ce n'est que dans les années 90 qu'il ont commencé à diminuer sensiblement. La baisse des coûts de transport des produits de référence est par contre évidente; les taux de transport *ad valorem* sur cette catégorie de produits ont reculé constamment, passant de 10,4 p. 100 dans les années 60 à 6,9 p. 100 dans les années 90. Ce sont les taux de transport *ad valorem* sur les produits différenciés qui montre la baisse la plus importante — 38,2 p. 100 — sur cette période, ce qui laisse penser que les améliorations dans les technologies de transport et les innovations institutionnelles connexes durant les dernières décennies ont eu un impact plus important sur la réduction des coûts de transport des produits différenciés que des deux autres catégories de produits.

Les coûts de distribution (au niveau de gros)

Dans le système de distribution moderne, deux éléments clés ont une incidence profonde sur le commerce international des marchandises. Premièrement, il y a la variété des services. On peut énumérer au moins cinq grandes catégories d'extrants liés aux services de distribution : l'accessibilité de l'emplacement, l'étendue et la richesse de la sélection, l'assurance de la livraison des produits au moment voulu et dans la forme souhaitée, l'information et, enfin, l'ambiance. Deuxièmement, il y a eu une intégration verticale progressive dans le secteur de la distribution : les fonctions liées au commerce de gros sont passées des fabricants aux grossistes, assurant une meilleure division du travail entre les deux groupes. Cette évolution s'est traduite par une hausse de la part des coûts de gros dans les exportations de marchandises. Par ailleurs, l'efficacité accrue des services de gros résultant des investissements en technologies de l'information, de l'adoption de nouvelles méthodes de contrôle des stocks et d'une concurrence accrue a eu tendance à réduire les coûts de gros dans les exportations de marchandises.

Le tableau C-2 montre que le coût des services de gros qui se rattachent aux exportations canadiennes de marchandises atteignait 11,7 milliards de dollars en 1997. Le rôle des services de gros en vue de faciliter les exportations de marchandises du Canada est allé en s'accroissant : la part des coûts des services de gros dans la valeur des exportations de marchandises est passée de 2,7 p. 100 dans les années 60 et les années 70 à 4,1 p. 100 dans les années 90. Cette tendance s'observe dans toutes les catégories de produits. La part montante des coûts de gros dans la valeur des exportations laisse penser que, même si la productivité de la main-d'œuvre dans le secteur du commerce de gros a progressé au rythme respectable de 2,5 p. 100 au cours des quatre dernières décennies, les forces représentées par la variété des services et l'évolution des coûts ont eu un effet plus marqué que la diminution des coûts dans le secteur du commerce de gros.