

doc
CA1
EA533
96P07
FRE

DOCUMENT D'ANALYSE COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE

Department of Foreign Affairs
and International Trade



Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce International

CANADA

Le Canada : Porteurs d'eau, bûcherons et autres mythes dangereux

par

Prakash Sharma

Analyse commerciale et économique (EET)

en collaboration avec

Allen Brown, Moyen-Orient (GMR)

et

David Weiner (EET)

(Décembre 1996)

96/07

SP80F

*Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international*

**DOCUMENT D'ANALYSE COMMERCIALE
ET ÉCONOMIQUE**

N° 96/07

**Le Canada :
Porteurs d'eau, bûcherons et
autres mythes dangereux**

par

Prakash Sharma

Analyse commerciale et économique (EET)

en collaboration avec

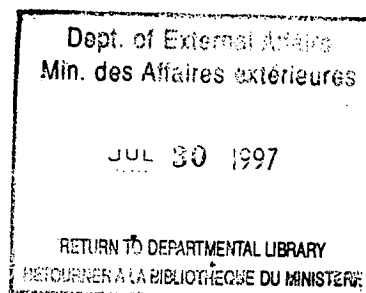
Allen Brown, Moyen-Orient (GMR)

et

David Weiner, Analyse commerciale et économique (EET)

(Décembre 1996)

SP80F



Remerciements

Les auteurs souhaitent remercier, sans les impliquer, Suzanne Desjardins pour ses recherches statistiques remarquables; et pour leurs observations : Robert Stranks (EET), Steve Lavergne (PGR), Sara Hradecky (TCX), Robert Hannah (EER et Banque du Canada), Mario Berrios (EAI), André Oulette (CPP), William Dymond (négociateur en chef pour le Canada et négociateur en chef associé des accords aériens, NAX), John Treleaven (directeur général, Groupe de travail sur la Planification de l'emploi, Bureau du Conseil privé), Sara Hurman (Emploi et croissance, Bureau du Conseil privé), Someshwar Rao (directeur, Analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada), Jérôme Catimel (Ressources naturelles, Service canadien des forêts), Ian Currie (Politique commerciale internationale, Finances) et le professeur Ehsan Choudhri, Université Carleton.

Les documents d'analyse commerciale et économique visent à favoriser la discussion des tendances et des questions internationales par les responsables de la politique étrangère. Les opinions qui y sont analysées ne reflètent pas nécessairement celles du gouvernement du Canada.

Veillez adresser vos observations et questions sur ce document à la Direction de l'analyse commerciale et économique (EET), ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Tél.: (613) 996-8390; (613) 944-0367; fax : (613) 944-0375.) Pour obtenir des exemplaires de ce document, veuillez contacter l'InfoCentre du Ministère (SXIS) (1-800-267-8376; région d'Ottawa/tél.: (613) 944-4000 fax: (613) 996-9709) et mentionner le code SP80A.

Also available in english.

Le Canada : Porteurs d'eau, bûcherons et autres mythes dangereux

Résumé	II
EXECUTIVE SUMMARY	VIII
1. Introduction	1
2. La prospérité et la diversité dans une économie basée sur les ressources naturelles	3
3. L'évolution de la composition du commerce : certaines vues structurées	7
4. Le rôle des produits primaires dans les exportations du Canada	8
5. Les produits primaires dans les importations canadiennes	11
6. Les échanges intrabranches : performance du Canada au plan des exportations d'articles manufacturés	14
7. Le commerce des services commerciaux canadiens : intensification de l'utilisation des connaissances	15
7.1 Échanges intrabranches de services aux entreprises	16
7.2 Principaux partenaires du Canada dans le commerce des services	20
7.3 Échanges intrabranches de services commerciaux	21
7.4 Caractéristiques des industries manufacturières canadiennes d'exportation	22
8. L'équilibre entre les secteurs à base de ressources et les secteurs à base de connaissances	24
9. Les incidences au plan des politiques	26

**...Le temps est arrivé où nous devons décider si nous voulons simplement
demeurer des bûcherons et des porteurs d'eau...**

**...The time has arrived when we are to decide whether we will simply be
hewers of wood and drawers of water...**

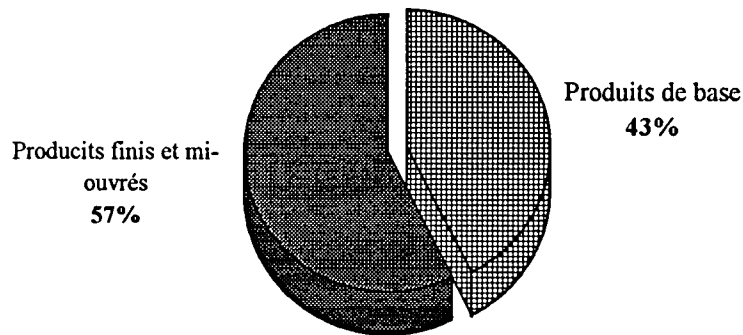
-Sir Samuel L. Tilley¹

Sir Samuel Tilley était ministre des Finances en 1879, lorsque le gouvernement de Sir John A. MacDonald a promulgué sa Politique nationale de tarifs élevés.

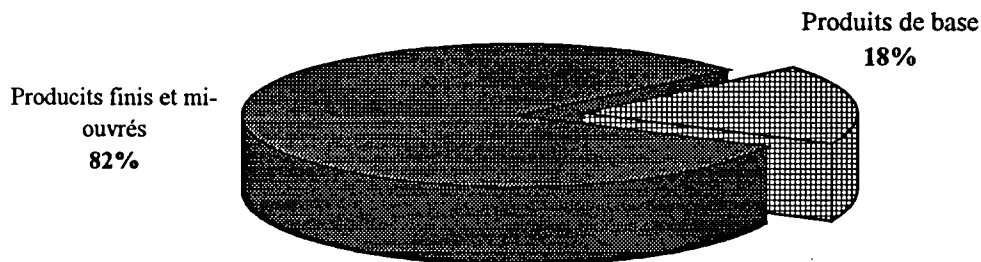
Résumé

Le Canada est-il destiné à exporter principalement et indéfiniment des produits dérivés de matières premières? Les partisans de scénarios sombres pour le Canada voudraient nous faire croire que les Canadiens sont embourbés dans les difficultés propres à une économie axée sur les ressources. Pourtant, les changements significatifs qui ont marqué la composition des exportations du Canada, de 1963 à 1995, nous font voir bien autre chose.

Exportations Canadiennes des Marchandises en 1963



Exportations Canadienne de Marchandises en 1995

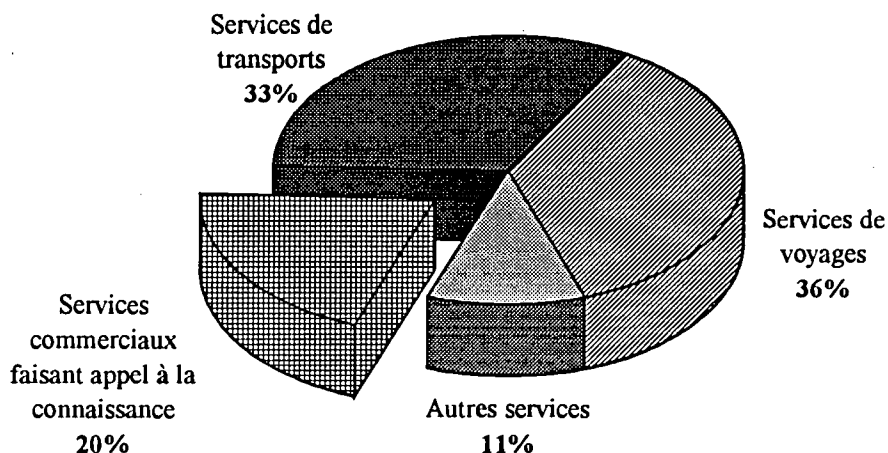


Au cours des 32 dernières années, la proportion des exportations axées sur les ressources primaires est passée de 43 à 18%, tandis que dans le cas des produits finis et semi-finis elle est passée de 57 à 82% des exportations totales de marchandises.

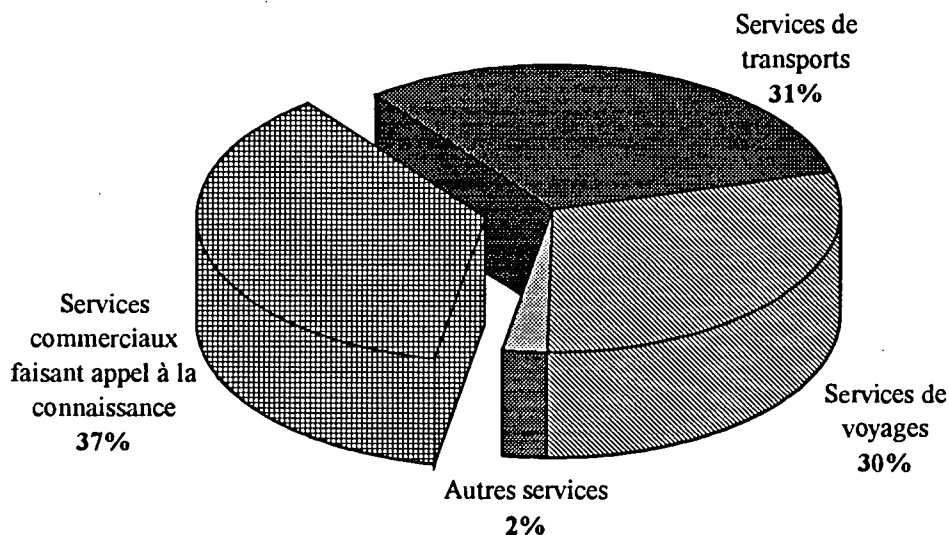
Considérons également le commerce des services du Canada. Les services commerciaux comprennent des groupes tels que les services de télécommunications et d'informatique; les services financiers et d'assurance; les services de gestion; les services de R-D, les services liés à la propriété

intellectuelle; les services de génie et d'architecture et les autres services techniques— l'achat et la vente d'activités intensives de connaissances.

Exportations Canadiennes de services en 1969



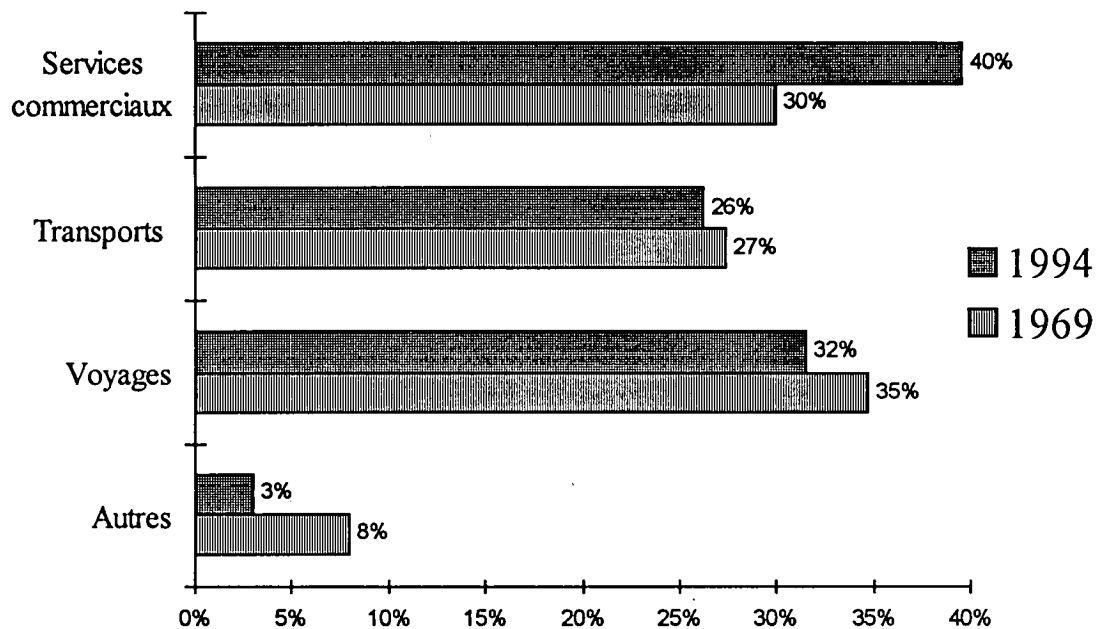
Exportations Canadiennes de services en 1994



La part des services commerciaux dans les exportations totales de services du Canada est passée de 20 %, en 1969, à 37 % en 1994. De même, la croissance des importations de services commerciaux de 1969 à 1994 nous fournit un intéressant tableau de la situation. Les achats accrus, à l'étranger, de services commerciaux à forte intensité de connaissances reflètent actuellement le fait que les entreprises et les travailleurs canadiens ont

amélioré leur capacité de se livrer à des activités de haute technologie pendant cette période.

Importations Canadiennes de services, 1969 et 1994



Le tableau suivant oppose les mythes aux réalités; ces données ressortent d'une analyse des tendances récentes du commerce extérieur du Canada.

Mythes	Réalités
Les ressources naturelles constituent la majeure partie des exportations canadiennes.	En 1995, les produits primaires n'ont représenté que 18 % des exportations canadiennes.

Mythes	Réalités
<p>L'élimination des droits de douane forcerait le Canada à revenir à une économie axée sur les ressources économie dans laquelle le Canada a toujours bénéficié d'un avantage en matière d'exportations.</p>	<p>L'élimination des distorsions des échanges a entraîné une expansion du commerce intersectoriel et intrasectoriel du Canada. Par conséquent, la part des produits autres que les ressources dans les exportations canadiennes a augmenté régulièrement, contrairement aux prédictions sombres qui avaient été faites.</p>
<p>La libéralisation du commerce en vertu de l'ALE et de l'ALENA a accru la dépendance du Canada à l'égard des exportations d'automobiles et de pièces d'automobiles.</p>	<p>La part des automobiles et des pièces d'automobiles dans les exportations canadiennes a diminué depuis l'entrée en vigueur de l'ALE et poursuit sa tendance à la baisse.</p>
<p>Les entreprises étrangères ne choisiront pas le Canada comme site de leur production, sans être soumises à l'imposition de droits.</p> <p>Sans protection, aucune économie axée sur les ressources ne peut parvenir à une composition diversifiée de la production et des exportations.</p>	<p>Les forces du marché réaffectent les ressources et facilitent l'industrialisation avec le temps, à condition qu'on évite les politiques protectionnistes et les politiques créant des distorsions des échanges. L'accès aux marchés internationaux est essentiel.</p>
<p>Les exportations canadiennes peuvent être concurrentielles, mais au détriment des salariés canadiens économiquement faibles.</p>	<p>D'après les données de l'OCDE de 1992, les industries manufacturières du Canada qui sont axées sur les exportations surpassent celles de tous les autres pays de l'OCDE pour ce qui est des emplois à salaires élevés. Les exportations soutiennent les emplois à salaires élevés au Canada.</p>

Mythes	Réalités
<p>La croissance du secteur des services signifie que les emplois bien rémunérés dans la fabrication disparaîtront et que le Canada exportera des services à forte intensité de main-d'oeuvre.</p>	<p>Les activités intensives de connaissances correspondent généralement à une forte productivité et à des salaires réels élevés. Depuis 1969, les exportations canadiennes de services commerciaux à forte intensité de connaissances affichent des tendances à la hausse. Les exportations de services commerciaux soutiennent des emplois commandant des salaires réels élevés.</p>
<p>Les filiales à propriété étrangère ne sont installées dans notre pays que pour servir le marché canadien.</p>	<p>Environ 62 % des exportations de services commerciaux sont destinés aux États-Unis; de ce pourcentage, plus de 60 % sont exportés par l'entremise de filiales.</p>
<p>Les entreprises étrangères établies au Canada effectuent la majorité de leur R-D dans leur pays d'origine. Seuls quelques emplois dans les services à forte intensité de connaissances et commandant des salaires réels élevés seront créés au Canada.</p>	<p>Ce qui importe, ce sont les échanges de services à forte intensité de connaissances, et non pas les dépenses de R-D proprement dites. Par exemple, les filiales américaines au Canada s'engagent dans des activités intensives de connaissances qu'elles ne peuvent obtenir de leur siège social aux États-Unis et qu'elles achètent du Canada pour leurs entreprises aux États-Unis.</p>
<p>Le passage des exportations canadiennes d'une économie axée sur les ressources vers une économie industrialisée plus avancée devrait se poursuivre dans le futur. Face à la mondialisation et aux changements rapides qui se produisent dans les technologies de l'information et des transports, les travailleurs et les entreprises du Canada réagissent aux forces du marché et procèdent aux changements structurels nécessaires. Les conséquences sont les suivantes :</p>	

1. le commerce extérieur du Canada contribue vigoureusement à la rapidité de la restructuration;
2. le commerce extérieur du Canada a transformé l'économie du pays en une économie basée sur l'information;
3. le Canada est prêt à gravir les échelons des économies avancées des pays du G-7.

Questions de politiques. La principale question est de savoir si la politique gouvernementale a facilité ou obstrué le changement structurel bénéfique de l'économie. Si l'on permet aux mythes énoncés plus haut d'obscurcir les réalités, les décideurs et les bureaucrates risquent de ne pas formuler les politiques commerciales tournées vers l'avenir qui sont nécessaires pour assurer la réussite du Canada. On court le danger que des lobbies d'intérêts sectoriels bien implantés puissent indûment influencer le processus d'élaboration des politiques. Un tel résultat nuirait aux secteurs qui ont de plus en plus d'importance pour une économie canadienne en évolution rapide.

Si l'on suppose que le passage vers des activités intensives de connaissances va se poursuivre:

- les politiques intérieures du gouvernement devraient viser à éliminer ou à réduire au minimum les distorsions qui pourraient empêcher les forces concurrentielles du marché de répartir les ressources au Canada;
- les règlements et les obstacles qui entravent l'accès au marché canadien devraient être abolis;
- des économies et des investissements privés plus importants amélioreront les investissements de qualité et accroîtront la productivité des travailleurs et des entreprises, y compris des exportateurs, au Canada.

Les importations sont bénéfiques non seulement parce qu'elles élargissent l'éventail de choix des consommateurs, mais aussi parce que les importations intensives de connaissances sont assorties de nouvelles technologies et d'un nouveau savoir-faire qui peuvent servir d'intrants pour les biens et services de haute technologie, sur le marché intérieur comme sur le marché des exportations. Toutefois, seuls les exportateurs canadiens qui sont concurrentiels et réussissent seront en mesure de soutenir et de créer des emplois au Canada.

- Une politique commerciale saine et axée sur l'extérieur aidera les entreprises canadiennes à demeurer compétitives et aptes à soutenir la concurrence sur les marchés internationaux.

Un programme efficace d'expansion du commerce devrait concorder avec la composition en évolution des exportations canadiennes. Il pourrait être nécessaire de réévaluer et de reformuler les programmes d'expansion du commerce de manière à refléter une économie canadienne qui exporte une proportion croissante de biens et services à forte intensité de connaissances. Les nouvelles initiatives devraient faire en sorte que :

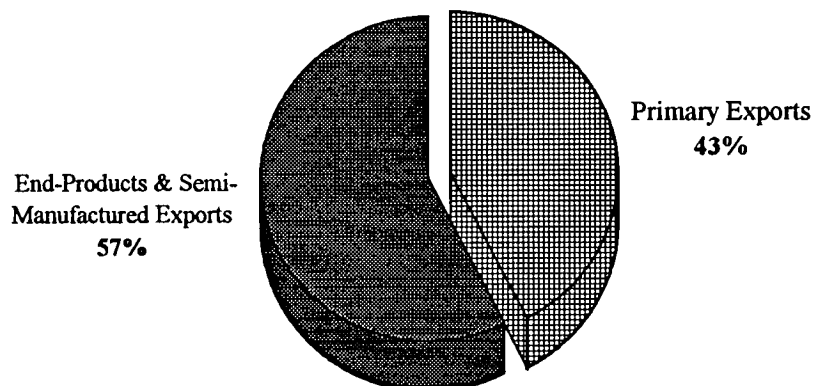
- la poursuite du profit par de grandes entreprises déjà établies dans des secteurs traditionnels n'empêche pas les entreprises qui démarrent et se spécialisent dans les produits axés sur les connaissances d'avoir accès aux programmes de promotion du commerce.

Enfin, il faut mettre un terme à la conception selon laquelle le Canada glisse dans les rangs des économies du tiers monde axées sur les ressources. Les activités intensives de connaissances joueront un rôle de plus en plus grand pour aider les entreprises et les travailleurs canadiens à se recycler pour s'adapter à une économie industrialisée de pointe. En même temps, le secteur des ressources naturelles continuera de contribuer de façon significative à l'économie canadienne.

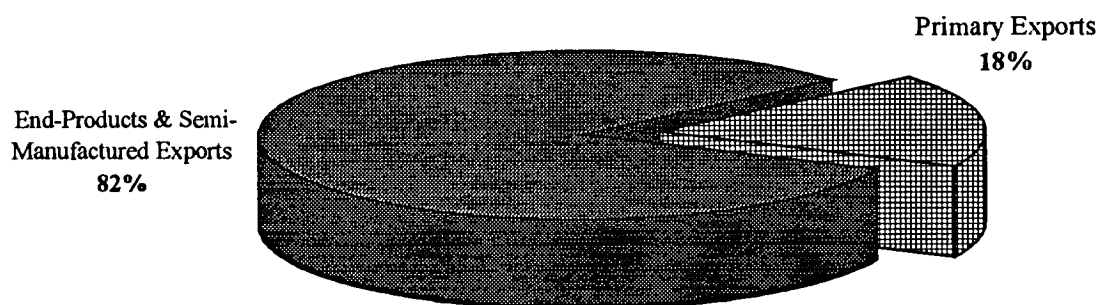
Executive Summary

Is Canada destined to export primarily resource-products forever? Peddlers of gloom-and-doom scenarios for Canada would have one believe that Canadians are stuck in the misery of a resource-based economy. But the significant change in the composition of Canada's exports from 1963 to 1995 tells a different story.

Canadian Merchandise Exports in 1963



Canadian Merchandise Exports in 1995

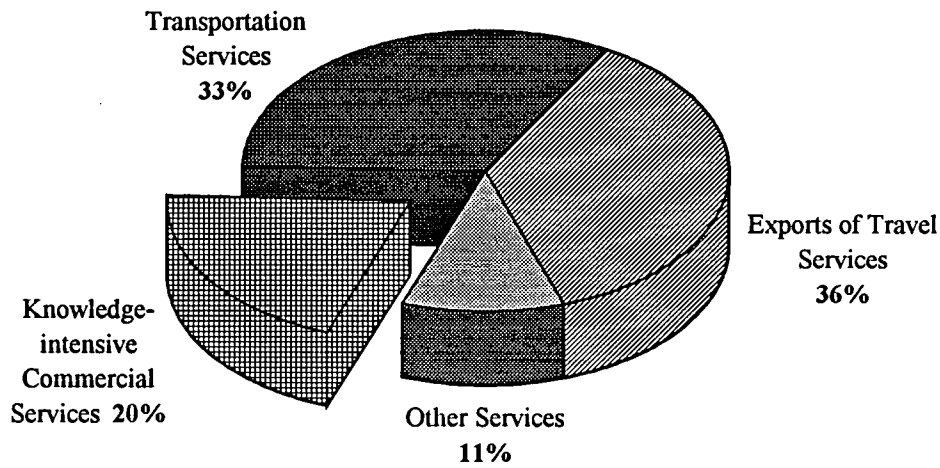


Primary resource-based exports² fell as a proportion from 43% to 18% over the past 32 years, while end-products and semi-manufactured exports increased from 57% to 82% of total merchandise exports.

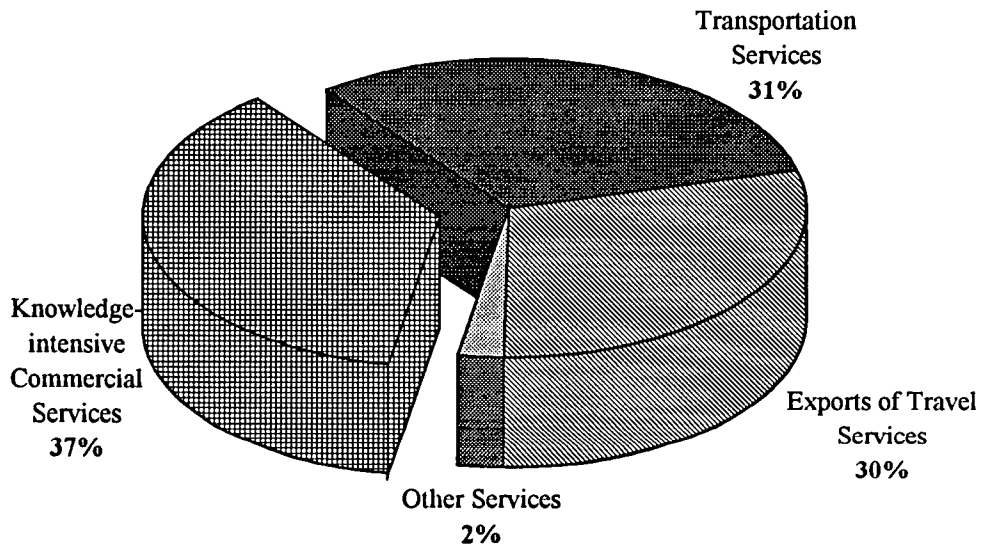
Consider also Canada's trade in services. Commercial services include such trade groups as telecommunications, computer and information services; insurance and financial services; management services; R&D services, intellectual property services; and engineering, architectural and other technical services—the buying and selling of knowledge-intensive activities.

² Primary resource-based exports, in this paper, follow the commodity grouping used by Statistics Canada: live animals; food, feed, beverages and tobacco; and crude materials, inedible. See Statistics Canada catalogues 65-001 and 65-003.

Canadian Exports of Services 1969

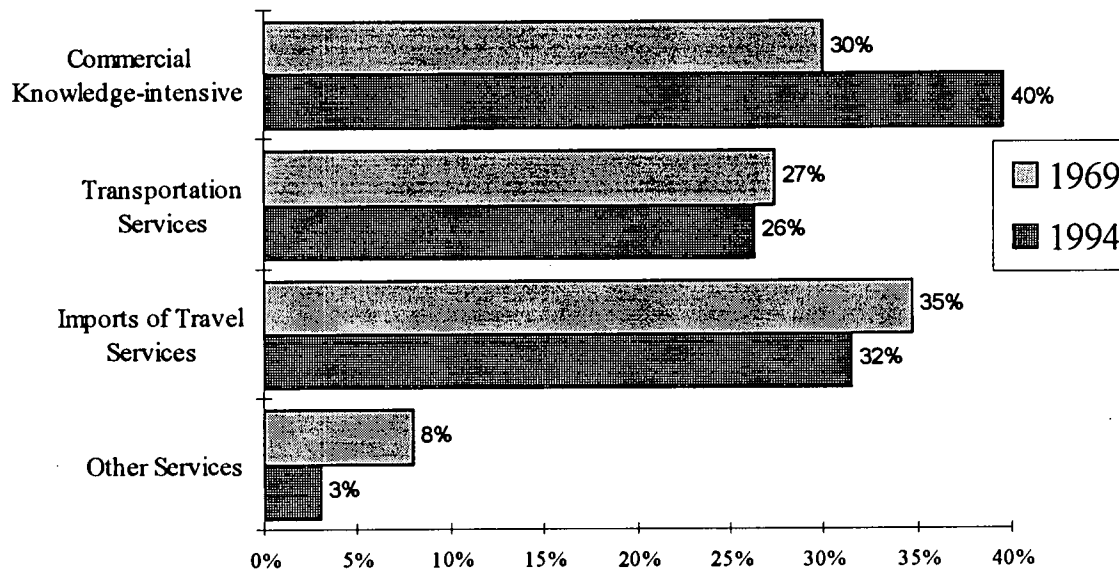


Canadian Exports of Services 1994



The share of commercial services in Canada's total export of services has expanded from 20% in 1969 to 37% in 1994. Likewise, the growth in imports of commercial services from 1969 to 1994 provides interesting insights. The increased purchases abroad of knowledge-intensive commercial services actually reflect the fact that Canadian workers and business have improved their ability to move into high-tech activities over this period.

Canadian Imports of All Services, 1969 and 1994



The following table contrasts the “myths” with the “reality” which emerges from an analysis of recent trends in Canada’s foreign trade:

Myth	Reality
Natural resources make up the bulk of Canadian exports.	Primary products accounted for only 18% of Canadian exports in 1995.
Tearing down tariff walls would force Canada to revert to a resource-based economy—where Canada traditionally has an export advantage.	The elimination of trade distortions has led to an expansion in Canada’s inter-industry as well as intra-industry trade. As a result, the share of non-resource products in Canadian exports has steadily increased, contrary to gloom-and-doom predictions.

Myth	Reality
<p>Freer trade under the FTA and NAFTA have made Canada more dependent on auto and auto-parts exports.</p>	<p>The share of auto and auto-parts in Canadian exports has declined since the FTA and continues on a downward trend.</p>
<p>Foreign corporations will not locate their production in Canada, without a tariff penalty. Without protection no resource-based economy can achieve a diversified output and export composition.</p>	<p>Market forces reallocate resources and facilitate industrialization over time, provided that protectionist and trade distorting policies are avoided. Access to international markets is essential.</p>
<p>Canadian exports compete on the backs of low-paid Canadian workers.</p>	<p>According to 1992 OECD data, export-oriented manufacturing industries in Canada topped those in all the OECD countries in terms of high-wage jobs. Exports support high-paying jobs in Canada.</p>
<p>The growth of the service sector means that well-paying manufacturing jobs will disappear and Canada will export labour-intensive services.</p>	<p>Knowledge-intensive activities generally have high productivity and real wages. Canadian exports of knowledge-intensive business services have been trending upward since 1969. Exports of business services sustain high real wage jobs.</p>
<p>Foreign-owned subsidiaries are only here to serve the Canadian market.</p>	<p>About 62% of business service exports go to the U.S., of which over 60% are exported through affiliates.</p>
<p>Foreign corporations operating in Canada do most of their R&D at home. Only a few knowledge-intensive and high real wage paying service jobs are created in Canada.</p>	<p>Trade in knowledge-intensive services matters, not R&D expenditures <i>per se</i>. For instance, U.S. affiliates in Canada engage in knowledge-intensive activities which they cannot obtain from their headquarters in the U.S. and which they buy from Canada for their U.S. operations.</p>
<p>The shift of Canadian exports from a resource-base to a more advanced</p>	

industrialized economy is set to continue in the future. In the face of globalization and rapid changes in information and transportation technology, workers and firms in Canada are responding to market forces and are making the necessary structural adjustments. The upshot is that:

1. Canada's foreign trade is vigorously contributing to the speed of restructuring;
2. Canada's foreign trade pattern has shifted to a knowledge-based economy;
3. Canada is set to move up the ladder of advanced G-7 economies.

Policy discussion. The key question is whether government policy has facilitated, or obstructed, beneficial structural change in the economy. If the myths outlined above in this paper are allowed to obscure the realities, there is a danger that policymakers and bureaucrats will not formulate the forward-looking trade policy that is necessary to assure Canada's success. There is the danger that organized lobbies of well-entrenched sectoral interests could unduly influence the policy making process. Such an outcome will be to the detriment of sectors which are increasingly important for the fast evolving Canadian economy.

Given that the shift toward knowledge-intensive activities will continue:

- Government **domestic policies** should be aimed at eliminating or minimizing distortions that could hinder competitive market forces in allocating resources in Canada.
- Regulations and barriers to entry in the Canadian marketplace should be abolished.
- More private saving and investment will improve quality investment and raise productivity of workers and firms, including exporters, in Canada.

Imports are beneficial not only because they expand consumer choice but also because knowledge-intensive imports bring in new technology and know-how which can be used as inputs for high-tech goods and services for both domestic and export markets. However, only successful and competitive Canadian exporters will be able to support and create jobs in Canada.

- A sound and outward-oriented **trade policy** will help Canadian companies remain competitive and able to compete in international markets.

An efficient and effective trade development programme should dovetail with the changing composition of Canadian exports. It may be necessary to reassess and recast trade development programmes to reflect a Canadian economy which is exporting an increasing proportion of knowledge-intensive goods and services. New initiatives should ensure that:

- Rent-seeking by established and dominant firms in traditional sectors does not limit access to trade promotion programmes by “up-starts” who trade in knowledge-intensive trade products.

Finally, the talk of Canada slipping into the ranks of resource-based third world economies should be given a burial. Knowledge-intensive activities will increasingly play a greater role in helping Canadians workers and firms restructure themselves to fit into an advanced industrialized economy. At the same time, the resource-sector will continue to make a significant contribution to the Canadian economy.

1. Introduction

Ce document pose les questions suivantes :

- La performance commerciale du Canada correspond-elle à la perception selon laquelle il est appelé à rester principalement un exportateur de ressources naturelles?
- Comment évoluent les exportations canadiennes de produits et de services à base de ressources par rapport aux exportations d'articles manufacturés?
- Comment les politiques sont-elles touchées lorsque les nouvelles réalités relèguent les vieilles perceptions aux oubliettes?

La composition des exportations des firmes canadiennes dépend non seulement de la disponibilité de matières premières mais aussi de l'accès à une population active adéquatement qualifiée, de l'utilisation d'intrants, de machines, de matériaux et de matières de qualité, ainsi que de la présence d'une économie nationale généralement bien rodée et ouverte.

La composition des exportations ou des importations d'un pays n'a pas d'importance à condition que les personnes et les entreprises puissent gagner des revenus réels élevés. Les nouvelles technologies de pointe et à base de connaissances sont une source de productivité accrue, laquelle génère des revenus réels plus élevés au pays.³ Le secteur manufacturier est souvent vu comme utilisant des connaissances et des technologies de pointe et comme soutenant des emplois hautement rémunérés. On perçoit donc généralement que toute contraction de la base manufacturière aura pour effet de faire baisser les revenus réels au pays. Cet argument n'est toutefois valable que dans certaines situations bien circonscrites. L'Argentine, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Canada et d'autres pays ont l'avantage de disposer d'un abondant capital-ressources naturelles. La plupart des gens croient que le type de travail requis pour abattre des arbres, creuser pour trouver des métaux et des minéraux et forer pour trouver du pétrole et du gaz ne nécessite pas le niveau de compétence exigé par les industries manufacturières. Mais ce n'est pas nécessairement vrai. Dans les faits, l'exploitation de ressources naturelles

La productivité est la valeur des biens et des services produits par heure de travail. La croissance de la productivité, essentielle pour l'amélioration du niveau de vie, est surtout générée par les innovations qui sauvent du temps, par un équipement constamment amélioré, par l'accumulation de nouvelles connaissances, par des capacités sophistiquées et par une organisation plus efficiente.

est un processus qui fait de plus en plus appel aux compétences et au capital. Pour améliorer leur productivité, les firmes du secteur primaire améliorent continuellement leur stock de capital pour y incorporer de nouvelles connaissances et des technologies de pointe. Par conséquent, le commerce des produits et services à base de ressources naturelles peut lui aussi soutenir des revenus réels élevés.⁴

Au Canada, comme dans d'autres pays industrialisés, la transition à une économie post-industrielle ou basée sur les connaissances a été marquée par un accroissement de la part du secteur des services dans le PIB. La performance du secteur tertiaire prend toujours plus d'importance dans l'établissement des politiques. Pourtant, la pauvreté des données fait de ce secteur une frontière inexplorée. Nombre de décideurs croient que la croissance de la productivité dans l'industrie des services est négligeable ou modeste. Les emplois tertiaires sont jugés peu rémunérateurs parce que la productivité et le contenu-connaissances des services sont aussi perçus comme étant faibles.

Ce document vise notamment à démontrer qu'il est naturel pour une économie mature de voir l'expansion de ses secteurs secondaire et tertiaire entraîner un déclin de la contribution économique relative de son secteur primaire. La chose s'est produite au Canada, où les exportations traditionnelles de produits à base de ressources ont été largement remplacées par les exportations de biens et de services à forte intensité de connaissances.

En bref:

- Le Canada n'a pas quitté le peloton des pays hautement industrialisés et n'est pas en train de revenir rapidement, comme plusieurs le pensent, à une économie dans laquelle nous tirerons essentiellement notre subsistance de l'exportation de biens et de services à base de ressources. Avec l'intégration de plus en plus marquée du Canada à l'économie mondiale depuis les vingt dernières années, ses firmes et ses travailleurs ont commencé à produire, à importer et à exporter une part plus large de produits manufacturés.

Un exemple populaire : la valeur ajoutée aux croustilles tend à être plus élevée que la valeur ajoutée aux puces DRAM. Faites-vous plus d'argent en exportant des puces (un produit de haute technicité) ou en exportant des croustilles (un produit à base de ressources naturelles)?

- L'économie canadienne est dynamique et flexible, et elle a pu se restructurer pour devenir une économie avancée et fondée sur l'information.
- La question de savoir si la part des exportations de services ou de produits finals continuera à s'accroître n'est pas essentielle pour déterminer si l'économie continuera à soutenir des revenus réels élevés. Le plus important est le niveau élevé des activités sophistiquées et à forte intensité de connaissances qui accroissent la productivité des travailleurs canadiens. Les firmes et les travailleurs du Canada devraient dorénavant pouvoir exploiter les possibilités croissantes offertes par les marchés étrangers en développant encore plus leurs activités à forte intensité de connaissances, comme ils l'ont fait pour transformer le pays d'une économie axée sur les ressources en une économie moderne. Les activités hautement productives continueront à générer des emplois à salaires réels élevés pour les travailleurs canadiens.

Les scénarios apocalyptiques pour l'avenir de l'économie canadienne ne sont conformes ni aux tendances passées ni aux données présentes. Notre analyse montre que, dans les trente dernières années, les Canadiens et leurs firmes se sont bien adaptés aux possibilités et aux défis internationaux. Cette tendance se poursuivra si l'on en croit les signes positifs donnés par l'économie canadienne. L'expansion future de notre commerce international continuera à soutenir les emplois canadiens à salaires réels élevés.

2. La prospérité et la diversité dans une économie basée sur les ressources naturelles

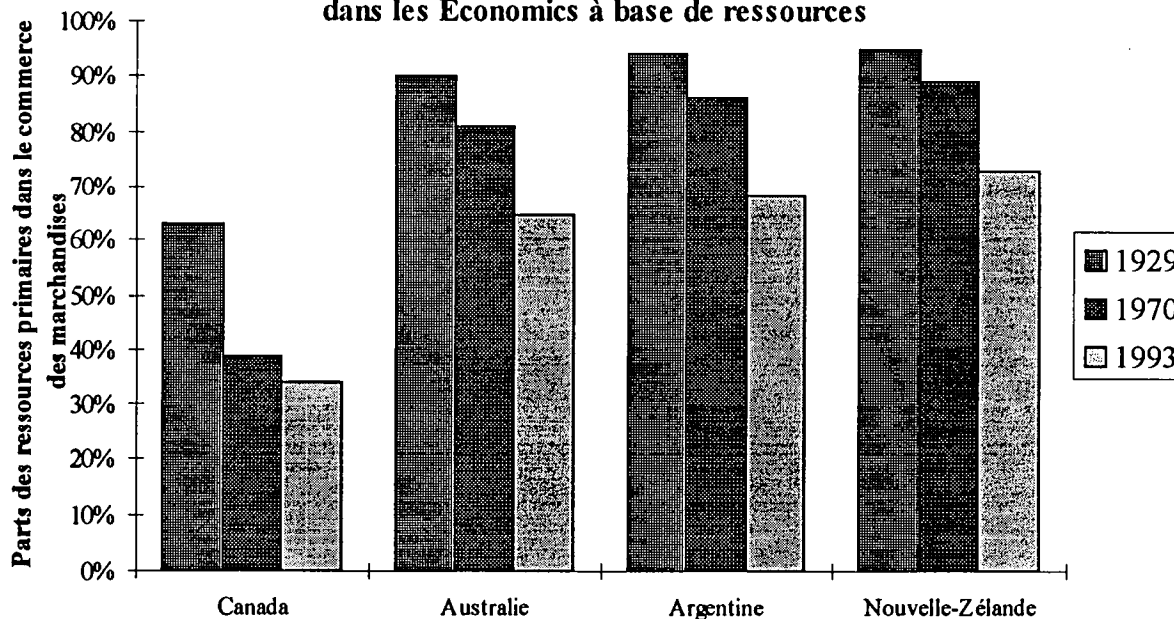
Les pays riches en ressources naturelles ont plus ou moins bien réussi à soutenir leur croissance économique sur le long terme. Le Canada a réussi à transformer son économie à base de ressources naturelles en une économie avancée. Toutefois, certains analystes pessimistes devant l'avenir du Canada ont interprété les changements structurels observés dans les années 1990 comme entraînant l'économie canadienne vers un plateau stagnant de faibles revenus qu'ils jugent caractéristiques des pays en développement à économie primaire.

Un certain nombre de personnes ont toujours cru que le Canada est destiné à rester une économie axée sur les ressources. La **théorie des principales ressources** postule que la croissance économique au Canada a été liée à une séquence d'exportations de produits essentiels et primaires

comme le poisson et la fourrure aux 17^e et 18^e siècles, de denrées de base comme le blé aux 19^e et 20^e siècles et de minéraux (y compris les métaux communs et précieux, les pâtes et papiers, le pétrole et le gaz naturel) au 20^e siècle. Cette théorie postule que les exportations de produits de première nécessité ont financé le développement du reste de l'économie. À titre d'exemple, l'essor du secteur du blé entre 1886 et 1914 a contribué à accroître le PIB réel de 150 % alors que la population canadienne passait de 5,1 à 7,9 millions d'habitants.

Les faits n'appuient pas la conclusion selon laquelle les économies à base de ressources ne sont pas susceptibles de se diversifier et de s'orienter vers les articles manufacturés et les services. Il est vrai que la Politique nationale adoptée par le gouvernement de Sir John A. Macdonald en 1879 visait à encourager le développement du secteur industriel aux dépens de l'exportation de produits primaires. Toutefois, comme il est expliqué à la section 3 ci-après, la part des secteurs primaires régresse lorsque la croissance des secteurs d'exploitation de ressources naturelles et autres accroît la taille de notre PIB.

Graphique 1: Régressions des exportations de produits primaires dans les Economies à base de ressources



Cela s'applique au Canada tout comme à un certain nombre d'autres pays. Prenons par exemple, au Tableau 1 ci-après, l'expérience de l'Argentine, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande des économies à base de ressources.

Tableau 1: Données comparatives pour quatre économies à base de ressources

	Canada	Australie	Argentine	Nouvelle-Zélande
PIB par habitant: (1990 \$)				
1870	2 640	3 801	1 311	3 115
1929	4 799	5 095	4 367	5 289
1973	13 644	12 485	7 970	12 575
1994	18 350	17 107	8 373	15 085
Exportations par habitant (dollars et taux de change courants)				
1870	15	60	16	41
1929	111	93	78	176
1973	1 195	708	130	874
1992	4 714	2 427	371	2 878
Export. primaires comme part des exportations de marchandises				
1929	63 %	90 %	94 %	95 %*
1970	39 %	81 %	86 %	89 %
1993	34 %	65 %	68 %	73 %

Sources: A. Madison, L'économie mondiale 1820-1992, OCDE, 1995. Exportations primaires: les données pour 1929 proviennent de Diaz-Alejandro (*Essays on the Economic History of the Argentine Republic*, New Haven, CT: Yale University Press, 1970); les autres données sont tirées du Rapport sur le développement dans le monde 1995; * désigne les données pour 1965.

En terme de revenu réel par habitant, l'Australie et la Nouvelle-Zélande étaient en meilleure posture que le Canada en 1870. Le Canada avait par ailleurs un niveau de vie plus élevé que celui de l'Argentine. En 1929, l'Argentine et le Canada se rapprochaient de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. En 1973, le Canada avait dépassé l'Australie et la Nouvelle-Zélande pour le revenu réel par habitant. Le Canada a maintenu son avance en 1994, mais la croissance du revenu réel par habitant en Argentine a pris passablement de retard sur la performance de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

Décrivons maintenant la dépendance de ces quatre pays à l'égard du commerce axé sur les ressources naturelles. En 1929, les exportations primaires comptaient pour au moins 90 % des exportations de marchandises de l'Australie, de l'Argentine et de la Nouvelle-Zélande alors que 63 % des exportations canadiennes se composaient de produits primaires. Il est intéressant de noter qu'en 1993, la part des produits primaires dans les exportations canadiennes avait chuté de près de la moitié, soit à 34 %, alors que les parts de l'Argentine et de l'Australie ne chutaient que d'environ le quart. En Nouvelle-Zélande, cette baisse était encore moins prononcée. En d'autres mots, les quatre économies à base de ressources ont affiché une baisse de la part de leurs exportations primaires entre 1929 et 1994, qui a été une période de croissance économique. Le Canada a mieux réussi à diversifier ses exportations que l'Argentine, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Pourquoi?

Considérons l'ouverture au commerce reflétée dans les exportations par habitant d'un pays. Les exportations canadiennes réelles par habitant se sont multipliées par 25 entre 1870 et 1992 mais se sont accrues de moins de 10 fois en Australie et de seulement 3 fois en Argentine. Ainsi, une économie à base de ressources axée sur la libéralisation du commerce (comme le Canada) peut diversifier davantage la composition de ses exportations et obtenir une croissance plus soutenue au niveau du revenu réel par habitant.

Les politiques tarifaires et les politiques commerciales connexes (comme celles touchant les taux de change et le contrôle des changes) ont certes protégé l'industrie manufacturière nationale, mais sans empêcher l'émergence d'un secteur manufacturier concurrentiel. Pendant la période entre les deux guerres, la croissance du secteur minier au Canada a généré d'importantes industries en aval comme la fonte, l'affinage, la fabrication de produits en métaux non ferreux et la production de machines. Dans la période qui a suivi la Seconde Guerre mondiale, le raffinage du pétrole et du gaz naturel a été une source de croissance industrielle au Canada. C'est pourquoi la croissance de l'économie canadienne alimentée par les ressources naturelles s'est aussi accompagnée d'un accroissement des exportations d'articles manufacturés. Ce qui ne veut pas dire que les secteurs de ressources ne sont plus ou ne seront plus une part importante de l'économie canadienne.

En résumé, nos données montrent que la part des produits primaires dans les exportations des économies à base de ressources diminue en fonction

de la croissance économique. La diversification de la composition des exportations peut jusqu'à un certain point être attribuée à la vocation exportatrice d'un pays. Sur quoi se fondent ces observations?

3. L'évolution de la composition du commerce: certaines vues structurées

La populaire **théorie Heckscher-Ohlin** du commerce international postule que la composition du commerce d'un pays est déterminée par ses **possibilités de production**, qui reflètent les différences entre les pays au niveau des parts des facteurs. Selon le modèle Heckscher-Ohlin, le Canada, en raison du coût relativement faible de ses ressources naturelles, est susceptible d'exporter des produits à forte intensité de ressources. Le modèle appuie donc le point de vue selon lequel le Canada sera à jamais tributaire des exportations de ressources naturelles.

L'élimination des droits de douane sur les articles manufacturés rend un pays tributaire des ressources naturelles. Avant 1988, le Canada utilisait les droits de douane pour inciter les sociétés étrangères à établir des installations de fabrication au pays. Certains analystes ont soutenu que l'élimination de cette barrière tarifaire dans le contexte de l'ALE, de l'ALENA et de l'Uruguay Round entraînerait une contraction de l'activité manufacturière au Canada induite par les droits de douane. Fait intéressant, la théorie Heckscher-Ohlin appuie aussi le point de vue selon lequel la libéralisation du commerce ramènera le Canada à sa dépendance traditionnelle à l'égard de l'exportation de ressources naturelles.

Toutefois, les possibilités de production et l'avantage comparatif évoluent avec le temps, tout comme la demande des consommateurs. Il pourra par exemple y avoir convergence des préférences des consommateurs des pays en développement lorsque la croissance économique permettra à ces pays de rattraper les niveaux de revenu réel par habitant des pays avancés.

Échanges intrabranches. En plus de favoriser le rapprochement des revenus réels des consommateurs, le progrès économique génère une **demande de produits variés et de qualité**. Les Nord-Américains importent par exemple divers modèles de voitures de l'Asie alors que les Asiatiques achètent divers modèles de voitures fabriquées en Amérique du Nord. Par conséquent, le commerce à l'intérieur de la même grande catégorie de produits (ou à l'intérieur de la même classification industrielle, soit les

échanges intrabranche) s'accroît avec la convergence internationale des revenus réels.

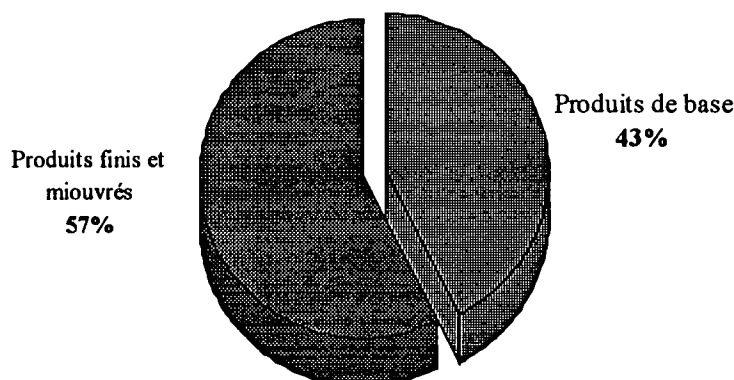
La croissance économique dans une économie initialement basée sur les ressources entraîne des échanges intrabranche d'articles manufacturés. La transition se fait en un certain nombre de phases.

- Premièrement, la croissance du revenu réel par habitant tiré des exportations de ressources génère une demande pour des produits utilisés par les consommateurs dans d'autres pays avancés. L'entretien et la réparation de ces produits importés suscite aussi le développement d'une industrie de fabrication de pièces, d'entretien et de réparation dans le pays riche en ressources.
- Deuxièmement, en combinant les intrants importés et locaux et les nouvelles connaissances acquises, l'industrie manufacturière nationale s'efforce de produire de nouvelles gammes de produits concurrentiels.
- Enfin, certains de ces produits sont exportés du pays riche en ressources sous forme de produits et de services manufacturés ou transformés.
- La part des exportations non basées sur les ressources naturelles va probablement s'accroître graduellement, même si le pays reste un important exportateur de produits de ressources.

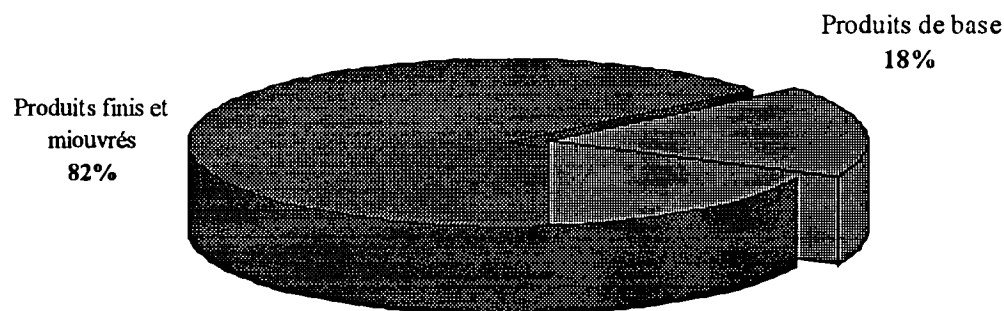
4. Le rôle des produits primaires dans les exportations du Canada

Cette section s'inspire de l'image suivante.

Graphique 2: Exportations canadiennes des marchandises en 1963



Graphique 2: Exportations Canadiennes de marchandises en 1995



La compilation des exportations de grandes catégories de produits est une façon d'évaluer l'importance des produits à base de ressources dans la composition des exportations canadiennes. Les données de Statistique Canada sur les exportations peuvent être agrégées, par exemple, en quatre catégories de produits, à savoir: 1) les produits agricoles et alimentaires,⁵ 2) les matières brutes, 3) les articles semi-manufacturés et 4) les produits finaux. Le pourcentage de chaque catégorie dans l'ensemble des exportations canadiennes entre 1963 et 1995 est présenté au Tableau 2 ci-après. La

Cette catégorie englobe les exportations d'animaux vivants, de fourrages, d'aliments, de boissons et de tabacs. Le groupe des produits finaux établi par Statistique Canada englobe notamment : les aéronefs et les moteurs d'aéronef; les machines de bureau et leurs pièces et le matériel de bureau; les véhicules automobiles, les camions et leurs pièces; le matériel de transport; les machines de forage et d'extraction; les chaussures; les vêtements; et les machines industrielles. Voir les publications 65-001 et 65-003 de Statistique Canada.

dernière colonne du Tableau 2 donne la part procentuelle des produits finals composés d'automobiles et de pièces d'automobile.

Tableau 2 : Parts procentuelles des catégories de produits dans les exportations de marchandises du Canada

An	Export. canad. (en milliards \$)	Produits agricoles et aliment.	Matières brutes	Articles semi-manufact.	Produits finals	Produits finals composés d'automobiles et de pièces d'automob.
1963	6,8	21,5	21,0	45,7	11,5	-
1968	13,3	12,1	18,5	36,4	32,7	63,1
1973	24,9	12,7	20,2	33,1	33,8	64,6
1978	52,3	10,1	16,9	36,7	36,1	66,5
1983	88,2	11,8	16,2	34,0	37,8	63,8
1988	134,9	8,7	12,9	35,9	42,0	60,9
1993	177,6	7,8	12,3	32,1	46,8	57,2
1995	247,8	6,8	11,0	34,2	46,9	52,8

Source : Statistique Canada, Base de données Cansim, matrices 3888 et 3686.

En 1963, les exportations de produits primaires calculées en y ajoutant les produits agricoles et alimentaires et les matières brutes ont totalisé 2,9 milliards \$, ou 42,5 % de toutes les exportations; les exportations d'articles semi-manufacturés et de produits finals ont composé 3,9 milliards \$, ou 39 % de l'ensemble. En 1985, les exportations de produits primaires avaient décuplé pour atteindre 29 milliards \$, mais leur part dans les exportations totales avait été ramenée à 25 %. En 1995, le Canada a exporté pour plus de 44 milliards \$ de produits primaires; mais la part de ces produits dans l'ensemble des exportations a chuté à 17,8 %; pendant la même année, le Canada a exporté pour plus de 201 milliards \$ d'articles semi-manufacturés et de produits finals-ces produits comptant pour 81,1 % des exportations totales.

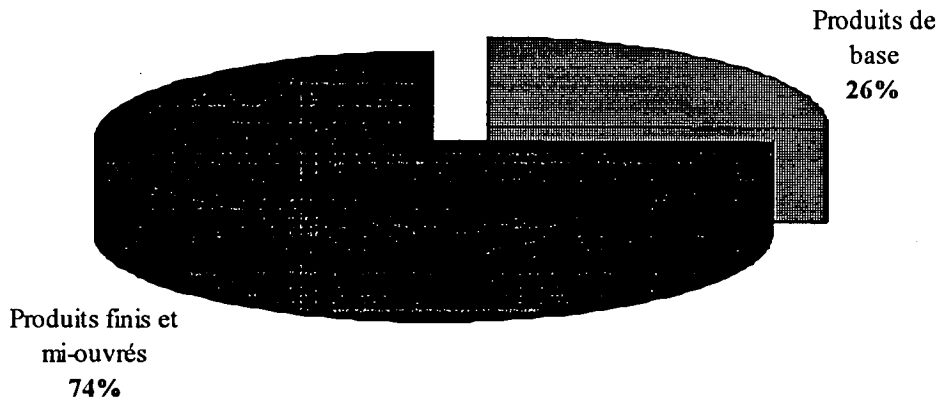
Exportations d'automobiles et de pièces d'automobile. Les médias populaires nous laissent croire que les activités manufacturières au Canada sont essentiellement et de plus en plus attribuables à nos exportations d'automobiles et de pièces d'automobile. Il est vrai que le secteur automobile a une importance prédominante dans les exportations canadiennes (avec

quelque 61,3 milliards \$ d'exportations en 1995), mais cette importance est en déclin. En 1968, il comptait pour environ 63 % de toutes nos exportations de produits finaux. En 1995, les exportations d'automobiles et de pièces d'automobile ne composaient plus que 53 % de toutes nos exportations de produits finaux. La dernière colonne du Tableau 2 l'illustre. Cette tendance a émergé malgré l'accroissement de la part des produits finaux dans les exportations totales, qui est passée de 32,7 % en 1968 à environ 47 % en 1995.

5. Les produits primaires dans les importations canadiennes

L'analyse contenue dans cette section se fonde sur les graphes suivants.

Graphique 4: Importations canadiennes de marchandises en 1963



Au Tableau 3, nous avons agrégé les données de Statistique Canada sur les importations canadiennes dans quatre catégories de produits, à savoir : 1) les produits agricoles et alimentaires,⁶ 2) les matières brutes, 3) les demi-produits, et 4) les produits finaux. Les quatre colonnes du milieu donnent le pourcentage de chaque catégorie sur les importations canadiennes totales entre 1963 et 1995. La dernière colonne du Tableau 3 donne la part procentuelle des importations de produits finaux composées d'automobiles et de pièces d'automobile.

Cette catégorie englobe les exportations d'animaux vivants, de fourrages, d'aliments, de boissons et de tabacs.

Tableau 3 : Parts procentuelles des catégories de produits dans les importations canadiennes de marchandises

An	Import. canad. (en milliards \$)	Produits agricoles et aliment.	Matières brutes	Demi-produits	Produits finals	Produits finals composés d'automobiles et de pièces d'automob.
1963	6,6	11,9	13,7	--	48,4	-
1968	12,4	7,4	9,1	19,7	61,6	39,4
1973	23,3	8,5	8,7	18,4	63,4	41,1
1978	50,1	7,5	11,7	17,5	62,5	42,8
1983	75,5	6,6	9,6	18,6	63,9	39,8
1988	131,2	5,4	5,3	19,2	68,0	37,7
1993	170,0	6,0	5,3	18,8	67,4	35,0
1995	225,7	5,5	5,5	19,4	67,2	33,3

Source: Statistique Canada, Base de données Cansim, matrices 3888 et 3686.

En 1963, les importations de produits primaires, tels que définis à l'annexe, totalisaient 1,7 milliard \$ ou 25,6 % des importations totales, contre 3,2 milliards \$ pour les importations de produits finals. En 1985, les importations de produits primaires avaient progressé de huit fois pour atteindre 13,8 milliards \$, mais leur part dans les importations canadiennes totales avait régressé à 13 %. En 1995, le Canada a importé pour environ 25 milliards \$ de produits primaires, mais la part de ces produits dans les importations totales a été ramenée à 11 %; pendant la même année, le Canada a par contre importé pour plus de 195 milliards \$ de demi-produits et de produits finals -- qui ont compté pour 86,6 % de toutes les importations.

Importations d'automobiles et de pièces d'automobile. Le secteur automobile a une importance prédominante dans les importations canadiennes (avec quelque 50,5 milliards \$ d'importations en 1995), mais cette importance est en déclin, surtout depuis 1985. En 1968, il comptait pour environ 39,4 % de toutes nos importations de produits finals. En 1995, les importations d'automobiles et de pièces d'automobile ne composaient plus que 33,3 % de toutes nos importations de produits finals. La dernière colonne du Tableau 3 l'illustre. Cette tendance a émergé malgré l'accroissement de la part des produits finals dans les importations totales, qui est passée de 61,6 % en 1968 à environ 86,6 % en 1995.

Notre analyse des exportations et des importations canadiennes de marchandises nous permet de tirer les conclusions suivantes:

- La part des produits primaires dans les exportations totales du Canada n'a cessé de décliner, passant de 43 % en 1963 à environ 18 % en 1995; pendant la même période, la part des articles semi-manufacturés et des produits finals est passée de 57 % à plus de 81 %.
- La part des produits primaires dans les importations totales du Canada n'a cessé de décliner, passant de 26 % en 1963 à 11 % en 1995; en 1995, les importations de demi-produits et de produits finals ont compté pour environ 87 % de toutes les importations canadiennes.
- La diminution de la part des exportations et des importations de produits primaires et l'accroissement des échanges de produits finals montrent que l'économie canadienne a réussi à se restructurer et à se diversifier pour créer une assise manufacturière plus large pouvant absorber une technologie plus avancée.
- Contrairement aux prédictions du modèle d'échanges Heckscher-Ohlin, la réduction et l'élimination des droits de douane sous le régime de l'ALE et de l'ALENA n'ont pas poussé le Canada à exporter plus de produits primaires. La théorie des échanges intrabranche semble mieux expliquer l'accroissement de la part des produits non primaires dans les exportations du Canada.
- Les exportations et les importations d'automobiles et de pièces d'automobile contribuent grandement à soutenir l'assise manufacturière au Canada, mais la part relative de ce secteur dans les exportations totales de produits finals est en régression depuis quelques décennies.
- Cette tendance suggère un accroissement de la part des entreprises nouveau genre (et non axées sur les ressources naturelles), qui réussissent non seulement à s'établir au Canada mais aussi à soutenir ensuite la concurrence sur les marchés étrangers.

6. Les échanges intrabranchez : performance du Canada au plan des exportations d'articles manufacturés

La croissance des échanges intrabranchez se reflète aussi dans l'ensemble des biens et des services que le Canada échange avec le reste du monde. L'intensification de la vocation exportatrice des industries manufacturières canadiennes suppose une utilisation plus intensive de produits intermédiaires et de services commerciaux locaux et importés.

Échanges intrabranchez d'articles manufacturés. La pénétration des importations est définie par l'OCDE comme le ratio des importations d'articles manufacturés sur la consommation d'articles manufacturés (soit la production nationale moins les exportations plus les importations). L'intensité des exportations est définie comme le ratio des exportations sur la production locale d'articles manufacturés.

Tableau 4 :

Taux de pénétration des importations pour les industries manufacturières (en pourcentage)

	1970	1980	1990	1992
Moyenne OCDE	23,1	28,2	35,2	33,7
Canada	24,6	30,7	37,3	40,0
Australie	16,3	21,5	23,7	25,9
Nve-Zélande	32,4	35,6	36,2	38,5
É.-U.	5,3	8,9	14,8	16,0

Intensités d'exportation pour les industries manufacturières (en pourcentage)

	1970	1980	1990	1992
Moyenne OCDE	22,3	28,3	33,9	33,3
Canada	25,9	30,2	35,7	38,0
Australie	11,5	16,1	12,5	15,2
Nve-Zélande	31,5	35,5	33,1	36,5
É.-U.	5,5	9,4	11,6	13,2

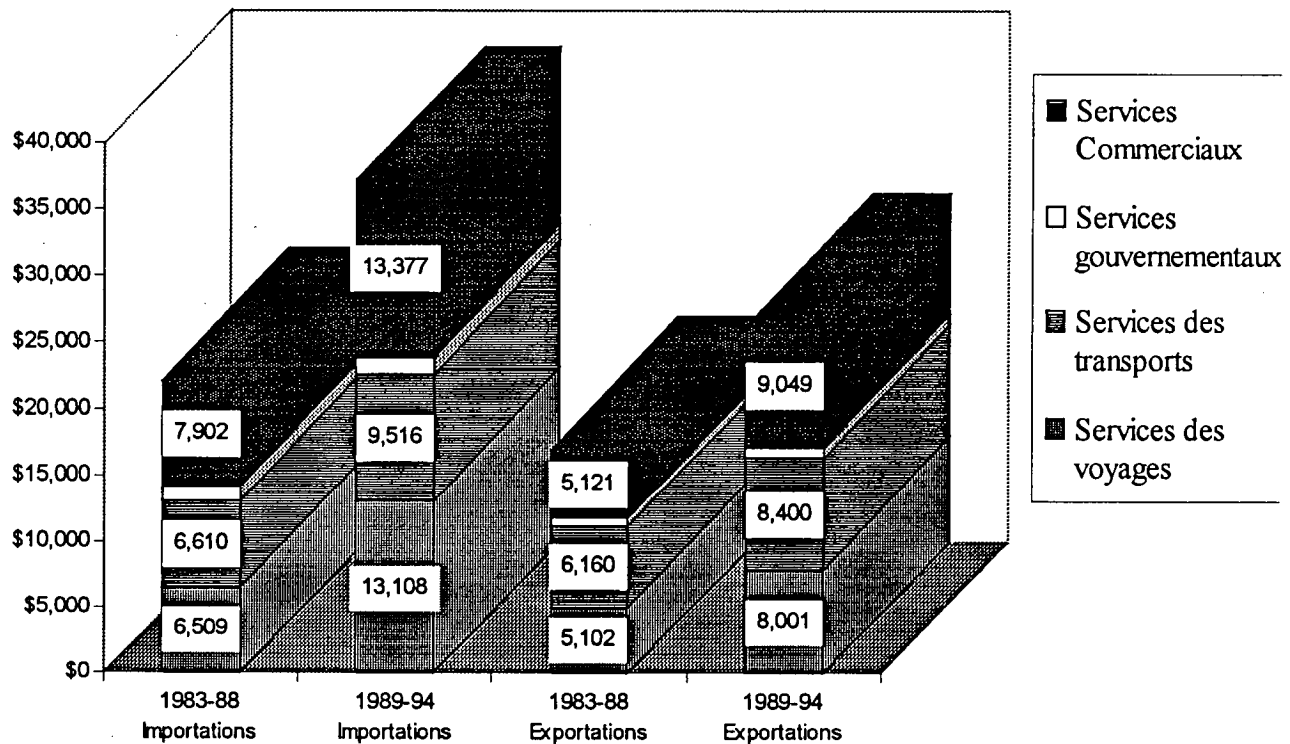
Source : OCDE, *Coup d'oeil sur les économies de l'OCDE*, 1996, p.68.

Le Tableau 4 démontre clairement qu'il y a tendance à la hausse dans les activités d'importation et d'exportation des industries manufacturières des

États-Unis, de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande, du Canada et de la moyenne des pays de l'OCDE. La période 1970-1992 a été caractérisée par la libéralisation du commerce et par la croissance des échanges intrabranches, qui explique largement cette tendance à la hausse.

7. Le commerce des services commerciaux Canadiens: intensification de l'utilisation des connaissances Part croissante des services aux entreprises. Entre 1989 et 1994, le commerce international total des services canadiens s'est considérablement accru par rapport à la période 1983-1988. Les services de voyages se sont accrus d'en moyenne 30 %, les services de transport d'environ 32 %, et les services gouvernementaux de 3%. La part des services commerciaux (aux entreprises) s'est accrue à plus de 34 % entre 1989 et 1994, comparativement à une part moyenne de 30 % entre 1983 et 1988. Ce phénomène est illustré au Graphe 4 ci-après.⁷

Graphique 4: Composition du commerce canadien de services, 1983-88 et 1988-94

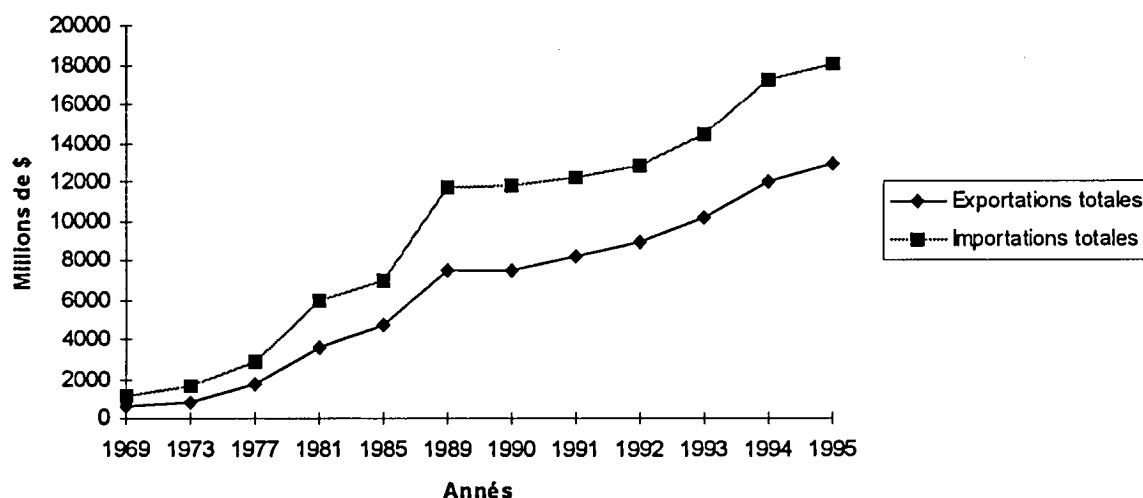


Source : Pour les graphes 4 à 8, Statistique Canada, publications 67-510 et 67-203, divers numéros.

7.1 Échanges intrabranches de services aux entreprises.

Le Graphe 5 ci-avant montre une tendance à la hausse dans les importations et exportations canadiennes de services commerciaux entre 1969 et 1995. Depuis 1969, le Canada enregistre un déficit au poste des échanges de services commerciaux. Quelles en sont les conséquences pour les entreprises canadiennes selon qu'elles dépendent ou non des ressources naturelles?

Graphique 5: Exportations et importations canadiennes totales de services



Entre 1989 et 1994, toutes les exportations canadiennes de services commerciaux se sont accrues d'en moyenne 9 % d'une année sur l'autre. En l'absence de données détaillées sur le commerce des services par branche d'activités, nous avons regroupé les échanges canadiens de services commerciaux par catégorie. Le comportement récent de ces diverses catégories est présenté au Graphe 6 ci-après. Nous définissons comme il suit ces catégories (et leurs parts dans les exportations et dans les importations) :

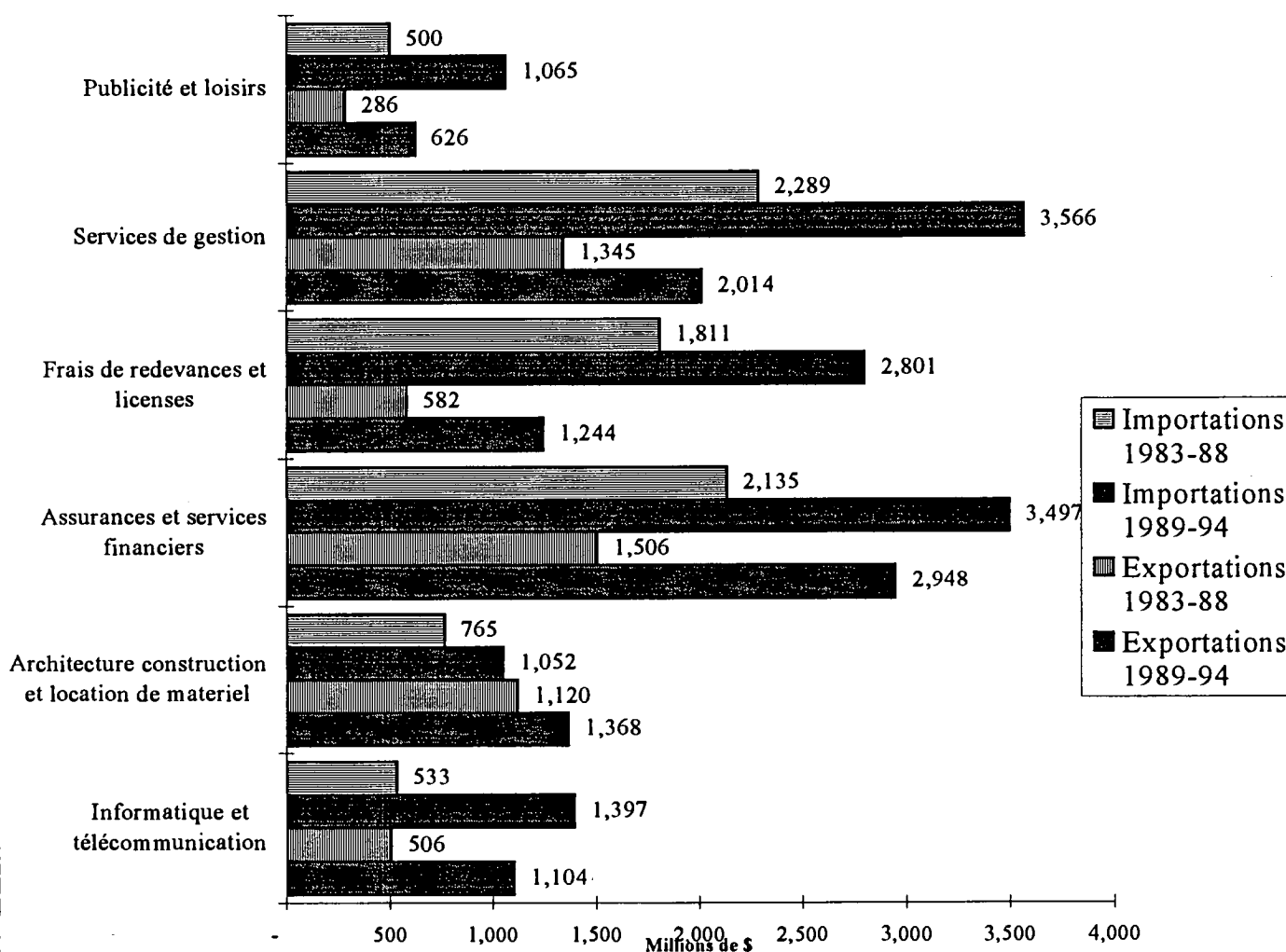
- **Télé-ordinateurs:** catégorie qui englobe le commerce des services de communication, d'informatique et d'information. (Cette catégorie composait en moyenne 12 % de toutes les exportations canadiennes de services commerciaux entre 1989 et 1994; sa part était de 10 % entre 1983 et 1988. Toutefois, sa part dans les importations s'est aussi accrue à environ 10,5 % entre 1989 et 1994, comparativement à 6,5 % entre 1983 et 1988.)

- **Génie, construction et location:** catégorie qui englobe les services d'architecture et de génie et d'autres services techniques, ainsi que les revenus tirés de la location de matériel. (La part de cette catégorie a chuté, passant d'une moyenne de 23,5 % de l'ensemble des exportations canadiennes de services commerciaux entre 1983 et 1988 à 15 % entre 1989 et 1994. Par ailleurs, la part de la catégorie dans les importations a aussi diminué, passant de 10 % entre 1983 et 1988 à environ 7,5 % entre 1989 et 1994.)
- **Services financiers et d'assurance et commissions:** catégorie qui englobe les services d'assurance, les autres services financiers et les commissions acquises. (La part annuelle moyenne de cette catégorie dans l'ensemble des exportations canadiennes de services commerciaux est passée de 29 % entre 1983 et 1988 à 32,5 % entre 1989 et 1994. Mais la part de la catégorie dans les importations s'est maintenue autour de 26 % dans les périodes 1983-1988 et 1989-1994.)
- **Services de R-D, redevances et taxes:** catégorie qui englobe les services de recherche et de développement, les redevances et les taxes sur la propriété intellectuelle, comme les taxes de brevets. (La part de cette catégorie dans les exportations canadiennes totales de services commerciaux est passée d'une moyenne de 11 % entre 1983 et 1988 à 14 % entre 1989 et 1994. La part de cette catégorie dans les importations a toutefois décliné, passant de 23 % entre 1983 et 1988 à environ 21 % entre 1989 et 1994.)
- **Services de gestion et aux entreprises:** catégorie qui englobe les services de gestion et divers services aux entreprises. (La part de cette catégorie dans les exportations canadiennes totales de services commerciaux est passée d'en moyenne 26,5 % entre 1983 et 1988 à environ 23 % entre 1989 et 1994. La part de cette catégorie dans les importations est passée de 29,5 % entre 1983 et 1988 à environ 27 % entre 1989 et 1994.)
- **Services de publicité et de loisirs:** catégorie qui englobe la publicité et les services connexes, les services audiovisuels ainsi que les services personnels, culturels et de loisirs. (La part annuelle moyenne de cette catégorie dans les exportations canadiennes totales de services commerciaux est passée d'en moyenne 5 % entre 1983 et 1988 à environ 7 % entre 1989 et 1994. La part de cette catégorie dans les importations a

toutefois augmenté, passant de 6,5 % entre 1983 à 1988 à 8 % entre 1989 et 1994.)

Graphique 6: Composition du commerce canadien de services commerciaux, 1983-88 et 1989-94

Services Commerciaux



De par leur nature, les services couvrent toute la gamme des activités – qu’il s’agisse d’activités à forte intensité de connaissances ou à forte densité de main-d’oeuvre. Vous aurez noté que les entreprises canadiennes exportent et importent les mêmes catégories de services commerciaux. Par exemple, les

exportations canadiennes de services de télécommunication, d'informatique et d'information ont progressé, tout comme leurs importations. La même structure est observée dans d'autres catégories. Son explication se trouve dans les échanges intrabranche de services commerciaux.

Vous aurez aussi noté que presque toutes les catégories définies ci-avant couvrent l'échange de services à forte intensité de connaissances. La croissance des importations canadiennes de services révèle que nous accroissons nos achats d'intrants à forte intensité de connaissances. Ces services à base de connaissances sont largement utilisés comme intrants intermédiaires permettant à nos travailleurs qualifiés de fabriquer des produits de haute technicité.

En combinant leurs connaissances avancées aux biens et services à forte intensité de connaissances produits localement et achetés à l'étranger, les travailleurs et les entreprises du Canada peuvent améliorer, renforcer et diversifier leur expertise. Ils acquièrent graduellement un avantage comparatif dans un certain nombre d'activités à forte intensité de connaissances et commencent à exporter des biens et des services canadiens sophistiqués. Par conséquent, le déficit global au compte des échanges de services liés à des activités à forte intensité de connaissances ne devrait pas être vu négativement.

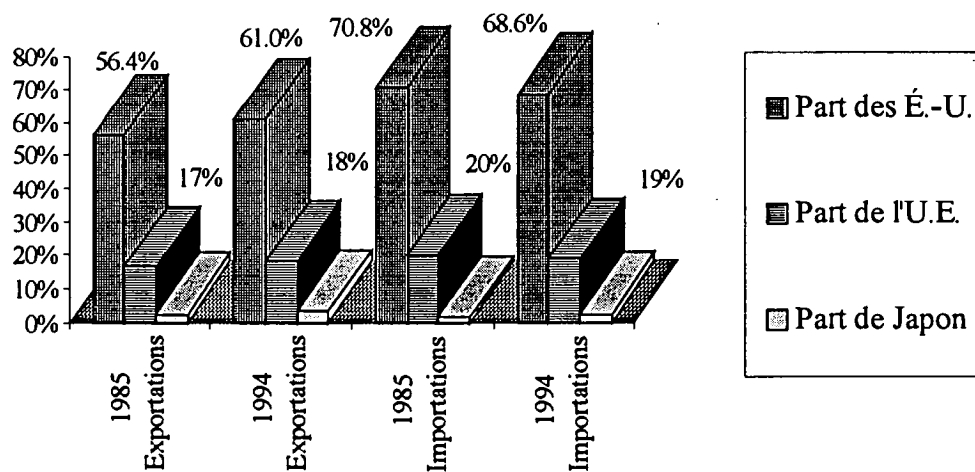
Entre 1989 et 1994, la moitié des importations et des exportations canadiennes de services commerciaux était attribuable à deux catégories, à savoir les services financiers et d'assurance et les commissions, et les services de gestion et services divers aux entreprises. Pendant la même période, les catégories services d'informatique et d'information, services de R-D, redevances et taxes, services financiers et d'assurance et commissions non financières, et services d'architecture et de génie et autres services techniques ont accru leurs exportations d'en moyenne 10 % ou plus. Cette tendance montre que l'entreprise canadienne a réussi à se donner un avantage comparatif au plan de l'exportation de services commerciaux à forte intensité de connaissances.

7.2 Principaux partenaires du Canada dans le commerce des services

Pendant la période 1985-1995, environ 83 % des exportations canadiennes de services commerciaux étaient destinées aux États-Unis, à l'Europe et au Japon. Ces pays ont des industries avancées et axées sur le savoir. Les exportations canadiennes de services à forte intensité de connaissances ont réussi à soutenir leur pénétration de ces marchés. Pendant la période 1985-1989, environ 57 % de toutes les exportations canadiennes de services commerciaux étaient destinées aux États-Unis. Pendant la période 1990-1995, la part de nos exportations de services destinées aux États-Unis s'est accrue à plus de 62 %. Une telle expansion dans nos ventes de services hautement spécialisés à une économie technologiquement avancée révèle la compétitivité de nos travailleurs et de nos entreprises.

En moyenne, environ 91 % de toutes nos importations de services commerciaux entre 1985 et 1995 provenaient aussi des États-Unis, de l'Europe et du Japon. Ces pays ont été notre principale source de nouveau savoir-faire technique. Pendant la même période, nos achats des États-Unis ont représenté en moyenne quelque 70 % de toutes nos importations de services commerciaux. Ce phénomène est illustré au Graphe 7 ci-après.

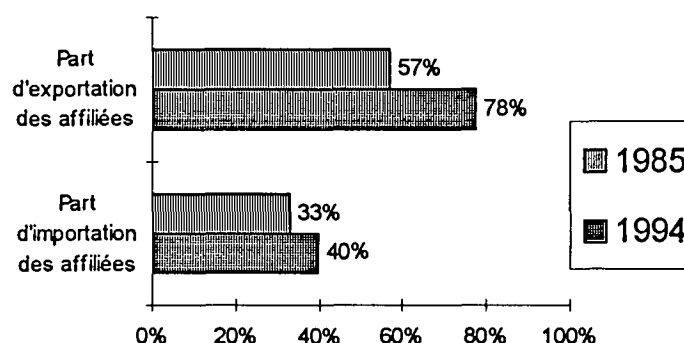
Graphique 7: Commerce canadien des services commerciaux, parts des pays en 1985 et 1994



7.3 Échanges intrabranches de services commerciaux

Certains analystes ont soutenu que les sociétés étrangères opérant au Canada font la plus large part de leur R-D à leurs sièges sociaux à l'étranger et que, par conséquent, elles créent seulement quelques emplois hautement spécialisés et fortement rémunérés au Canada. Toutefois, pour ce qui concerne le commerce des services commerciaux, cette allégation ne reçoit pas tellement d'appui depuis 1985 (voir le Graphe 8 ci-après).

Graphe 8: Parts des Affiliées dans le commerce canadien des services commerciaux en 1985 et 1994



Les importations et les exportations de services commerciaux par le biais des filiales se sont accrues entre 1985 et 1994. Pour ce qui concerne les importations, cela reflète la capacité des effectifs de ces filiales d'utiliser des services à forte intensité de connaissances pour exploiter des débouchés lucratifs. La plupart des Canadiens qui travaillent pour les filiales ne sont pas des serveurs de hamburgers. En plus d'avantager la production nationale, certains des services commerciaux importés aident effectivement à accroître les exportations canadiennes de biens et de services.

La tendance à la hausse observée dans les exportations de services commerciaux des filiales indique que ces entreprises mènent des activités à forte intensité de connaissances dans leurs installations au Canada. En plus

d'être utiles au Canada, leurs services sont concurrentiels au plan international et sont vendus à d'autres installations du groupe à l'étranger.

En résumé, la croissance des importations canadiennes de services à forte intensité de connaissances a facilité le transfert de nouvelles connaissances et de savoir-faire technique des économies étrangères hautement industrialisées aux entreprises du Canada. La croissance soutenue des exportations canadiennes de services à forte intensité de connaissances vers d'autres économies hautement industrialisées indique que les travailleurs et les entreprises du Canada ont réussi à restructurer leurs activités à base de ressources en faveur des activités à forte intensité de connaissances.

7.4 Caractéristiques des industries manufacturières canadiennes d'exportation

Un critère important de l'effet que la réallocation des ressources exerce sur le bien-être économique est le type d'effet qu'elle exerce sur l'emploi au pays. Nous avons soutenu, dans ce document, que la part relative des produits primaires dans les exportations canadiennes n'a cessé de décliner. La vocation exportatrice des industries canadiennes de fabrication et de service s'est accentuée sur le marché du travail. Au Tableau 4 ci-après, nous comparons certaines caractéristiques des industries manufacturières d'exportation de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande, des pays de l'OCDE, des États-Unis et du Canada en 1992.

Par rapport à la moyenne OCDE en 1992, nos industries manufacturières d'exportation reflétaient une plus forte intensité de ressources naturelles, avaient une plus faible intensité de recherche et étaient des fournisseurs moins spécialisés que celles des États-Unis. L'intensité de ressources naturelles des industries australiennes et néo-zélandaises était toutefois bien plus élevée que celle observée au Canada; de plus, ces industries avaient une moins forte intensité de recherche et une production moins spécialisée qu'au Canada.

Tableau 5 : Spécialisation des exportations pour les industries manufacturières, par type, 1992

Type d'industrie	Forte intensité de ress. naturelles	Fortes économ. d'échelle	Forte intensité de rech.	Fournisseur spécialisé	Forte intensité de main-d'oeuvre	Sal. élevés	Salaires moyens	Bas sal.
Indice OCDE	100	100	100	100	100	100	100	100
Canada	153	148	55	50	33	123	93	76
Australie	360	48	40	35	120	52	88	198
Nvlle-Zélande	438	42	12	22	106	16	54	314
É.-U.	88	82	178	110	62	118	95	82

Source : OCDE, *Coup d'oeil sur les économies de l'OCDE*, 1996, p.70.

En 1992, les exportations manufacturières canadiennes profitaient aussi de plus fortes économies d'échelle que celles de la moyenne OCDE, de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande et même des États-Unis.

En 1992, la densité de main-d'oeuvre des industries manufacturières canadiennes à vocation exportatrice était inférieure à celles des États-Unis, de la moyenne OCDE, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. Comme conséquence de cette faible densité de main-d'oeuvre, les industries manufacturières canadiennes d'exportation dépassaient celles de tous les autres pays de l'OCDE dans la catégorie des emplois hautement rémunérés même celles des États-Unis. Comme autre conséquence, la concentration d'industries à faibles salaires dans les exportations d'articles manufacturés était moindre au Canada qu'aux États-Unis et sensiblement moins élevée que pour la moyenne OCDE, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Le Canada se comparait même aux États-Unis pour les industries à salaires moyens qui fabriquent des produits destinés à l'exportation.

Dans l'ensemble, l'analyse contenue dans ce document révèle une économie canadienne fort prometteuse. Le déclin relatif de l'importance des exportations primaires s'est accompagné de l'expansion des industries de fabrication et de service à vocation exportatrice, qui supportent des emplois canadiens hautement rémunérés et à forte intensité de connaissances. La réorientation des exportations et des importations canadiennes axées sur les ressources en faveur des exportations et des importations de biens et de services sophistiqués et basés sur la connaissance signifie que les exportations et les importations canadiennes soutiennent un nombre toujours croissant d'emplois canadiens hautement rémunérés et hautement qualifiés.

8. L'équilibre entre les secteurs à base de ressources et les secteurs à base de connaissances.

Les arguments contenus dans cette analyse peuvent être résumés comme il suit :

Mythe	Réalité
Les ressources naturelles constituent la majeure partie des exportations canadiennes.	En 1995, les produits primaires n'ont représenté que 18 % des exportations canadiennes.
L'élimination des droits de douane forcerait le Canada à revenir à une économie axée sur les ressources économie dans laquelle le Canada a toujours bénéficié d'un avantage en matière d'exportations.	L'élimination des distorsions des échanges a entraîné une expansion du commerce intersectoriel et intrasectoriel du Canada. Par conséquent, la part des produits autres que les ressources dans les exportations canadiennes a augmenté régulièrement, contrairement aux prédictions sombres qui avaient été faites.
La libéralisation du commerce en vertu de l'ALE et de l'ALENA a accru la dépendance du Canada à l'égard des exportations d'automobiles et de pièces d'automobile.	La part des automobiles et des pièces d'automobile dans les exportations canadiennes a diminué depuis l'entrée en vigueur de l'ALE et poursuit sa tendance à la baisse.

<p>Les exportations canadiennes peuvent être concurrentielles, mais au détriment des salariés canadiens peu rémunérés.</p>	<p>D'après les données de l'OCDE pour 1992, les industries manufacturières du Canada qui sont axées sur les exportations surpassent celles de tous les autres pays de l'OCDE pour ce qui est des emplois à salaires élevés. Les exportations soutiennent les emplois à salaires élevés au Canada.</p>
<p>La croissance du secteur des services signifie que les emplois bien rémunérés dans la fabrication disparaîtront et que le Canada exportera des services à forte intensité de main-d'oeuvre.</p>	<p>Les activités intensives de connaissances correspondent généralement à une forte productivité et à des salaires réels élevés. Depuis 1969, les exportations canadiennes de services commerciaux à forte intensité de connaissances affichent des tendances à la hausse. Les exportations de services commerciaux soutiennent des emplois commandant des salaires réels élevés.</p>
<p>Les filiales à propriété étrangère ne sont installées dans notre pays que pour servir le marché canadien.</p>	<p>Environ 62 % des exportations de services commerciaux sont destinés aux États-Unis; de ce pourcentage, plus de 60 % sont exportés par l'entremise de filiales.</p>
<p>Les entreprises étrangères établies au Canada effectuent la majorité de leur R-D dans leur pays d'origine. Seuls quelques emplois dans les services à forte intensité de connaissances et commandant des salaires réels élevés seront créés au Canada.</p>	<p>Ce qui importe, ce sont les échanges de services à forte intensité de connaissances, et non pas les dépenses de R-D proprement dites. Par exemple, les filiales américaines au Canada s'engagent dans des activités intensives de connaissances qu'elles ne peuvent obtenir de leur siège social aux États-Unis et qu'elles achètent du Canada pour leurs entreprises aux États-Unis.</p>

9. Les incidences au plan des politiques

Confrontés à la mondialisation et à l'évolution rapide de la technologie de l'information et des coûts de transport, les travailleurs et les firmes du Canada s'adaptent aux forces du marché et font les ajustements structurels nécessaires. La question clé est de savoir si la politique gouvernementale a facilité ou entravé le changement structurel bénéfique pour l'économie. La politique devrait optimalement favoriser l'efficacité et la rapidité avec laquelle les travailleurs et les entreprises achèvent le processus de transition aux nouvelles réalités du marché.

Au Canada, la réorientation des exportations traditionnelles à base de ressources en faveur de l'exportation d'articles manufacturés plus avancés dans les années 1980 et 1990 est appelée à se poursuivre. Nos secteurs axés sur les ressources naturelles continueront toutefois à contribuer grandement à l'amélioration du niveau de vie des Canadiens. En termes relatifs, il est probable que le dynamisme de l'économie canadienne sera de plus en plus tiré des activités à forte intensité de connaissances plutôt que des produits à base de ressources.

Politiques intérieures. L'évolution structurelle du commerce canadien de biens et de services reflète les changements issus de l'interaction entre l'économie canadienne et l'économie mondiale. Avec la libéralisation progressive du système commercial et l'amélioration conséquente de notre accès aux marchés étrangers, la capacité des firmes basées au Canada à accroître leurs exportations dépendra de plus en plus de la capacité de restructuration de l'économie nationale. Les ressources doivent pouvoir être retirées rapidement des industries en déclin et réaffectées à des activités dans lesquelles les firmes canadiennes peuvent devenir concurrentielles et améliorer leurs résultats commerciaux.

La politique commerciale est généralement et essentiellement un instrument inefficace ou émoussé lorsqu'il s'agit de corriger les distorsions dans les politiques intérieures ou d'accorder (à bon ou mauvais escient) des ressources et des incitations par le biais du processus politique. Ce sont les bénéfices et les possibilités de gains lucratifs qui incitent les participants au marché à embaucher des travailleurs et à produire des biens et des services. Les marchés réussissent essentiellement bien à affecter des ressources aux activités les plus rentables. Comme les activités à forte intensité de connaissances sont appelées à prendre toujours plus d'importance, les

politiques gouvernementales devraient permettre et faciliter les changements structurels avantageux pour l'économie canadienne.

- Les politiques intérieures devraient viser à minimiser ou à éliminer les distorsions susceptibles d'empêcher les forces du marché de réallouer des ressources.
- Les règlements et les obstacles à la pénétration du marché canadien devraient être éliminés.

Dans une économie mondiale basée sur le savoir, l'accroissement de la productivité doit être un objectif de politique clé. Il est essentiel que les travailleurs canadiens soient en mesure d'utiliser les nouvelles technologies et les nouvelles connaissances pour accroître leur productivité. La priorité devrait être accordée à la réforme de l'éducation en vue d'améliorer notre système d'enseignement secondaire et supérieur. Les réformes fiscales et budgétaires peuvent encourager davantage l'épargne des particuliers et l'investissement privé et améliorer la qualité des investissements. Les réformes devraient élargir la capacité de production, hausser la productivité et donner aux firmes canadiennes de nouvelles possibilités d'expansion commerciale.

Politique commerciale. Dans une économie industrielle avancée et basée sur le savoir, la politique commerciale doit refléter l'importance des importations comme des exportations. Les importations sont avantageuses non seulement parce qu'elles élargissent le choix offert au consommateur mais aussi parce que les importations à forte intensité de connaissances transfèrent une nouvelle technologie et un savoir-faire qui pourront être utilisés comme intrants pour la production de biens et de services de haute technicité destinés au marché national et aux marchés étrangers. Une croissance continue des exportations produites par des travailleurs, des cadres et des sociétés du Canada est essentielle au paiement d'importations additionnelles. Par conséquent, l'accès à des marchés étrangers non faussés est indispensable à l'expansion des exportations canadiennes à forte intensité de connaissances. Pour garantir aux sociétés canadiennes et à leurs travailleurs les avantages de marchés étrangers ouverts à leurs biens, à leurs capitaux et à leurs services, nous devons garder nos propres marchés tout aussi ouverts. Une telle politique commerciale permettra aux sociétés canadiennes de rester concurrentielles et en mesure de se lancer à l'assaut des marchés du monde.

Seuls les exportateurs canadiens qui connaissent du succès et qui restent concurrentiels pourront soutenir et créer des emplois au Canada.

- Une **politique commerciale** rationnelle et extravertie aidera les sociétés canadiennes à rester concurrentielles et en mesure de se lancer à l'assaut des marchés du monde.

Développement du commerce. Tout programme efficient et efficace de développement du commerce devrait tenir compte de l'évolution de la composition des exportations canadiennes. Il pourrait être nécessaire de réévaluer et de réaménager les programmes de développement du commerce de façon à refléter une économie canadienne qui exporte une part croissante de biens et de services à forte intensité de connaissances, mais sans abandonner nos secteurs de ressources qui affichent une solide performance.

De par leur nature même, les biens et services à forte intensité de connaissances tendent à être complexes, qu'ils soient vendus sous forme de produits finals ou d'intrants intermédiaires. Des ensembles de compétences différents pourraient être requis pour comprendre et pour promouvoir efficacement la production d'industries plus avancées. Les secteurs établis ont souvent une présence bien plus visible sur la scène politique, tout simplement parce que les entreprises et les industries qui les composent sont implantées depuis bien plus longtemps et qu'elles ont forgé de bons contacts avec les responsables des politiques. D'autre part, les nouveaux secteurs qui luttent d'arrache-pied pour établir leur avantage comparatif sur les marchés étrangers sont souvent composés de nouvelles firmes peu connues et de taille petite ou moyenne. La question est de savoir si chaque dollar additionnel dépensé pour le développement du commerce avantagera davantage l'économie canadienne s'il est accordé à une firme du nouveau secteur ou à une firme du secteur établi. La réponse à cette question pourrait appeler une réorientation des efforts de développement du commerce. Les nouvelles initiatives devraient tenir compte du fait que

- La recherche de rentes par les firmes établies et dominantes dans les secteurs traditionnels n'empêche pas les nouvelles firmes se livrant à des activités commerciales à forte intensité de connaissances de profiter des programmes de promotion du commerce.

Enfin, la théorie voulant que le Canada soit en train de glisser dans les rangs des économies du tiers monde axées sur les ressources naturelles devrait être enterrée. Le secteur des ressources continuera à apporter une

contribution importante à l'économie canadienne, et les activités à forte intensité de connaissances aideront de plus en plus les travailleurs canadiens et leurs firmes à se restructurer pour s'adapter à une économie industrielle avancée.

DOCUMENTS D'ANALYSE COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE

A) DOCUMENTS SUR LA POLITIQUE COMMERCIALE

1. La mondialisation et la politique officielle au Canada : à la recherche d'une paradigme, par Keith H. Christie. Document n° 93/01 (janvier 1993)* SP19F
2. Commerce et protection de l'environnement : comment mettre fin au dialogue de sourds?, par Michael Hart et Sushma Gera. Document n° 92/11 (juin 1992)* SP18F
3. La mondialisation : Incidence sur la dynamique du commerce et de l'investissement, par Dennis Seebach. Document n° 93/07 (juin 1993)* SP25F
4. Le contrôle des fusions à l'heure de la libéralisation des échanges : convergence ou coopération?, par Nicolas Dimic. Document n° 93/09 (août 1993)* SP27F
5. Les consortiums technologiques : le dilemme du prisonnier?, par Rhoda Caldwell. Document n° 93/10 (août 1993)* SP28F
6. La durée optimale des brevets dans une économie commerçante : matériaux pour l'avenir de la politique commerciale, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/12 (octobre 1993)* SP30F
7. L'émergence d'une politique commerciale stratégique : chacun pour soi et dieu pour tous, par I. Prakash Sharma et Keith H. Christie. Document n° 93/14 (décembre 1993)* SP32F
8. Mesures de conformité et règlement des différends dans les accords environnementaux internationaux : deux poids, deux mesures, par Keith H. Christie. Document n° 93/15 (décembre 1993)* SP33F
9. Effets de l'intégration des marchés sur le commerce et la politique commerciale, par James McCormack. Document n° 94/01 (février 1994)* SP35F
10. La nouvelle Jérusalem : la mondialisation, la libéralisation du commerce et certaines incidences sur la politique canadienne du travail, par Rob Stranks. Document n° 94/02 (février 1994)* SP36F
11. Convergence de la politique de concurrence : les cartels d'exportation, par William Ehrlich et I. Prakash Sharma. Document n° 94/03 (avril 1994)* SP37F
12. Programme de diversification du libre-échange au lendemain de l'ALENA et des NCM, par Keith H. Christie. Document n° 94/04 (janvier 1994)* SP38F
13. Stratégies mondiales et investissement étranger direct : dimension commerciale et économique au Canada, par Julie Fujimura. Document n° 94/07 (février 1994)* SP41F
14. Les relations fabricant - détaillant : Incidence sur les politiques en matière de commerce extérieur et de concurrence, par I. Prakash Sharma et Prue Thomson, avec Keith Christie. Document n° 94/11 (décembre 1994) SP45F
15. Le libre-échange nord-américain, les subventions et les droits compensateurs: la problématique et les options, par Gilbert Gagné. Document n° 94/13 (juillet 1994)* SP47F
16. L'Organisation mondiale du commerce et les programmes environnementaux : Rapprochements dangereux, par Anne McCaskill. Document n° 94/14 (juin 1994)* SP48F

17. Condamnés à agir : réflexions sur les régimes antidumping et la politique de concurrence, par Keith H. Christie. Document n° 94/15 (juillet 1994)* SP49F
18. Les droits compensateurs et l'environnement : une boîte de Pandore ?, par Rob Stranks. Document n° 94/19 (octobre 1994)* SP53F
19. La diplomatie à l'avant-garde - La technologie de pointe et la politique commerciale de Canada, par Gary Luton. Document n° 95/12 (décembre 1995)* SP70F
20. Mesures de contrôle des capitaux : justification et conséquences pour la politique canadienne en matière de commerce et d'investissement, par Ehsan Choudhri et Prakash Sharma. Document n° 96/04 (novembre 1996)* SP77F
21. La conception de la concurrence dans les entités de la Triade: considérations pour une politique commerciale, par Philip B. Marsden et I. Prakash Sharma. Document n° 96/06 (septembre 1996)* SP79F
22. Le Canada : Porteurs d'eau, bûcherons et autres mythes dangereux, par Prakash Sharma en collaboration avec Allen Brown et David Weiner. Document n° 96/07 (décembre 1996)* SP80F

B) DOCUMENTS SUR LA PROMOTION DU COMMERCE

1. Aujourd'hui nation commerçante, demain nation de commerçants : À l'aube d'un second siècle d'expansion commerciale, par Andrew Griffith. Document n° 92/05 (mars 1992)* SP12F
2. Exportation et création d'emplois, par Morley Martin. Document n° 93/06 (juin 1993)* SP24F
3. L'effet des exportations : analyse entrées-sorties de commerce extérieur canadien, par James McCormack. Document n° 94/24 (décembre 1994)* SP58F

C) DOCUMENTS SUR LE COMMERCE RÉGIONAL ET L'ÉCONOMIE

1. Les approches particulières : régionalisme et diplomatie économique canadienne, par Keith H. Christie. Document n° 93/08 (mai 1993)* SP26F
2. Japon Inc : La maîtrise des principes économiques fondamentaux, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/16 (décembre 1993)* SP34F
3. Le Canada et les Amériques : nouveaux débouchés et défis, par Conrad Sheck, Colin Robertson, Jamal Khokhar, Nicolas Dimic et Keith Christie. Document n° 94/06 (avril 1994)* SP40F
4. La Chine en l'an 2000 : Nature de la croissance et intérêts économiques du Canada, par Steve Lavergne. Document n° 94/10 (mai 1994)* SP44F
5. Établissements financiers et entreprises : une relation à la japonaise, par James McCormack. Document n° 94/16 (juillet 1994)* SP50F
6. Les blocs économiques régionaux: un fait accompli?, par Julie Fujimura. Document n° 95/01 (février 1995)* SP59F

7. Changements de partenaires et partenaires changeants: Tendances des relations économiques régionales du Canada, par Steve Wilson. Document n° 95/02 (mars 1995)* SP60F
8. L'intégration économique des pays de l'Asie du Nord : réalité ou illusion?, par Steve Lavergne. Document n° 95/03 (mars 1995)* SP61F
9. Ensemble ou séparément : l'Argentine, le Brésil et l'ALENA, par Stephen Wilson. Document n° 95/09 (août 1995)* SP67F
10. Les quatre Amigos et d'autres encore : vers une zone de libre-échange des Amériques, par Keith Christie. Document n° 95/10 (octobre 1995)* SP68F
11. Des Changements dans le Voisinage : Réflexions sur le Mexique en transition, par Thomas Legler. Document n° 96/02 (février 1996)* SP75F
12. L'Union économique et monétaire en Europe et ses implications pour le Canada, par Robert Hannah. Document n° 97/01 (mars 1997)* SP81F
13. Porquoi nous avons raison et ils avaient tort : Évaluation du chapitre 19 de l'ale et de l'alena, par Ann E. Penner. Document n° 96/05 (septembre 1996)* SP78F

D) AUTRES DOCUMENTS SUR L'ÉCONOMIE

1. Croissance démographique mondiale et mouvements de population : Conséquences pour les politiques canadiennes, par Michael Shenstone. Document n° 92/07 (avril 1992)* SP14F
2. Pour des sanctions efficaces et appropriées, par Jean Prévost. Document n° 93/04 (mars 1993)* SP22F
3. L'or noir : Évolution du marché mondial du pétrole et conséquences pour le Canada, par Shusma Gera. Document n° 93/05 (février 1993)* SP23F
4. Croissance économique et pays en développement : Bilan de la recherche et éléments d'une politique canadienne, par Rick Mueller. Document n° 94/08 (avril 1994)* SP42F
5. L'épée de Damoclès est-elle toujours là? Retour sur la crise de l'endettement des PMA, par Rick Mueller. Document n° 94/09 (mai 1994)* SP43F
6. Les sanctions proactives : techniques du passé, vision moderne pour une gestion sans violence, par Dr. Nicholas Tracy. Document n° 94/17 (juin 1994)* SP51F
7. Stress environnemental, conflits violents et sécurité nationale: L'arbre dans la forêt, par Rob Stranks. Document n° 95/05 (avril 1995)* SP63F
8. Gérer la diversité : Les relations économiques du Canada avec les pays en développement, par Keith Christie et David Preston. Document n° 95/15 (décembre 1995)* SP73F
9. La Chine : stress environnemental et sécurité nationale, par Robert T. Stranks et Nicolino Strizzi. Document n° 96/01 (février 1996)* SP74F
10. "Nouvelle" : Théorie de la croissance et aide au développement, par James P. Walker. Document n° 96/03 (avril 1996)* SP76F

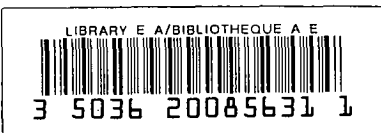
COMMENTAIRE D'ANALYSE COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE

- No. 1 L'Uruguay Round : ses avantages pour les pays en développement, par Robert T. Stranks * (mars 1994).
- No. 2 L'investissement direct à l'étranger et l'emploi intérieur, par Julie Fujimura et Robert T. Stranks * (avril 1994).
- No. 3 Les statistiques sur le commerce et l'investissement direct : des données tout à fait conciliables, par James McCormack * (mai 1994).
- No. 4 Les sanctions économiques : une arme à deux tranchants en politique étrangère?, par Rob Stranks * (mai 1994).
- No. 5 Entrées de capitaux récentes en Amérique latine : Trop beau pour durer?, par Richard Mueller * (août 1994).
- No. 6 Pas encore sortis de Bretton Woods: Déséquilibres des taux de change, commerce et réformes proposées, par James McCormack * (février 1995).
- No. 7 Veiller au grain : L'impact de la réduction du déficit sur le secteur commercial, par James McCormack * (mars 1995).
- No. 8 Le problème des chiffres: Les dépenses militaires dans les pays en développement, par James McCormack * (juin 1995).
- No. 9 Dossier en Souffrance: Vers la création d'une organisation mondiale pour l'environnement, par Robert T. Stranks * (juin 1995).
- No. 10 Un nouveau mode de financement des Nations unies: une idée qui fait son chemin, par James P. Walker * (décembre 1995).
- No. 11 Négociateurs en baskets: Produits dérivés, volatilité, risque et surveillance, par James McCormack * (mai 1995).
- No. 12 Possibilitié de nouvelles réformes en Inde, par I. Prakash Sharma * (décembre 1995).
- No. 13 La restructuration du système financier japonais Après la tempête, par Julie K. Fujimura * (février 1996).
- No. 14 Bien Peser le pour et le contre: Sanctions commerciales et respect des droits fondamentaux du travail, par Robert T. Stranks * (avril 1996).
- No. 15 Le commerce extérieur dans les années 90: Aperçu de la performance du Canada, par Julie K. Fujimura * (juin 1996).
- No. 17 Réfugiés pour motifs environnementaux, par Robert T. Stranks * (janvier 1997).
- No. 18 Sanctions commerciales: Le bon outil pour mettre fin au travail des enfants?, par Robert T. Stranks * (juin 1997).

EET Document de Référence

No. 1 Étude portant sur la Politique commerciale internationale, par Colleen Hamilton * (May 1997)

* Disponible en anglais - available in English



DOCS
CA1 EA533 96P07 FRE
Sharma, I. Prakash, 1953-
Le Canada : porteurs d'eau,
buchiérons et autres mythes
dangereux
43279625

