

doc
CA1
EA533
95P02
FRE

.b 268 0208(F)

DOCUMENT DU GROUPE DES POLITIQUES

Department of Foreign Affairs
and International Trade



Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

CANADA

Changements de partenaires et partenaires changeants : Tendances des relations économiques régionales du Canada

Stephen Wilson
Analyste de la politique
Secteur de la politique
économique et commerciale (CPE)
Groupe des politiques

MARS 1995
95/02
SP60F

Les documents du Groupe des politiques ont pour objet d'encourager, parmi les responsables de la politique étrangère, les échanges sur les tendances et les questions internationales. Les opinions exprimées dans ces documents ne sont pas nécessairement celles du gouvernement du Canada.

Prière d'adresser vos observations et vos questions concernant le présent document au Groupe des politiques (CPB), Affaires étrangères et Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2 [Tél. : (613) 944-0367; télécopieur : (613) 944-0375]. On peut obtenir des copies de ce document en faisant la demande à InfoCentre (BPTÉ) du Ministère [1-800-267-8376; région outaouaise tel: (613) 944-4000; télécopieur : (613) 996-9709], en mentionnant le code SP60F.

An english version of the Paper is also available.

**CHANGEMENTS DE PARTENAIRES ET PARTENAIRES CHANGEANTS :
TENDANCES DES RELATIONS ÉCONOMIQUES RÉGIONALES DU CANADA**

Résumé	4
Executive Summary	5
1. INTRODUCTION	7
2. LA REDISTRIBUTION DES MARCHÉS D'EXPORTATION	7
2.1 Région Asie-Pacifique	9
2.2 Japon	10
2.3 Europe	11
2.4 Amérique latine	13
2.5 Golfe Persique	15
2.6 États-Unis	15
3. LE FINANCEMENT DE NOTRE DETTE : L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DE PORTEFEUILLE AU CANADA	16
4. L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT	20
5. TECHNOLOGIE	22
5.1 Brevets	23
5.2 Recherche-développement	24
6. L'INVESTISSEMENT CANADIEN DIRECT À L'ÉTRANGER	25
7. L'INVESTISSEMENT CANADIEN DE PORTEFEUILLE À L'ÉTRANGER ...	26
8. LES EXPORTATIONS DE SERVICES COMMERCIAUX	29
9. LE TOURISME	30
10. LES PARTENARIATS DE POLITIQUE COMMERCIALE	31
11. CONCLUSIONS	33
ANNEXE : LES LIMITES DES STATISTIQUES ÉCONOMIQUES INTERNATIONALES	35

43 272 836

Lorsqu'ils devaient mesurer des phénomènes aussi complexes que le pouvoir économique ou militaire... les fonctionnaires se servaient énormément de chiffres faciles à établir : statistiques commerciales pour le pouvoir économique, et nombre de bateaux de guerre et de renforts d'infanterie pour la force militaire. Malheureusement, de telles statistiques cachaient souvent davantage qu'elles ne révélaient.

Virts, à propos de *The Weary Titan*, de Friedburg

Résumé

Ce document porte sur les tendances globales à long terme des relations économiques du Canada avec différentes régions du monde. Certaines des limitations que comportent les statistiques économiques internationales du Canada sont décrites en annexe.

Les exportateurs canadiens ont conservé une part assez constante des marchés mondiaux au cours des vingt dernières années. Toutefois, les États-Unis et la région Asie-Pacifique sont aujourd'hui des destinations de plus en plus importantes pour les exportations canadiennes de marchandises, contrairement à l'Europe, dont la part a diminué.

L'investissement étranger au Canada connaît une croissance marquée depuis le début des années 1980. Il s'agit cependant le plus souvent de titres obligataires émis par les gouvernements canadiens, plutôt que d'investissements directs dans le secteur privé canadien. La plus grande partie de l'investissement étranger de portefeuille a pour origine les États-Unis ou l'Europe, et en particulier le Royaume-Uni. L'investissement japonais a connu une forte croissance vers la fin des années 1980, mais il a quelque peu diminué ces dernières années.

L'investissement étranger direct dans l'industrie canadienne a connu une certaine croissance, mais il demeure inférieur à l'investissement de portefeuille évoqué plus haut. Le pourcentage de l'investissement mondial direct au Canada s'est d'ailleurs rétréci depuis le début des années 1980. L'investissement américain direct au Canada continue d'augmenter et demeure le plus important en pourcentage, mais sa part diminue progressivement au bénéfice de l'investissement européen et, dans une certaine mesure, japonais.

En ce qui concerne la source des technologies étrangères employées par les Canadiens, la tendance suit celle de l'investissement direct, à une importante exception près. Les États-Unis sont de loin la plus importante source de technologies pour le Canada, bien que les technologies européennes aient vu leur importance s'accroître, et cela en raison des activités de leurs sociétés affiliées établies au Canada plutôt qu'en raison de l'attribution directe de licences portant sur des brevets ou des marques de commerce. Les Japonais semblent n'effectuer presque aucune dépense de R-D industrielle au Canada.

L'investissement canadien de portefeuille et l'investissement canadien direct à l'étranger ont fortement augmenté. Même si l'Europe, surtout le Royaume-Uni, est une importante destination de l'investissement canadien, la région Asie-Pacifique, l'Amérique latine et les États-Unis absorbent néanmoins la plus grande part de ces

deux formes d'investissement du Canada. L'investissement canadien de portefeuille à l'étranger prend surtout la forme d'actions plutôt que d'obligations ou autres titres obligataires.

Les exportations canadiennes de services commerciaux se sont développées plus rapidement que les exportations de marchandises, mais elles demeurent encore relativement modestes par rapport à ces dernières. Le schéma des exportations de services commerciaux suit à peu près celui des exportations de marchandises. Le tourisme est une forme de commerce de services. Le tourisme américain demeure de loin le plus important, mais le nombre de visites et le niveau des dépenses des touristes asiatiques et latino-américains ont augmenté, et le nombre de visiteurs européens a lui aussi augmenté.

L'évolution des intérêts du Canada en matière de politique commerciale va de pair avec l'évolution de ses intérêts sur les plans du commerce et de l'investissement. Les intérêts du Canada dans la politique commerciale demeurent centrés sur les grandes économies mondiales : les États-Unis, le Japon et l'Union européenne. Les économies dynamiques de l'Asie et de l'Amérique latine appellent cependant de plus en plus à la coopération dans certains aspects de la politique commerciale.

Plusieurs tendances pourraient avoir des répercussions de nature politique et sont évoquées dans la conclusion du présent document comme sujets complémentaires de recherche. On pourrait ainsi s'interroger sur les raisons qui font que les exportations canadiennes de marchandises vers l'Europe ont diminué, et sur les raisons pour lesquelles les liens technologiques entre le Canada et le Japon sont relativement peu développés.

Executive Summary

This Paper looks at the long-term, aggregate trends in Canada's economic relations with different regions of the world. An annex describes some of the limitations of Canada's international economic statistics.

Canadian exporters have kept a fairly steady share of the world export market over the past twenty years. However, the United States and the Asia-Pacific region have become increasingly important destinations for Canadian merchandise exports, while Europe has declined significantly in importance.

Foreign investment in Canada has grown markedly since the early 1980s. However, the majority of this investment comprises portfolio holdings in debt securities issued by Canadian governments instead of direct investment in the Canadian private sector. Most foreign portfolio investment has come from the United

States and from Europe, particularly the U.K.. Japanese investment grew rapidly in the latter part of the 1980s but has fallen somewhat in recent years.

Foreign direct investment in Canadian industry has grown, but is smaller than the portfolio holdings described above. Also, the proportion of total world direct investment in Canada has fallen since the early 1980s. Although U.S. direct investment in Canada continues to grow and still comprises the largest share, the U.S. share of total foreign direct investment in Canada has been steadily declining as European and, to a certain extent, Japanese investments take larger stakes.

The trend for sources of foreign technology used by Canadians matches, with one important exception, direct investment trends. The U.S. is by far the most important source of technology for Canada, although European sources have become somewhat more important, primarily through the activity undertaken by their affiliates in Canada rather than through direct licensing of patents or trademarks. There appears to be almost no Japanese industrial R and D spending in Canada.

Canadian direct and portfolio investment abroad has grown rapidly. Although this investment has increased in Europe, particularly the U.K., the Asia-Pacific region and Latin America, the U.S. still takes the largest share of both portfolio and direct Canadian investment. Most Canadian portfolio investment abroad is in stocks rather than bonds and other debt securities.

Although Canadian business services exports have grown more rapidly than Canadian merchandise exports, business services exports are still small compared to merchandise exports. The pattern of business services exports roughly follows the pattern of merchandise exports. Tourism is another form of services trade. Although U.S. tourism remains by far the most important, both the number of visits and spending by tourists from Asia and Latin America have grown, while the number of European visitors has also increased.

Changes in Canadian trade policy interests parallel changes in Canadian trade and investment interests abroad. These trade policy interests remain focused on the world's major economies: the U.S., Japan and the EU. However, there is increasing scope for cooperation on specific trade policy issues with some of the dynamic economies of Asia and Latin America.

The Paper concludes by pointing to several trends with policy implications as areas for further research, including understanding why Europe's share of Canadian merchandise exports has fallen and why Japan-Canada technology links are so comparatively weak.

1. INTRODUCTION

Le schéma des relations économiques du Canada avec le reste du monde s'est nettement modifié au cours des dix dernières années. L'industrialisation rapide de l'Asie orientale, l'accroissement de la présence économique du Japon à l'étranger, le regain de la vitalité économique en Amérique latine et l'ouverture de l'Europe de l'Est vers l'Occident, toutes ces questions ont retenu l'attention des décideurs, au Canada et ailleurs. Cette évolution a donné une nouvelle forme aux relations entre le Canada et le reste du monde, qu'il s'agisse de commerce, d'investissement ou de technologie. Le présent document fait le point sur les changements les plus marquants et les plus durables qui sont survenus dans les relations économiques internationales du Canada. On y examine les tendances évoquées ci-dessus, à l'aide des statistiques de l'activité économique internationale du Canada, avec mention, le cas échéant, des faiblesses inhérentes à de telles données. À l'annexe, figure une discussion plus détaillée des problèmes que posent les statistiques.

2. LA REDISTRIBUTION DES MARCHÉS D'EXPORTATION

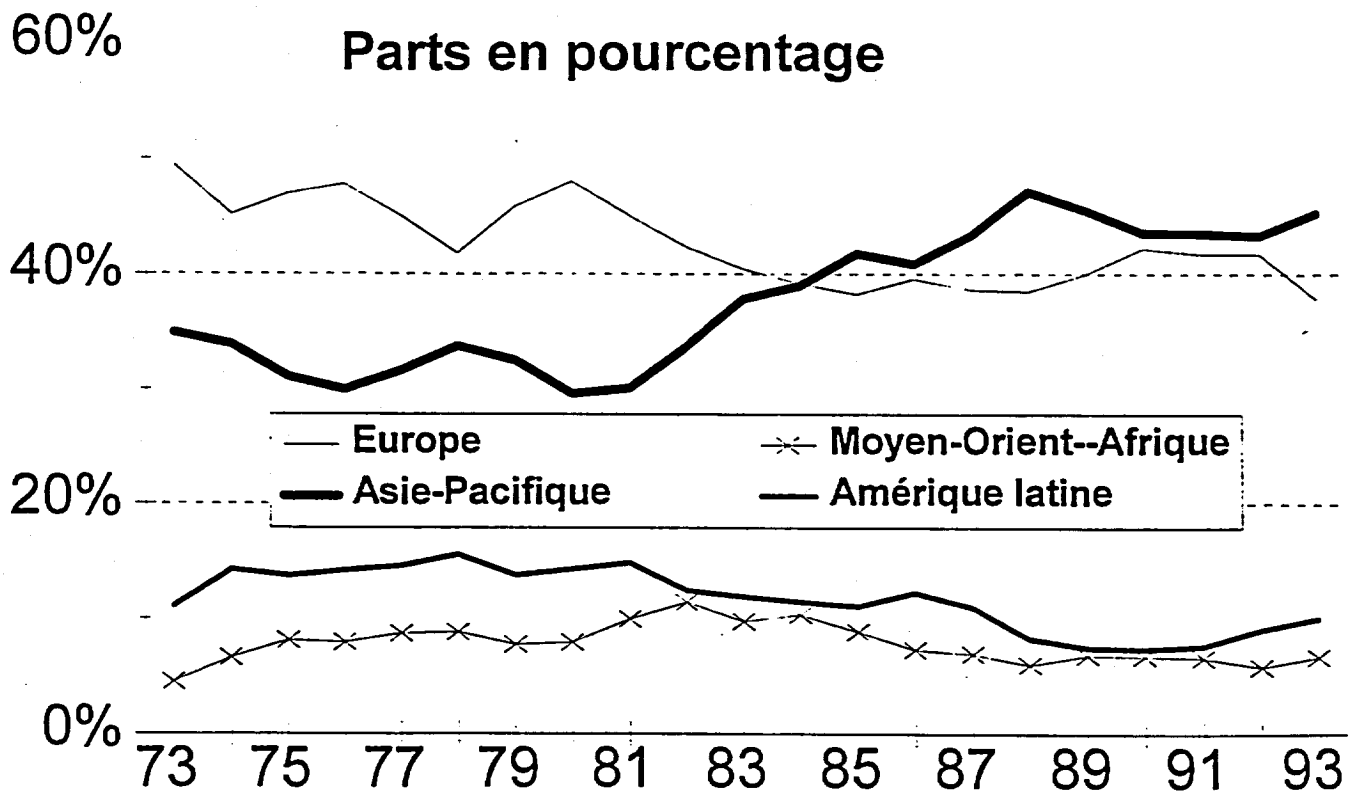
Les exportateurs canadiens ont conservé une part assez constante des marchés mondiaux au cours des vingt dernières années¹. Cependant, l'importance relative des différentes régions en tant que marchés pour les exportations canadiennes s'est nettement modifiée. Les statistiques du commerce extérieur du Canada font ressortir très nettement deux tendances à long terme². La région Asie-Pacifique et les États-Unis deviennent des marchés d'exportation de plus en plus importants pour les entreprises canadiennes. Quant à l'Europe, surtout le Royaume-Uni, son importance relative décroît. Cette évolution rend compte de la forte croissance des exportations canadiennes vers la région Asie-Pacifique et vers les États-Unis, et de la stagnation relative des exportations vers l'Europe.

Nos exportations vers l'Amérique latine ont connu récemment une hausse plus marquée que nos exportations vers l'Europe, même si leur rythme de croissance est inférieur à celui de nos exportations vers la région Asie-Pacifique et vers les États-Unis. En conséquence, les exportations canadiennes vers l'Amérique latine occupent une part relativement faible du total. Les exportations canadiennes de marchandises vers le Moyen-Orient et l'Afrique représentent le pourcentage le plus faible de toutes les régions. Dans cette région du monde, les expéditions vers les pays

¹ La part canadienne des exportations mondiales totales était de 4,6 % en 1973, de 3,9 % en 1987 et de 4,7 % en 1992. Secrétariat du GATT, *Statistiques du commerce international*, vol. II (Genève, 1988), p. 7. Secrétariat du GATT, *Statistiques du commerce international* (Genève, 1993), p. 5.

² Sauf indication contraire, tous les chiffres d'exportation cités dans le présent document sont tirés de Statistique Canada, *StatCan: Disque CANSIM 1994-2, Matrice 3687 - Exportations vers les pays*.

Exportations canadiennes vers les pays autres que les États-Unis



producteurs de pétrole du golfe Persique ont augmenté notablement, encore que leur valeur monétaire demeure relativement faible.

2.1 Région Asie-Pacifique

La région Asie-Pacifique est depuis 1985 le marché d'exportation le plus important du Canada, après les États-Unis. Les exportations vers cette région ont augmenté notablement, mais la croissance encore plus rapide des exportations vers les États-Unis a fait tomber de 11 % en 1973 à 9 % en 1993 le pourcentage des exportations canadiennes vers la région Asie-Pacifique³. L'importance de la région Asie-Pacifique est plus prononcée lorsqu'on tient compte de l'effet de la sous-estimation des exportations vers la région, sous-estimation causée par des problèmes de qualité des données, tels que les réexpéditions via les États-Unis. Une bonne part de la croissance toute récente des exportations canadiennes vers la région Asie-Pacifique s'explique par une augmentation des ventes à la Corée du Sud et aux autres pays nouvellement industrialisés de l'Asie de l'Est, plutôt que par une augmentation des exportations vers le Japon ou la Chine.

Les exportations canadiennes vers la région Asie-Pacifique consistent surtout en produits à base de ressources naturelles⁴. Depuis quelques années, les matières transformées et les matières premières, ainsi que les produits agricoles, représentent plus de 80 % des exportations canadiennes vers la région. On pourrait croire que, puisqu'il s'agit d'exportations qui ne sont pas des produits finis, par exemple des équipements de télécommunications, elles présentent en quelque sorte moins d'intérêt. Cependant, une analyse récente des effets économiques de différents types d'exportations effectuée à l'aide du modèle d'entrées-sorties de l'économie canadienne, un modèle de Statistique Canada, donne à penser que les exportations canadiennes vers la région Asie-Pacifique créent davantage d'emplois par dollar d'exportation que les exportations canadiennes vers l'UE ou vers les États-Unis⁵. Il

³ Cependant, la part de la région Asie-Pacifique dans les exportations canadiennes vers les pays autres que les États-Unis est passée de 31 % en 1975 à 42 % en 1985, puis à 45 % en 1993.

⁴ Les chiffres de la composition des exportations sont extraits des statistiques sur les exportations, réparties par groupe sectoriel d'exportation (GSE) pour les années 1988-1993 et préparées pour CPE par Statistique Canada. Les catégories de GSE sont les suivantes : animaux vivants; alimentation, fourrages, boissons et tabac (catégorie qui englobe toute la gamme des produits alimentaires, de l'orge au whisky); matières brutes (en particulier minerais métallurgiques); matières transformées (surtout les ressources naturelles ouvrées tels que le papier et les métaux raffinés); produits finis (surtout l'outillage et les biens de consommation); enfin les transactions spéciales (une très petite catégorie par rapport aux autres).

⁵ Cette discussion des répercussions économiques de la composition des exportations s'inspire de James McCormack, *L'effet des exportations : analyse entrées-sorties du commerce extérieur canadien*, Document d'orientation 24/94 (décembre 1994). L'effet d'accroissement des emplois s'explique surtout par le fait que les exportations de ressources naturelles et de produits à base de ressources naturelles présentent des niveaux très élevés de contenu canadien, tandis que de nombreux produits finis fabriqués au Canada et non liés aux ressources naturelles sont largement tributaires d'intrants étrangers, ce qui abaisse leur niveau global de contenu national. Le Canada dépend, à un degré plus élevé que la plupart des autres économies de l'OCDE, des

convient aussi de noter que les emplois ainsi créés sont relativement bien rémunérés. Cette analyse renforce l'argument selon lequel la région Asie-Pacifique présente une importance croissante pour l'économie canadienne.

Malgré l'importance plus marquée de l'Asie pour le commerce extérieur du Canada, le Canada demeure un partenaire commercial secondaire pour les pays d'Asie. Par exemple, en 1993, le Canada représentait environ 2 % des exportations et des importations sud-coréennes⁶. La situation est à peu près la même dans les autres pays nouvellement industrialisés d'Asie (PNI). Par exemple, les importations chinoises originaires du Canada ont connu une baisse constante, passant de 3 % des importations chinoises totales en 1988 à 1 % en 1993⁷. Malgré la forte croissance des exportations canadiennes vers la région, la part des exportateurs canadiens dans le marché Asie-Pacifique est encore relativement modeste.

2.2 Japon

Il est bien connu que le Japon est le deuxième marché d'exportation du Canada, après les États-Unis. Ce que l'on sait sans doute moins, c'est que nos exportations vers le Japon ont connu une croissance très lente comparativement à nos exportations vers les PNI d'Asie. Les exportations canadiennes vers le Japon ont représenté 5 % de l'ensemble des exportations canadiennes, en 1983 comme en 1993⁸.

Statistique Canada et le ministère japonais des Finances ont rapproché les statistiques japonaises et canadiennes du commerce bilatéral pour les années 1989, 1990 et 1991⁹. Ces rapprochements ont montré qu'il existe une sous-estimation importante des exportations canadiennes vers le Japon. Cependant, les chiffres eux-mêmes des exportations canadiennes pour ces années, chiffres plus élevés après rapprochement, montrent que les exportations canadiennes vers le Japon ont baissé durant cette période de trois ans.

intrants étrangers pour la fabrication de produits tels que les vêtements, les automobiles ou les ordinateurs.

⁶ FMI, Direction of Trade Statistics, annuaire 1994, p. 247.

⁷ FMI, Direction of Trade Statistics, annuaire 1994, p. 134.

⁸ Il convient également de noter que les exportations canadiennes vers le Japon ont représenté 7 % des exportations canadiennes totales en 1973.

⁹ Communiqués de presse de Statistique Canada, Rapprochement des données du commerce entre le Canada et le Japon (le 2 mars 1992) et Rapprochement des données du commerce des marchandises Canada-Japon pour 1990-1991 (le 22 septembre 1993).

Les exportations canadiennes vers le Japon comptent un pourcentage encore plus faible de produits finis que nos exportations vers la région Asie-Pacifique tout entière. Ce pourcentage s'est très peu modifié au cours des vingt dernières années. En 1993, les produits finis occupaient 7 % des exportations canadiennes vers le Japon. Néanmoins, l'analyse entrées-sorties mentionnée ci-dessus laisse croire que les exportations canadiennes vers le Japon entraînent une forte création d'emplois par dollar d'exportation. Ce fait s'explique par le contenu canadien très élevé des exportations de ressources ou de produits à base de ressources vers le marché japonais.

Du point de vue japonais, le Canada n'est pas un partenaire commercial très important, et son importance décroît. Les importations japonaises provenant du Canada représentaient 3 % des importations japonaises totales en 1993, comparativement à 4 % en 1988¹⁰. Durant cette période, les importations japonaises ont augmenté de 29 %. Les exportations du Japon vers le Canada ont représenté environ 2 % des exportations japonaises totales au cours des cinq dernières années.

2.3 Europe

L'importance de l'Europe comme marché pour les entreprises canadiennes connaît une baisse constante depuis plus de 30 ans¹¹. En 1960, 29 % de nos exportations avaient l'Europe pour destination. Ce pourcentage était tombé à 7 % en 1993. Les exportations canadiennes vers l'Europe ont augmenté très lentement comparativement à nos exportations vers l'ensemble du monde. Au cours des dernières années, les exportations canadiennes vers l'Europe ont stagné. La mauvaise performance canadienne ne saurait être attribuée à la lenteur de la croissance des importations européennes. La croissance des importations européennes a en fait été assez marquée. Ainsi, les importations totales de la CE en provenance de l'extérieur de la CE ont augmenté de 40 % entre 1988 et 1993¹², tandis que les importations de la CE en provenance du Canada ont chuté de 9 % au cours de la même période^{13 14}.

¹⁰ FMI, Direction of Trade Statistics, annuaire 1993, p. 240.

¹¹ L'Europe est définie dans ce contexte comme l'ensemble des pays d'Europe de l'Ouest et d'Europe de l'Est, y compris l'ex-Union soviétique.

¹² Secrétariat du GATT, Statistiques du commerce international 1993 (Genève, 1993), p. 85.

¹³ FMI, Direction of Trade Statistics, annuaire 1993, p. 57.

¹⁴ En revanche, les importations de l'UE en provenance des États-Unis ont augmenté de 30 % entre 1988 et 1993. Les importations de l'UE en provenance du Japon ont augmenté de 23 % durant cette même période. FMI, Direction of Trade Statistics, annuaire 1994, p. 72.

L'analyse du commerce bilatéral du Canada avec les pays d'Europe n'est pas facilitée par le phénomène des réexpéditions à l'intérieur même du continent européen. Ce problème de données est devenu particulièrement aigu depuis la consolidation du marché unique européen en 1992. Comme les produits ne sont plus maintenant soumis aux formalités douanières à l'intérieur de l'UE, il est difficile de dire si les exportations canadiennes vers un pays d'Europe demeurent effectivement dans ce pays. Ainsi, selon l'ambassade du Canada à Rome, les produits dont la destination est l'Italie sont de plus en plus souvent déchargés en France en raison de l'encombrement des ports italiens. Ces produits sont-ils comptés comme des exportations vers l'Italie ou vers la France? L'expédition subséquente de marchandises vers d'autres destinations de l'UE à partir du port hollandais de Rotterdam, expéditions qui ne sont plus désormais enregistrées aux frontières intérieures de l'UE, constitue un autre exemple du problème qui surgit lorsqu'on cherche à établir la destination ultime des exportations canadiennes et autres exportations de pays non membres de l'UE vers les marchés européens. Les organismes statistiques de l'UE tentent eux-mêmes de résoudre la difficulté de mesurer le commerce intérieur de l'UE. Les statistiques du commerce bilatéral du Canada avec chacun des pays membres de l'UE doivent donc être utilisées avec circonspection.

Ces mises en garde étant faites, la tendance des exportations du Canada vers le Royaume-Uni offre un exemple frappant de l'évolution radicale des schémas traditionnels du commerce. En 1973, 6 % de nos exportations totales et 39 % de nos exportations vers l'Europe avaient la Grande-Bretagne pour destination. En 1993, seulement 2 % de nos exportations totales et 21 % de nos exportations vers l'Europe étaient dirigées vers le Royaume-Uni. En fait, la valeur de nos exportations vers le Royaume-Uni était de 18 % plus élevée en 1988 qu'en 1993. Les exportations canadiennes vers nos autres principaux partenaires commerciaux en Europe, à l'exception de l'Allemagne et de la Suisse, présentent la même tendance générale.

Le pourcentage des produits finis dans les exportations canadiennes vers l'Europe est un peu plus faible que le pourcentage moyen pour l'ensemble des exportations canadiennes. Cependant, le pourcentage des produits finis a augmenté notablement, passant de 22 % en 1988 à 31 % en 1993. On serait tenté de conclure que cette orientation plus marquée vers les produits finis signifie que les exportations canadiennes vers l'Europe produisent aujourd'hui des avantages économiques supérieurs pour le Canada. Cependant, l'analyse entrées-sorties mentionnée ci-dessus n'autorise pas cette conclusion. Les résultats de cette analyse montrent que, si l'on considère l'effet de création d'emplois, les exportations canadiennes vers l'UE ne génèrent pas, par dollar d'exportation, des emplois aux rémunérations nettement supérieures, lorsqu'on les compare aux exportations canadiennes vers la région Asie-Pacifique ou vers les États-Unis. De plus, comme on l'a vu plus haut dans la

section sur la région Asie-Pacifique, les exportations vers l'UE génèrent, par dollar d'exportation, moins d'emplois que les exportations vers la ceinture du Pacifique¹⁵.

Pour les Européens comme pour les Asiatiques, le Canada n'est pas un important partenaire commercial. En 1988 comme en 1992, environ 1 % des importations totales de l'UE venaient du Canada¹⁶. De la même façon, en 1988 comme en 1992, environ 1 % des exportations de l'UE avaient pour destination le Canada. Les exportations d'Europe de l'Ouest vers le reste du monde (à l'exclusion du commerce intérieur de l'UE) se sont accrues d'environ 30 % durant cette période¹⁷.

2.4 Amérique latine

L'Amérique latine n'est pas un marché aussi bon pour les exportations canadiennes que le sont les PNI de l'Asie de l'Est ou les États-Unis. La part de l'Amérique latine dans les exportations canadiennes de marchandises a connu une baisse, passant de 5 % en 1983 à 2 % en 1993¹⁸. Pour l'ensemble de la période examinée, le taux de croissance des exportations canadiennes vers l'Amérique latine a toujours été plus faible que le taux de croissance moyen des exportations canadiennes. Cependant, les exportations canadiennes vers l'Amérique latine ont toujours été sous-estimées, et cela à cause des réexpéditions via les États-Unis. Par exemple, les importations chiliennes officielles originaires du Canada ont été en 1993 de 50 millions de dollars US supérieures aux exportations canadiennes officielles vers le Chili¹⁹. Si l'on disposait de statistiques plus exactes sur le commerce entre le Canada et l'Amérique latine, on pourrait fort bien constater à la fois une croissance plus rapide des exportations canadiennes vers l'Amérique latine et une part légèrement plus importante de l'Amérique latine dans les exportations canadiennes totales.

Par ailleurs, les statistiques officielles montrent effectivement que, depuis la fin de la décennie 1980, les exportations canadiennes vers certaines des économies les plus dynamiques de la région ont très nettement décollé. Nos exportations vers le Chili, le Brésil, l'Argentine et le Venezuela ont augmenté à un rythme plus rapide que nos exportations moyennes mondiales entre 1988 et 1993. On devrait également inclure dans cette liste le Mexique, étant donné le problème maintenant connu de la sous-estimation de nos statistiques d'exportation pour ce pays.

¹⁵ McCormack, *L'effet des exportations*, p. 50-51.

¹⁶ Secrétariat du GATT, *Statistiques du commerce international 1993* (Genève 1993), p. 84.

¹⁷ FMI, *Direction of Trade Statistics, annuaire 1993*, p. 57.

¹⁸ Les exportations canadiennes vers l'Amérique latine en 1973 représentaient 4 % des exportations canadiennes totales.

¹⁹ FMI, *Direction of Trade Statistics, annuaire 1993*, p. 149, 156.

Les deux plus importantes économies de la région, le Brésil et le Mexique, absorbent une part de plus en plus importante de nos exportations vers la région. Par exemple, le Brésil a pris 13 % de nos exportations vers la région en 1973, mais 23 % en 1993. De la même façon, le Mexique a pris 13 % de nos exportations vers la région en 1973, mais 24 % en 1993. Les parts de l'Argentine, du Chili et du Venezuela ont toutes augmenté au cours des cinq dernières années, mais la croissance de leurs parts n'a pas été aussi marquée que pour le Mexique et le Brésil.

Cette tendance est encore plus prononcée si l'on prend en considération les effets de l'importante sous-estimation de nos exportations vers le Mexique. On peut mesurer en partie le problème si l'on considère que les statistiques mexicaines des importations de marchandises originaires du Canada étaient en 1992 de 40 % plus élevées que les chiffres canadiens correspondants des exportations²⁰.

Du point de vue mexicain, le Canada voit son importance s'accroître comme marché d'exportation. En 1988, environ 1 % des exportations mexicaines avaient le Canada pour destination. En 1993, le Canada a reçu près de 9 % des exportations mexicaines. En 1993, le Canada n'a représenté qu'un peu plus de 1 % des importations mexicaines. C'est un pourcentage plus faible qu'en 1988, malgré une augmentation de 68 % des importations mexicaines originaires du Canada au cours de cette période. Le pourcentage réel des importations mexicaines qui viennent du Canada est probablement beaucoup plus élevé. C'est là une image inversée du problème des données canadiennes d'exportation. Une quantité appréciable de marchandises importées par le Mexique sont probablement inscrites comme importations provenant des États-Unis plutôt que du Canada, leur véritable pays d'origine.

Du point de vue brésilien, le Canada n'est pas un important partenaire commercial. En 1993, environ 1 % des exportations brésiliennes ont eu le Canada pour destination, comparativement à 3 % en 1988. En 1993, un peu plus de 2 % des importations brésiliennes venaient du Canada, légèrement moins qu'en 1988²¹.

La composition des exportations canadiennes vers l'Amérique latine est demeurée assez stable entre 1988 et 1993. Comparativement à la moyenne des exportations canadiennes, la région absorbe un pourcentage plus élevé de produits agricoles et un pourcentage plus faible de produits finis. Pour les matières premières et les matières transformées, les pourcentages correspondent à peu près à ceux de l'ensemble des exportations.

²⁰ *Ibid.*, p. 156, 273. La même source est utilisée pour les statistiques mexicaines du commerce dans le paragraphe suivant.

²¹ *Ibid.*, p. 223.

2.5 Golfe Persique

Les exportations du Canada vers le Moyen-Orient et l'Afrique sont très modestes comparativement à ses exportations vers d'autres régions. Cependant, les exportations canadiennes vers l'Arabie saoudite, l'Iran et les Émirats arabes unis sont assez importantes lorsqu'on les considère sur un plan bilatéral, et elles ont augmenté régulièrement au cours des dix dernières années. La performance des exportations canadiennes dans ces pays se compare très favorablement à celle de nombreux autres pays. Les exportations canadiennes vers le Moyen-Orient ont augmenté de 150 % entre 1988 et 1993.

2.6 États-Unis

La croissance récente des exportations canadiennes vers les États-Unis s'inscrit dans une tendance à très long terme. Outre les évidentes forces économiques et géographiques qui sont en jeu, les négociations commerciales comme le Pacte de l'automobile de 1965, les négociations subséquentes du GATT qui ont conduit à d'importantes réductions tarifaires dans le commerce bilatéral, enfin, tout récemment l'Accord de libre-échange et l'ALENA, ont incontestablement élargi l'accès au marché américain, encourageant du même coup les exportations canadiennes. Nos exportations vers les États-Unis, en pourcentage de nos exportations totales, augmentent régulièrement depuis plus de 30 ans. S'il en est ainsi, c'est surtout parce que le taux de croissance de nos exportations vers les États-Unis a toujours été plus élevé que le taux moyen durant cette période. En fait, les exportations canadiennes vers les États-Unis ont toujours affiché un taux de croissance plus élevé que nos exportations vers n'importe quelle autre grande région. Étant donné les problèmes de qualité des données, par exemple la réexpédition de marchandises via les États-Unis vers les marchés de pays tiers, il est possible que les statistiques officielles surestiment légèrement la croissance des exportations canadiennes vers les États-Unis et sous-estiment la croissance des exportations canadiennes vers les autres régions.

Les exportations canadiennes vers les États-Unis renferment un pourcentage plus élevé de produits finis que les exportations canadiennes vers n'importe quel autre grand marché. Encore une fois, on pourrait croire que ces exportations génèrent davantage d'emplois par dollar d'exportation que les exportations canadiennes composées dans une plus grande mesure de produits liés aux ressources naturelles, mais l'analyse entrées-sorties mentionnée plus haut n'autorise pas cette conclusion. Elle laisse plutôt croire que l'effet des exportations canadiennes vers les États-Unis sur l'emploi au Canada est moindre, par dollar d'exportation, que l'effet des exportations canadiennes vers l'UE et la région

Asie-Pacifique. Cependant, il convient également de noter que les exportations vers les États-Unis donnent la proportion rémunérations-emplois²² la plus élevée.

3. LE FINANCEMENT DE NOTRE DETTE : L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DE PORTEFEUILLE AU CANADA

La récente baisse de valeur du dollar a attiré l'attention sur le pourcentage assez considérable de la dette canadienne qui est détenu par les étrangers. À la fin de 1993, environ 4 % de tous les titres obligataires (c.-à-d. bons du Trésor, obligations, etc.) en circulation dans le monde avaient été émis par le secteur public canadien. La part du secteur privé canadien était beaucoup plus modeste. À titre de comparaison, la part du secteur public britannique était de 3 %²³. Entre janvier 1991 et mai 1994, les emprunteurs canadiens ont émis 7 % de l'ensemble des nouvelles obligations émises sur les marchés obligataires internationaux. Là encore, la part canadienne est comparable à celle d'économies beaucoup plus importantes telles que la France (9 %) ou le Royaume-Uni (9 %)²⁴. Le Canada représente une part relativement importante de l'investissement de portefeuille au niveau mondial, ce qui explique notre forte dépendance à l'égard des marchés financiers étrangers pour le financement de nos déficits publics.

En 1993, l'investissement étranger de portefeuille dans le passif des gouvernements canadiens, un passif constitué surtout d'obligations, représentait 45 % du passif canadien total à l'égard des étrangers²⁵. En 1983, le pourcentage était de 31 %. L'investissement étranger de portefeuille au Canada, qui prend de plus en plus la forme de titres d'État plutôt que de titres du secteur privé, a commencé de dépasser l'investissement étranger direct au Canada à la fin des années 1970. Cette tendance s'est poursuivie tout au long des décennies 1980 et 1990. En 1993, l'investissement étranger de portefeuille dans les titres d'État des gouvernements canadiens, y compris les sociétés d'État, se chiffrait à 264 milliards de dollars²⁶. À titre de comparaison, le stock de l'investissement étranger direct au Canada en 1993 était de 146 milliards de dollars.

²² McCormack, *L'effet des exportations*, p. 50-51.

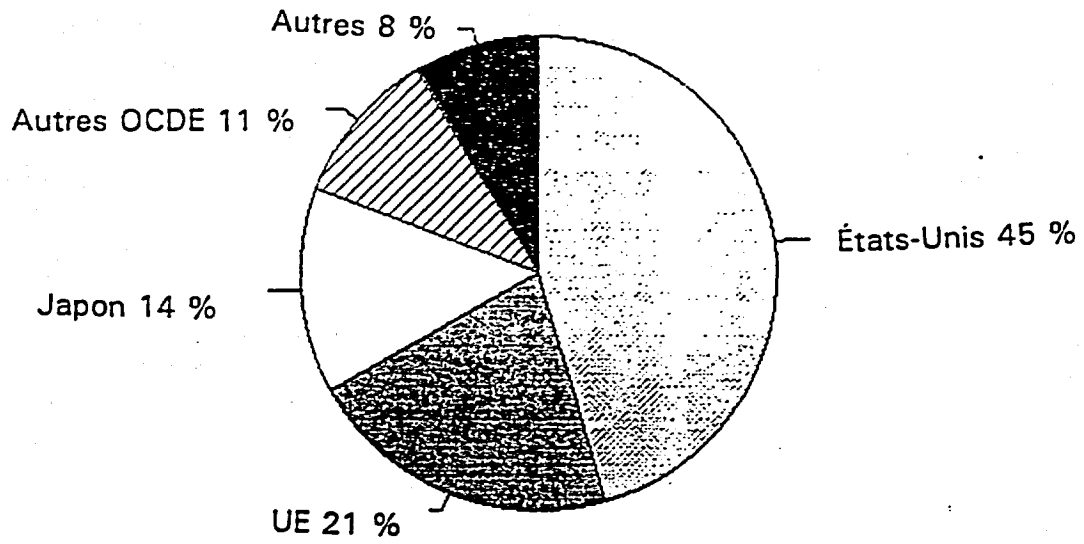
²³ Banque des règlements internationaux, *64^e rapport annuel* (Bâle, juin 1994), p. 111.

²⁴ OCDE, *Tendances des marchés des capitaux* (Paris, juin 1994), p. 91.

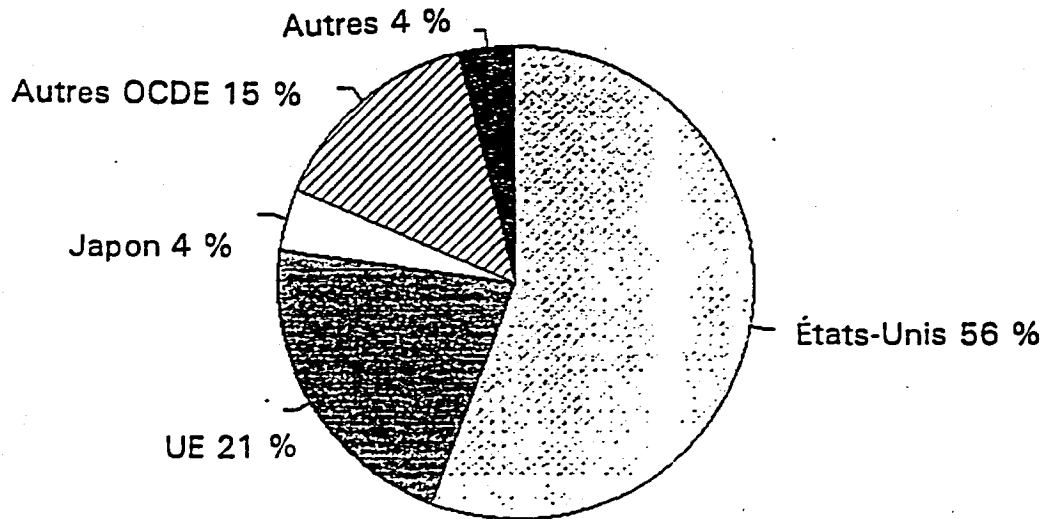
²⁵ Sauf indication contraire, les statistiques relatives à l'investissement étranger de portefeuille au Canada proviennent de Statistique Canada, StatCan : Disque CANSIM 1994-2, Bilan des investissements internationaux du Canada, Matrices 4180-4187, 2700 et 2705.

²⁶ Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada 67-202 1993*, p. 114.

Investissement étranger de portefeuille au Canada Parts régionales du stock total

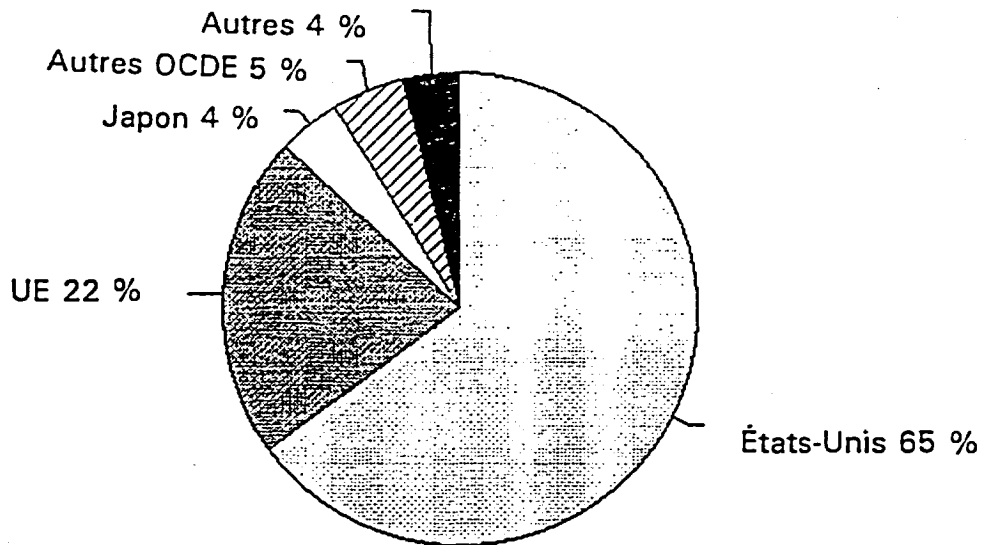


1993

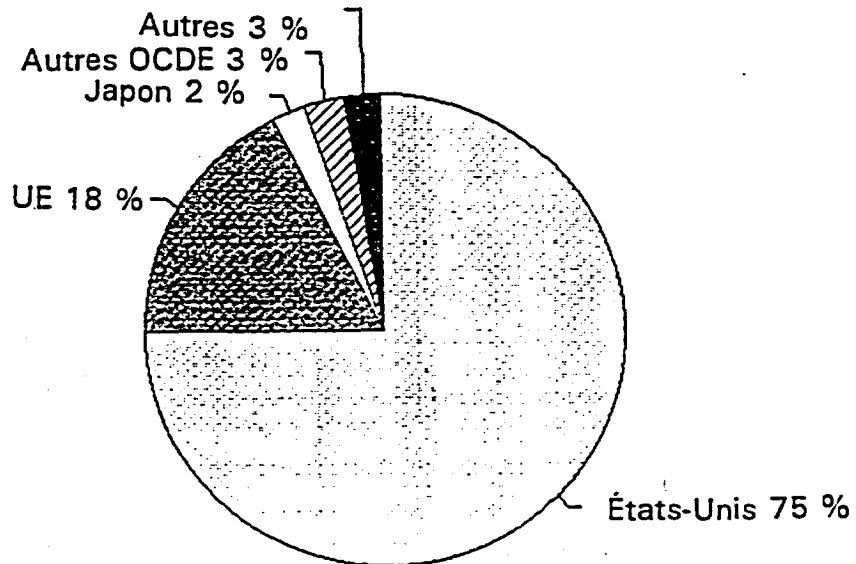


1983

Investissement étranger direct au Canada Parts régionales du stock total



1993



1983

D'où vient cet investissement de portefeuille? En 1993, les États-Unis détenaient la part la plus importante de l'investissement étranger de portefeuille au Canada (environ 45 %). Durant la décennie 1980, l'investissement américain de portefeuille au Canada a augmenté très lentement, tandis que l'investissement de portefeuille détenu par les Japonais et les Européens a connu une forte hausse. En conséquence, la part américaine de l'investissement étranger de portefeuille au Canada était tombée à environ 36 % du total en 1988. L'investissement américain de portefeuille au Canada connut cependant une forte hausse durant les années 1990, rétablissant ainsi à son niveau antérieur, et même un peu plus, la part américaine de l'investissement étranger de portefeuille au Canada. La part américaine actuelle de l'investissement étranger de portefeuille au Canada est néanmoins considérablement plus faible qu'elle ne l'était il y a vingt ans. En 1973, les Américains détenaient 79 % de l'investissement étranger de portefeuille sous forme d'obligations et 65 % sous forme d'actions.

Après les États-Unis, le Japon détenait en 1993 la part la plus importante de tous les pays dans l'investissement étranger de portefeuille au Canada (environ 14 %, contre 4 % en 1983). La quasi-totalité de l'investissement japonais de portefeuille au Canada était constituée d'obligations. Selon Statistique Canada cependant, l'investissement japonais dans les obligations canadiennes est tombé de 49,5 milliards de dollars en 1992 à 46 milliards de dollars en 1993. Des études indépendantes effectuées par l'ambassade du Canada à Tokyo indiquent la même tendance²⁷. Les études de l'ambassade montrent que les avoirs des investisseurs japonais dans les titres canadiens ont chuté de 8,4 milliards de dollars en 1994 par rapport à 1993. La part japonaise de l'investissement étranger de portefeuille en obligations canadiennes est passée de 21 % des avoirs étrangers totaux en 1992 à 17 % en 1993. Il reste à savoir si l'investissement japonais de portefeuille au Canada reviendra aux niveaux des années 1980.

La part européenne totale de l'investissement étranger de portefeuille au Canada (21 % pour l'UE en 1993 et 1983) est plus importante que celle du Japon (14 %), mais plus faible que celle des États-Unis. La part européenne a augmenté régulièrement au cours des années 1980, mais à un rythme plus lent que la part japonaise²⁸. Le Royaume-Uni demeure le plus important investisseur européen de portefeuille au Canada, et ses investissements deviennent particulièrement importants

²⁷ Ambassade du Canada, *L'investissement japonais de portefeuille au Canada, étude de 1994* (Tokyo, août 1994), p. 1. Il convient de noter que Statistique Canada se réfère à ces données lorsqu'il prépare ses statistiques sur l'investissement de portefeuille.

²⁸ L'investissement de portefeuille de l'UE au Canada a augmenté de 233 % entre 1983 et 1993, tandis que celui du Japon a augmenté de 984 % durant cette période.

(9 % en 1993 contre 4 % en 1983). Les investissements de portefeuille originaires du Royaume-Uni, constitués surtout d'obligations, ont augmenté à un rythme beaucoup plus rapide que ceux des autres pays membres de l'UE au cours des dix années allant de 1983 à 1993.

Malheureusement, on a très peu de détails sur l'investissement de portefeuille au Canada²⁹. Les catégories géographiques de Statistique Canada sont : États-Unis, Royaume-Uni, UE, Japon, « autres » pays de l'OCDE et « tous les autres pays ». Les investissements de portefeuille sont souvent gérés par des institutions intermédiaires, telles que les banques, dans les grands centres financiers. À cause de ces difficultés, on ne peut que conjecturer le pourcentage de l'investissement de portefeuille au Canada qui vient d'Amérique latine, du Moyen-Orient et des pays d'Asie autres que le Japon. La part de « tous les autres pays » dans l'investissement étranger de portefeuille au Canada sous forme d'obligations est néanmoins passée de 3 % en 1983 à 6 % en 1993.

4. L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT

Le Canada est aujourd'hui une destination relativement moins importante de l'investissement étranger direct qu'il ne l'était il y a dix ans. En 1982, environ 14 % du stock de l'investissement étranger direct des pays de l'OCDE se trouvait au Canada. En 1992, ce pourcentage était tombé à environ 7 %³⁰. Durant cette période de dix ans, les courants mondiaux de l'investissement étranger direct ont augmenté considérablement. Par exemple, les courants cumulatifs de l'investissement direct des pays de l'OCDE ont été plus de quatre fois plus élevés entre 1981 et 1990 qu'entre 1971 et 1980³¹. Même si l'on prend en considération les problèmes que pose la qualité des statistiques sur l'investissement, le Canada attire manifestement une part moindre des courants mondiaux de l'investissement étranger direct que ce n'était le cas autrefois.

Les Américains détiennent la majorité de l'investissement étranger direct au Canada depuis bien avant la Seconde Guerre mondiale. C'est encore le cas aujourd'hui. Toutefois, la part américaine de l'investissement étranger direct au

²⁹ Statistique Canada s'efforce d'améliorer les statistiques canadiennes et mondiales sur l'investissement de portefeuille, dans le cadre du groupe de travail sur l'investissement de portefeuille à l'étranger, un groupe de travail qui relève du Comité permanent du FMI sur la balance des paiements.

³⁰ OCDE, *Statistiques d'investissement direct international, annuaire 1994*, p. 16.

³¹ Banque des règlements internationaux, *63^e rapport annuel* (Bâle, juin 1994), p. 90.

Canada régresse lentement depuis les années 1940³². L'investissement américain direct était de 65 % du stock total en 1993, contre 75 % en 1983 et 82 % en 1973. Cela ne signifie pas que l'investissement américain direct au Canada n'a pas connu une croissance en valeur. Cependant, l'investissement étranger direct originaire d'autres sources, principalement de certains pays d'Europe et, dans une certaine mesure, du Japon, connaît une croissance plus rapide.

Les données sur le contrôle étranger de l'industrie canadienne, recueillies par Statistique Canada en vertu de la *Loi sur les déclarations des personnes morales et des syndicats* (CALURA), montrent elles aussi que l'importance de l'investissement américain direct au Canada diminue. En 1983, les entreprises américaines contrôlaient 15,8 % des actifs et 22,3 % des revenus d'exploitation des industries non financières canadiennes. En 1992, elles contrôlaient 14,4 % des actifs et 18,9 % des revenus d'exploitation³³.

La baisse relative de l'importance de l'investissement américain au Canada peut être observée aussi à l'échelle mondiale. En 1983, environ 45 % de tout l'investissement étranger direct dans le monde était d'origine américaine. En 1992, ce pourcentage était tombé à environ 30 %³⁴. L'investissement américain direct à l'étranger s'est maintenu, mais l'investissement direct européen et japonais à l'étranger est devenu de plus en plus important. Le Canada est également devenu une destination moins importante de l'investissement américain direct à l'étranger. En 1983, 21 % de l'investissement américain direct à l'étranger étaient situés au Canada; en 1992, ce pourcentage était tombé à 14 %³⁵.

L'investissement européen direct au Canada a augmenté à un rythme plus élevé que l'investissement américain direct au Canada, entre 1983 et 1993. En conséquence, la part de l'Europe dans l'investissement étranger direct au Canada est passée de 20 % en 1983 à 27 % en 1993. Le Royaume-Uni est de loin le plus important investisseur européen au Canada. La France, l'Allemagne, les Pays-Bas et

³² Sauf indication contraire, les statistiques figurant dans cette section proviennent de Statistique Canada, StatCan : Disque CANSIM 1994-2, Bilan des investissements internationaux du Canada, Matrices 4180-4187, 2700 et 2705.

³³ Statistique Canada, CALURA, Partie I. Personnes morales, Préliminaire 1989, 1990, 1991, 1992, SC 61-220, p. 34-5. Dans la CALURA, le mot « contrôle » signifie non seulement le fait de détenir une participation suffisante pour influencer la politique de l'entreprise (définition utilisée pour déterminer les courants et les stocks de l'investissement direct), mais également le fait de détenir une participation suffisante pour déterminer la manière dont une entreprise fonctionne, ce qui suppose en général la propriété d'au moins un tiers des actions avec droit de vote, lorsque ce bloc d'actions est plus important que tout autre bloc de titres. Toutefois, la plupart des entreprises considérées comme soumises à un contrôle étranger dans le rapport CALURA sont en réalité détenues à plus de 50 % par les étrangers.

³⁴ OCDE, Statistiques d'investissement direct international, annuaire 1994, p. 16.

³⁵ OCDE, Statistiques d'investissement direct international, annuaire 1994, p. 264-265.

la Suisse se partagent le reste de l'investissement européen direct au Canada. Les données CALURA sur le « contrôle » des entreprises indiquent la même tendance. En 1983, les entreprises de la CE contrôlaient 5,3 % des actifs et 4,9 % des revenus d'exploitation des industries non financières canadiennes. En 1992, ces pourcentages affichaient une hausse modeste puisqu'ils étaient passés à 5,9 % et 5,4 %³⁶.

Le Canada devient toutefois une destination moins importante de l'investissement européen direct à l'étranger. Malheureusement, une comparaison entre pays de l'UE ne peut être effectuée parce qu'il n'existe pas de données pour la France. Cependant, le Royaume-Uni et l'Allemagne représentaient en 1992 plus de 20 % de l'investissement direct total des pays de l'OCDE à l'étranger, et ces deux pays peuvent être utilisés pour illustrer la tendance. Le Canada représentait en 1992 une part légèrement plus faible qu'en 1984 quant à l'investissement direct total de l'Allemagne et du Royaume-Uni à l'étranger. Par exemple, en 1984, environ 7 % de l'investissement britannique direct à l'étranger se trouvaient au Canada. En 1992, ce pourcentage était tombé à 5 %³⁷.

L'investissement japonais direct au Canada a augmenté considérablement durant la décennie 1980, mais cet investissement est encore très faible (4 % du stock total en 1993) comparativement à celui des États-Unis (65 %) ou du Royaume-Uni (12 %). Le Canada a conservé une part assez constante (2 %) de l'investissement japonais direct à l'étranger depuis 1983³⁸.

L'investissement direct des pays non membres de l'OCDE au Canada est passé de 3 % à 4 % du total entre 1983 et 1993. Le plus important investisseur non membre de l'OCDE au Canada est Hong Kong. L'investissement direct en provenance de Hong Kong a augmenté de près de 2 000 % (le point de départ était très bas) entre 1983 et 1992, pour atteindre 2 % du total de l'investissement étranger direct au Canada. Les autres investissements directs au Canada de pays non membres de l'OCDE viennent d'un vaste éventail de pays, et non principalement d'une région donnée.

5. TECHNOLOGIE

Le Canada, économie de taille moyenne, s'appuie énormément, pour les technologies nouvelles, sur les activités de recherche-développement effectuées ailleurs. Une partie de ces technologies sont acquises au moyen de licences de brevets

³⁶ Statistique Canada, CALURA, Partie I. Personnes morales, Préliminaire 1989, 1990, 1991, 1992, SC 61-220, p. 34-5.

³⁷ OCDE, Statistiques d'investissement direct international, annuaire 1994, p. 250-1.

³⁸ OCDE, Statistiques d'investissement direct international, annuaire 1994, p. 158-9.

portant sur des technologies développées à l'étranger. D'ailleurs, l'un des avantages de l'investissement étranger direct pour l'économie canadienne est le transfert des technologies et du savoir-faire grâce aux activités de recherche-développement effectuées au Canada. Cependant, tous les investissements étrangers ne sont pas égaux sur ce point.

5.1 Brevets

Les États-Unis sont de loin la plus importante source de nouvelles technologies pour le Canada. Au cours des dix dernières années, environ la moitié de toutes les demandes canadiennes de brevets ont été déposées par des résidents américains. Ces dernières années, ce pourcentage a baissé légèrement. Le Bureau canadien de la propriété intellectuelle signale que, au cours de l'exercice 1992-1993, 44 % de toutes les demandes canadiennes de brevets ont été déposées par des Américains³⁹. Qui plus est, les statistiques des redevances versées pour les brevets et marques de commerce montrent que, en 1992, 81 % des redevances de ce genre payées par des Canadiens avaient pour destination les États-Unis⁴⁰. Bien que ce pourcentage soit très élevé, c'est le plus bas qui ait été enregistré depuis que les statistiques ont été publiées pour la première fois en 1983.

Les Européens conservent une part assez constante, soit environ 30 %, des demandes canadiennes de brevets déposées depuis 1980⁴¹. Cependant, les redevances pour brevets et marques de commerce versées par les Canadiens aux résidents de la CE oscillent depuis 1983 entre 6 % et 10 % des redevances canadiennes totales⁴². Il semble donc que seul un nombre relativement modeste de brevets concédés à des Européens au Canada sont effectivement utilisés ou exploités.

Les demandes japonaises de brevets ont augmenté au Canada au cours des années 1980. Durant l'exercice 1992-1993, les Japonais ont déposé 14 % de l'ensemble des demandes canadiennes de brevets⁴³. Le pourcentage correspondant était de 8 % en 1980⁴⁴. C'est donc une augmentation appréciable. Malheureusement,

³⁹ Bureau canadien de la propriété intellectuelle, *Rapport annuel 1992-1993*, p. 31.

⁴⁰ StatCan de Statistique Canada : *Disque CANSIM 1994-2, Détails des services commerciaux, Matrice 2324*.

⁴¹ OCDE, *Statistiques de base de la science et de la technologie* (Paris, 1993), p. 70.

⁴² *Ibid.*

⁴³ Bureau canadien de la propriété intellectuelle, *Rapport annuel 1992-1993*, p. 31.

⁴⁴ OCDE, *Statistiques de base de la science et de la technologie* (Paris, 1993), p. 70.

Statistique Canada ne publie pas de chiffres pour les redevances entre le Canada et le Japon au titre des brevets et des marques de commerce.

5.2 Recherche-développement

La plus grande partie de la recherche-développement financée par l'étranger au Canada est effectuée par des sociétés affiliées d'entreprises américaines. Sur une liste des cent premières entreprises au Canada pour les dépenses de recherche-développement en 1993, les sociétés affiliées d'entreprises américaines ont engagé 68 % des dépenses consacrées à la R-D par l'ensemble des sociétés affiliées d'entreprises étrangères⁴⁵. La part des sociétés affiliées d'entreprises américaines était de 76 % en 1989. Ces activités de R-D étaient réparties sur un large éventail de secteurs industriels. Il n'existe pas assez de données permettant de déceler une tendance à long terme, mais la baisse apparente de la part américaine semble due à la croissance des dépenses de R-D des sociétés affiliées d'entreprises européennes. La part des sociétés affiliées d'entreprises européennes est passée de 24 % en 1989 à 32 % en 1993. Un peu moins de la moitié des activités européennes de R-D au Canada portaient sur le secteur pharmaceutique.

Les entreprises canadiennes effectuent une bonne part de leur recherche-développement aux États-Unis. En 1990, les filiales américaines d'entreprises canadiennes ont consacré près de 2 milliards de dollars US à des activités de R-D aux États-Unis⁴⁶. À titre de comparaison, les dépenses de R-D des entreprises canadiennes aux États-Unis en 1990 représentaient environ 50 % de la valeur des dépenses de R-D des entreprises canadiennes au Canada⁴⁷.

La liste des 100 premières entreprises au Canada pour les dépenses de R-D montre que les filiales canadiennes des entreprises japonaises ne font presque aucune R-D au Canada. Ainsi, aucune des filiales canadiennes de constructeurs japonais d'automobiles ne figure sur cette liste. En revanche, les dépenses de R-D des filiales américaines de sociétés japonaises en 1990 étaient comparables à celles des autres filiales américaines d'entreprises étrangères⁴⁸. L'absence de R-D japonaise au Canada semble étrange, étant donné la taille relativement importante de l'investissement japonais direct dans ce pays.

⁴⁵ Les données sur les cent premières entreprises au chapitre de la R-D sont fondées sur la recherche effectuée par Evert Communications Ltd., d'Ottawa.

⁴⁶ OCDE, *Performance des filiales étrangères dans les pays de l'OCDE* (Paris, 1994), p. 67.

⁴⁷ Statistique Canada, *Bulletin de service, Statistiques des sciences* vol. 17, n° 5 (août 1993), p. 4.

⁴⁸ OCDE, *Performance des filiales étrangères dans les pays de l'OCDE* (Paris 1994), p. 67.

6. L'INVESTISSEMENT CANADIEN DIRECT À L'ÉTRANGER

L'investissement canadien direct à l'étranger commence à se rapprocher de la valeur de l'investissement étranger direct au Canada. En 1993, le stock de l'investissement canadien direct à l'étranger était de 115 milliards de dollars, tandis que l'investissement étranger direct au Canada était de 146 milliards de dollars⁴⁹. À titre de comparaison, en 1983, l'investissement canadien direct à l'étranger était de 42 milliards de dollars, tandis que l'investissement étranger direct au Canada était de 80 milliards de dollars.

La plus grande partie de l'investissement canadien à l'étranger se trouve aux États-Unis (56 % en 1993), mais l'investissement canadien direct en Europe s'est récemment accru plus rapidement qu'aux États-Unis. En conséquence, le pourcentage de l'investissement canadien direct en Europe est passé de 14 % en 1983 à 21 % en 1992. La moitié de cet investissement se trouve au Royaume-Uni, et le reste est concentré dans les pays industrialisés de l'Europe du Nord (la Belgique, la France, l'Irlande, les Pays-Bas et la Suisse en absorbent tous de forts pourcentages).

L'investissement canadien direct à l'étranger s'est accru également à un rythme relativement rapide dans la région Asie-Pacifique. La part de cette région pour l'investissement canadien direct à l'étranger est passé de 7 % en 1983 à 10 % en 1992. La croissance de l'investissement canadien direct en Amérique latine a été plus lente, et la part de cette région a fléchi légèrement, passant de 4 % en 1983 à 3 % en 1992⁵⁰. Étant donné la poussée récente de l'investissement canadien en Amérique du Sud (p. ex. dans le secteur minier au Chili), les chiffres de 1994 pourraient bien révéler, s'ils existaient, que la part de l'Amérique latine dans l'investissement canadien direct à l'étranger a augmenté depuis 1992.

Il est assez difficile de mesurer le niveau réel de l'investissement canadien direct à l'étranger, surtout dans les pays en développement. C'est le cas en particulier du Chili. Selon le Comité d'examen de l'investissement étranger du gouvernement chilien, l'investissement canadien au Chili en 1992 était de 765 millions de dollars US⁵¹. En revanche, selon Statistique Canada, l'investissement canadien direct

⁴⁹ Sauf indication contraire, les chiffres de cette section et de la section suivante sont extraits du *StatCan de Statistique Canada : Disque CANSIM 1994-2, Bilan des investissements internationaux du Canada, Matrice 4180-4187, 2700 et 2705, Investissement canadien direct à l'étranger, Matrice 4188 et Investissement étranger direct au Canada, Matrice 4189.*

⁵⁰ L'Amérique latine est définie, aux fins de cette seule section, comme l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale, y compris le Mexique, mais à l'exclusion des Antilles. Cette définition imparfaite est utilisée pour faire en sorte que l'investissement se trouvant dans les paradis fiscaux étrangers ne fausse pas le total de l'investissement canadien direct en Amérique latine. Il faut convenir que cette définition exclut certains investissements authentiques effectués aux Antilles, notamment dans le secteur bancaire et le secteur minier.

⁵¹ Comité d'examen de l'investissement étranger, *Examen de l'investissement au Chili*, juillet 1994, p. 4.

dans toute l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale (à l'exception du Brésil, du Venezuela et de Panama) était de 943 millions de dollars CAN en 1992, dont environ la moitié n'était pas située au Chili. Cette différence peut s'expliquer en partie par le financement de l'investissement direct à l'aide de capitaux obtenus dans des pays tiers. Également, l'investissement direct à l'étranger est quelquefois effectué par l'entremise de sociétés intermédiaires situées dans les centres financiers internationaux. Sur ce point, il est intéressant de noter que, selon Statistique Canada, l'investissement canadien direct était de 2,7 milliards de dollars aux Bermudes et de 2,2 milliards de dollars aux Bahamas en 1992.

Les estimations, qui englobent l'investissement prévu, seront beaucoup plus élevées que les statistiques officielles. L'ambassade du Canada à Santiago estime que l'investissement canadien au Chili en août 1994, y compris l'investissement prévu pour des projets en cours, était de 3,9 milliards de dollars US⁵². Les stocks réels de l'investissement canadien direct au Chili en 1994 étaient probablement plus proches de l'estimation la plus récente du Comité chilien d'examen de l'investissement étranger, soit 1,4 milliard de dollars US d'investissements concrétisés⁵³.

7. L'INVESTISSEMENT CANADIEN DE PORTEFEUILLE À L'ÉTRANGER

L'investissement canadien de portefeuille à l'étranger est davantage sous forme d'actions que d'obligations. L'investissement canadien dans les actions étrangères est en constante augmentation depuis les années 1950, et il a commencé de s'accélérer durant les décennies 1980 et 1990. En conséquence, en 1985, l'investissement canadien de portefeuille dans les actions étrangères dépassait l'investissement étranger de portefeuille dans les actions canadiennes. En 1993, l'investissement canadien de portefeuille dans les actions étrangères représentait plus du double de l'investissement étranger de portefeuille dans les actions canadiennes.

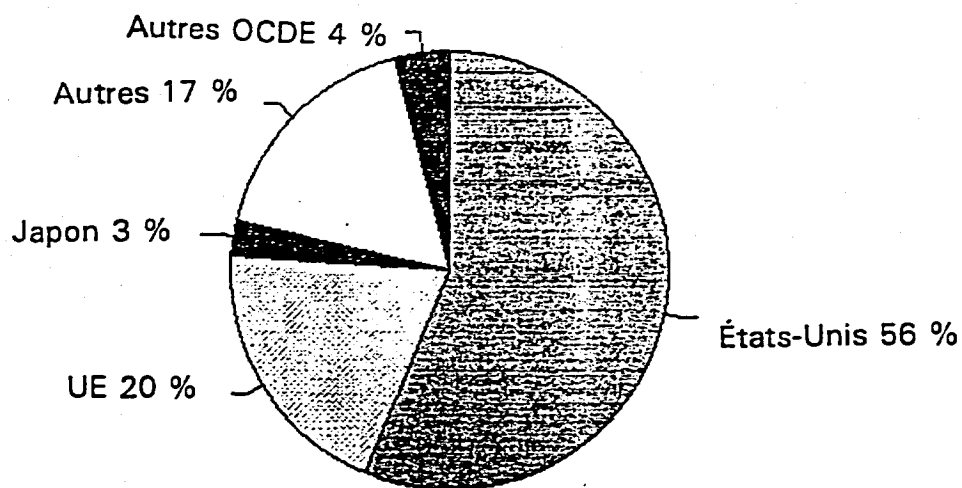
Depuis 1983, l'investissement canadien de portefeuille à l'étranger a connu sa croissance la plus rapide au Royaume-Uni et dans les pays non membres de l'OCDE. En conséquence, la part américaine de cet investissement a baissé légèrement. Cependant, la part américaine (qui représentait 76 % de l'investissement total canadien de portefeuille dans les actions étrangères en 1993) demeure de loin la plus importante. L'investissement canadien de portefeuille à l'étranger est même concentré aux États-Unis dans une mesure plus marquée que l'investissement canadien direct à l'étranger. L'investissement canadien de portefeuille au Japon et en Europe a augmenté notablement, mais à un rythme plus lent que l'investissement canadien de portefeuille en Grande-Bretagne et dans les pays non membres de l'OCDE.

⁵² Ambassade du Canada, Estimation de l'investissement canadien au Chili (Santiago, août 1994).

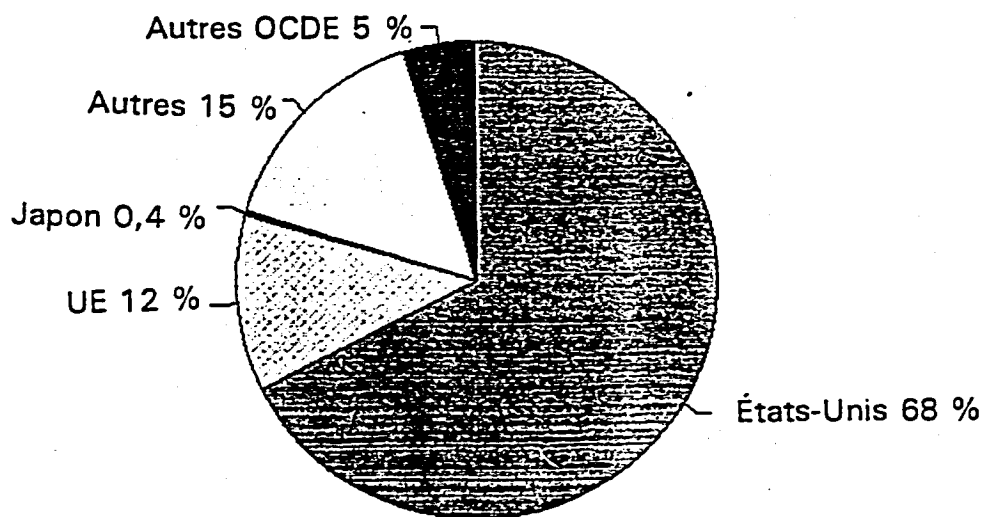
⁵³ Comité d'examen de l'investissement étranger, Examen de l'investissement au Chili, juillet 1994, p. 4.

Investissement canadien direct à l'étranger

Parts régionales du stock total



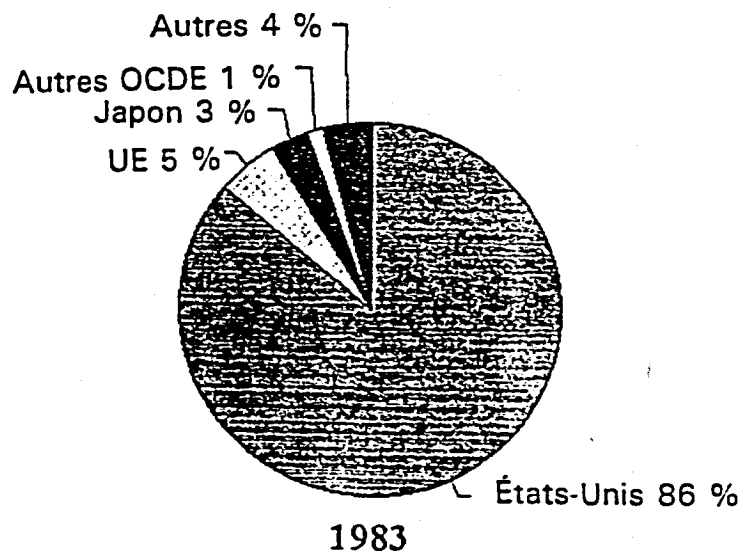
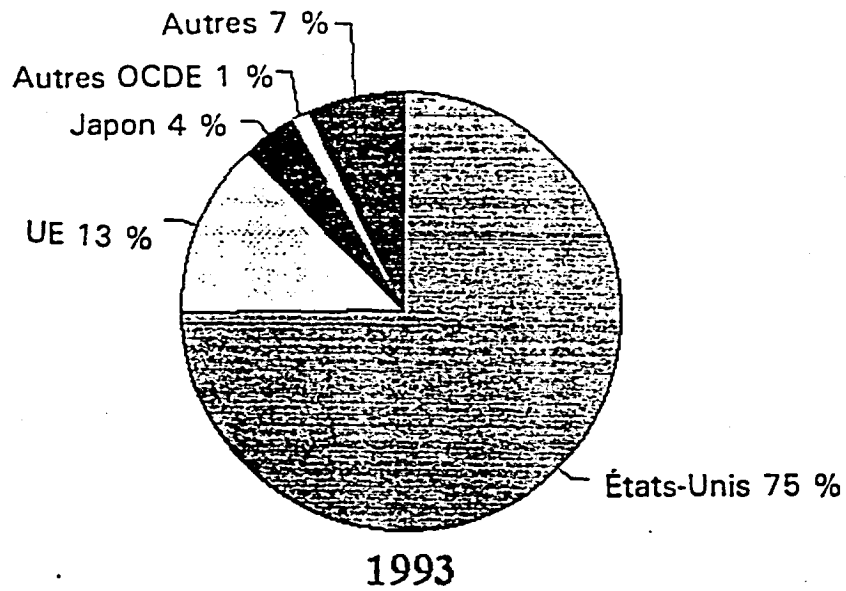
1993



1983

Investissement canadien de portefeuille à l'étranger

Parts régionales du stock total



8. LES EXPORTATIONS DE SERVICES COMMERCIAUX

Selon les chiffres publiés par le Secrétariat du GATT, le Canada conserve depuis 1982 une part assez constante des exportations mondiales de services commerciaux, soit 2 %⁵⁴. Entre 1983 et 1993, le taux de croissance des exportations canadiennes de services commerciaux a été de presque 50 % plus élevé que le taux de croissance des exportations canadiennes de marchandises⁵⁵. Cependant, nos exportations de services commerciaux sont encore relativement négligeables lorsqu'on les compare à nos exportations de marchandises. En 1993, la valeur totale de nos exportations de services commerciaux représentait 5 % de la valeur de nos exportations totales de marchandises.

La plupart des exportations canadiennes de services commerciaux ont les États-Unis pour destination. Entre 1983 et 1993, la part des États-Unis dans les exportations canadiennes de services commerciaux est passée de 54 % à 58 %. En 1992, la dernière année pour laquelle on dispose de chiffres, environ la moitié de ces exportations vers les États-Unis consistaient en des ventes entre sociétés du même groupe. Les exportations intra-sociétés étaient concentrées dans quelques catégories : services de gestion et services administratifs, recherche-développement, assurance et frais liés à l'industrie automobile (y compris usinage).

L'Europe absorbe la deuxième part en importance des exportations canadiennes de services commerciaux (22 % en 1992), mais ces exportations ont connu une croissance lente comparativement à celles destinées aux autres grandes régions. Les exportations intra-sociétés sont importantes. En 1992, environ un tiers des exportations canadiennes de services commerciaux vers la CE étaient des ventes entre sociétés du même groupe. En 1992, nos exportations de services commerciaux vers l'Europe équivalaient à 14 % de nos exportations de marchandises vers l'Europe. À titre de comparaison, nos exportations de services commerciaux vers les États-Unis ne représentaient en 1992 que 4 % de nos exportations de marchandises vers ce marché.

Ce sont nos exportations de services commerciaux vers la région Asie-Pacifique qui ont augmenté le plus rapidement. La part de cette région dans les exportations canadiennes de services commerciaux est passée de 8 % en 1985 à

⁵⁴ Secrétariat du GATT, *Statistiques du commerce international* (Genève, 1993), p. 88.

⁵⁵ Les statistiques sur les exportations canadiennes de services commerciaux sont extraites du StatCan de Statistique Canada : Disque CANSIM 1994-2, Détails des services commerciaux, Matrice 2324 et les éditions 1990-1994 de Statistique Canada, Les transactions internationales de services du Canada SC 67-203.

11 % en 1992. Cette croissance s'est surtout manifestée dans les exportations vers les PNI de l'Asie de l'Est.

Les exportations de services commerciaux vers le Japon n'ont pas augmenté aussi rapidement, et la part du Japon dans ces exportations est demeurée assez constante depuis 1985, soit 3 %. Statistique Canada n'effectue pas une répartition de nos exportations de services commerciaux vers le Japon entre sociétés du même groupe et sociétés indépendantes, mais il est intéressant de noter que le pourcentage des exportations de services commerciaux entre sociétés du même groupe, dans la catégorie « autres pays », catégorie qui englobe le Japon (mais non les États-Unis ni l'UE) a augmenté nettement depuis 1983. Étant donné que les exportations de services commerciaux entre sociétés du même groupe sont liées à l'investissement étranger et que la décennie 1980 a vu une forte augmentation de l'investissement japonais direct au Canada, il y a lieu de croire qu'un certain pourcentage de nos exportations de services commerciaux vers le Japon se rapportent à des opérations intra-sociétés.

Les 9 % restants des exportations canadiennes totales de services commerciaux sont assez également répartis entre l'Amérique latine d'une part et le Moyen-Orient et l'Afrique d'autre part. Nos exportations de services commerciaux vers l'Amérique latine ont augmenté lentement, contrairement à celles destinées au Mexique, dont la croissance a été assez nette, passant de 34 millions de dollars en 1991 à 87 millions de dollars en 1992. Le schéma des exportations vers le Moyen-Orient et l'Afrique est moins évident.

9. LE TOURISME

Le tourisme génère au Canada des revenus comparables aux revenus tirés des services commerciaux. Le Canada conserve depuis 1980 une part assez constante de 2 % du marché touristique mondial, un marché en forte croissance⁵⁶.

La grande majorité des étrangers qui visitent le Canada sont encore les Américains, mais leur part du nombre total de brèves visites est tombée de 87 % en 1984 à 80 % en 1993⁵⁷. L'importance du tourisme en provenance des États-Unis a diminué quelque peu, et les visiteurs d'autres régions, en particulier d'Asie et d'Amérique latine, dépensent aujourd'hui nettement plus en moyenne que les touristes américains. Cette tendance est illustrée par la section « recettes touristiques » du compte courant de la balance des paiements. Les recettes touristiques provenant des États-Unis ont augmenté de 19 % entre 1988 et 1993, tandis que celles provenant

⁵⁶ Organisation mondiale du tourisme, *Annuaire des statistiques du tourisme* (Madrid, 1994), p. 23.

⁵⁷ Statistique Canada, *Touriscopes 1993 SC 66-201*, p. 12.

de tous les autres pays ont augmenté de 83 % durant cette période⁵⁸. Les touristes américains ont dépensé en moyenne 87 \$ par jour en 1993, contre 67 \$ par jour en 1988⁵⁹.

Le nombre de visiteurs originaires des pays d'Asie autres que le Japon a beaucoup augmenté ces dernières années. Ces touristes ont fait 428 000 brèves visites en 1993, contre 374 000 en 1988⁶⁰. Leurs dépenses au Canada ont elles aussi augmenté notablement, passant d'une moyenne par visiteur de 53 \$ par jour en 1988 à 90 \$ en 1993. Les dépenses moyennes des touristes japonais sont les plus élevées. Ils ont dépensé en moyenne 157 \$ par jour en 1993 contre 110 \$ en 1988. Le nombre de visiteurs japonais est passé de 324 000 en 1988 à 409 000 en 1993.

Bien que les touristes originaires d'Amérique latine soient moins nombreux que les touristes originaires d'Asie, leurs dépenses ont augmenté fortement. Les touristes originaires d'Amérique du Sud ont dépensé en moyenne 96 \$ par jour en 1993, contre 64 \$ par jour en 1988. En 1993, les dépenses journalières moyennes des visiteurs originaires du Mexique (114 \$) n'étaient dépassées que par celles des touristes japonais⁶¹.

Les Européens sont, en importance numérique, le deuxième groupe de visiteurs au Canada après les Américains. Le nombre de visiteurs européens est passé de 1,6 million en 1988 à 1,8 million en 1993. Leurs dépenses journalières moyennes ont été relativement faibles en 1993, soit 70 \$. Les visiteurs originaires des pays producteurs de pétrole du golfe Persique sont réunis dans la catégorie « autres Asiatiques » par Statistique Canada, en raison de leur petit nombre. Il n'existe pas de moyen facile d'isoler leur nombre.

10. LES PARTENARIATS DE POLITIQUE COMMERCIALE

Les plus importants partenaires du Canada en matière de politique commerciale demeureront les poids lourds de l'économie mondiale : les États-Unis, le

⁵⁸ Statistique Canada, *Les transactions internationales de services du Canada, 1992 et 1993*, SC 67-203, p. 30.

⁵⁹ Statistique Canada, *Touriscope 1993* SC 66-201, p. 15 et Statistique Canada, *Touriscope 1989* SC 66-201, p. 14.

⁶⁰ Ces chiffres et ceux qui suivent dans la présente section proviennent de Statistique Canada, *Touriscope 1993* SC 66-201, p. 19 et de Statistique Canada, *Touriscope 1988* SC 66-201, p. 18.

⁶¹ Il y a eu 90 800 brèves visites de touristes sud-américains en 1988 et 79 000 en 1993. Il y a eu 67 200 brèves visites de touristes mexicains en 1988 et 86 000 en 1993. Statistique Canada, *Touriscope 1993* SC 66-201, p. 19 et Statistique Canada, *Touriscope 1988* SC 66-201, p. 18.

Japon, l'UE (c.-à-d. la Commission de l'UE)⁶² et les économies les plus importantes de l'UE, c.-à-d. le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France. Ce sont là les économies dominantes de la planète, dont les actions déterminent dans une grande mesure l'orientation du système commercial mondial. Les États-Unis demeurent le principal partenaire du Canada dans tous les domaines de l'activité économique évoqués dans le présent document. Les autres grands intervenants sont aujourd'hui des sources de plus en plus importantes de l'investissement au Canada. Simultanément, les intérêts du Canada ne concordent pas toujours avec ceux de ses partenaires de la Quadrilatérale, par exemple en ce qui concerne l'urgence d'une réforme des pratiques antidumping des gouvernements, l'utilisation des subventions à l'exportation des produits agricoles ou la nature de la relation entre les normes du commerce et les normes de l'environnement et du travail, ou encore l'application de telles normes.

Par ailleurs, certaines des économies les plus importantes de la ceinture du Pacifique et de l'Amérique latine jouent un rôle de plus en plus marqué dans la réalisation des objectifs de politique commerciale du Canada. Ce sont des pays avec qui il faut compter aujourd'hui sur le plan économique et qui sont de plus en plus disposés à appliquer un système commercial international normatif qui concorde avec leurs propres intérêts nationaux. Ce sont le Mexique, le Chili, le Brésil, l'Argentine, la Colombie, la Corée du Sud, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Indonésie, Singapour, la Malaisie et la Thaïlande. Ce n'est pas un hasard si nombre de ces pays sont aujourd'hui des partenaires économiques de plus en plus importants pour le Canada.

Une bonne partie de nos efforts de politique commerciale est axée sur le groupe de la Quadrilatérale, mais nous devrions nous appliquer à travailler plus étroitement avec les pays de cette seconde liste, sur tel ou tel aspect particulier. Nombre d'entre eux se sont révélés de bons alliés sur les questions de politique commerciale où il y a convergence de nos intérêts. Durant la période antérieure au lancement des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round, plusieurs de ces pays ont coopéré étroitement avec le Canada à Genève pour faire valoir la nécessité d'une libéralisation accrue du commerce des produits à base de ressources. Mieux connu et aujourd'hui tribune officielle, le Groupe de Cairns sur l'agriculture est un autre exemple de l'utilité des alliances avec ces pays pour la poursuite des objectifs canadiens de politique commerciale dans le cadre des NCM.

Il existe au moins deux formes possibles de coopération sur les questions de politique commerciale avec ces autres « moyennes puissances ». Le Canada peut ouvrir la voie en formant des coalitions de nations dont les intérêts sont semblables, pour faciliter la réalisation de nos objectifs dans les négociations menées sous l'égide

⁶² Avec le Canada, les ministres du commerce de ces trois économies se rencontrent régulièrement comme Groupe de la Quadrilatérale, pour discuter de questions se rapportant au développement du système international de commerce et d'investissement.

de l'OMC. Nous pouvons également travailler sur un plan bilatéral ou régional à l'établissement de structures officielles propres à consolider et à renforcer des relations économiques déjà existantes. Élargir à l'Amérique du Sud, et peut-être aux pays de la ceinture du Pacifique, le mécanisme d'accession à l'ALENA serait l'une des façons d'y parvenir. Les autres voies que nous devrions explorer à titre complémentaire sont l'objectif d'un libre-échange pour 2010 ou 2020, objectif entériné par les dirigeants du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) en novembre 1994, et l'objectif 2005 pour l'établissement d'une zone de libre-échange des Amériques, objectif convenu durant le sommet des Amériques tenu à Miami en décembre dernier.

En résumé, la politique commerciale canadienne reconnaît l'importance économique croissante, pour le Canada et les autres pays, d'un certain nombre de pays d'Amérique latine et de la région Asie-Pacifique. Cela ne signifie pas que nos relations de politique commerciale avec les économies de la Quadrilatérale devraient de quelque façon être négligées, mais plutôt que les partenariats de politique commerciale du Canada sont multiples et stratégiques, et qu'ils reflètent l'élargissement des relations économiques du Canada avec le monde.

11. CONCLUSIONS

Les grandes tendances des relations économiques du Canada paraissent assez claires. Le commerce des marchandises continue de dominer les échanges économiques du secteur privé canadien avec les autres pays. Les exportateurs canadiens conservent leur part des marchés mondiaux. La croissance des exportations canadiennes est la plus marquée dans la région Asie-Pacifique, aux États-Unis et, dans une moindre mesure et plus récemment, en Amérique latine et dans les pays du golfe Persique. L'importance relative du commerce des marchandises entre le Canada et l'Europe est en baisse.

L'investissement étranger au Canada est aujourd'hui de plus en plus concentré dans les titres obligataires du secteur public canadien. Les Européens et les Japonais détiennent davantage de ces titres qu'il y a dix ans, mais leur part est cependant moindre que celle des investisseurs américains. L'investissement étranger direct est en croissance, mais la part du Canada dans les courants mondiaux de l'investissement étranger direct se rétrécit. Les États-Unis sont encore de loin le plus important investisseur étranger au Canada, mais l'investissement étranger provenant de certains pays européens, du Japon et de Hong Kong a connu une croissance constante au cours des dix dernières années.

Les sources canadiennes de technologies étrangères traduisent, sauf pour le Japon, les schémas de l'investissement étranger au Canada. Les activités

européennes de R-D au Canada ont augmenté ces dernières années, mais les États-Unis demeurent pour le Canada la principale source de technologies étrangères.

L'investissement du secteur privé canadien à l'étranger commence à atteindre des niveaux comparables à l'investissement du secteur privé étranger au Canada. La part la plus importante de cet investissement se trouve aux États-Unis, mais l'investissement canadien connaît une forte croissance en Europe, en particulier au Royaume-Uni, dans la région Asie-Pacifique et plus récemment en Amérique latine.

La croissance des exportations de services commerciaux est plus rapide que celle des exportations de marchandises, mais les exportations de services commerciaux sont encore très modestes quand on les compare aux exportations de marchandises. Le schéma des exportations de services commerciaux ressemble beaucoup à celui des exportations canadiennes de marchandises. Les recettes touristiques au Canada sont comparables, par la taille, aux recettes des exportations de services commerciaux. Une part croissante de ces recettes est attribuable aux touristes originaires d'Asie et d'Amérique latine.

Le réseau canadien des partenariats possibles en matière de politique commerciale est également beaucoup plus large aujourd'hui qu'il y a dix ou quinze ans. Nos collègues de la Quadrilatérale demeurent indispensables pour la gestion du système commercial international, mais, pour un nombre assez important de points à régler, le Canada a tout intérêt à coopérer avec certains pays d'Amérique latine et d'Asie, selon les dossiers.

Plusieurs points évoqués dans le présent document soulèvent très certainement des considérations politiques et devraient être approfondis. Il serait utile d'examiner pourquoi les exportations canadiennes vers l'Europe ont vu leur importance décroître malgré l'augmentation très nette des importations européennes en provenance de l'extérieur de l'UE, et il serait utile de se demander si les raisons de cette décroissance des exportations canadiennes vers l'Europe présentent de l'intérêt pour la stratégie de promotion du commerce international élaborée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Les données évoquées dans le présent document montrent que le Canada attire depuis quelques années une part plus modeste des courants mondiaux de l'investissement étranger direct. Quelles sont les raisons de ce déclin et quelles mesures le Ministère peut-il prendre pour rendre le Canada plus attrayant pour les investisseurs étrangers? Le schéma des dépenses de R-D des filiales de sociétés étrangères, et en particulier japonaises, mérite très certainement d'être examiné plus en détail, étant donné les chiffres évoqués dans le présent document, qui laissent entendre que les dépenses de R-D des entreprises japonaises au Canada sont presque nulles.

ANNEXE : LES LIMITES DES STATISTIQUES ÉCONOMIQUES INTERNATIONALES

Les statistiques utilisées pour mesurer les relations économiques du Canada avec le reste du monde posent toutes des problèmes de taille. Je vais décrire brièvement ci-après les problèmes entraînés par les statistiques qui visent à mesurer le commerce des marchandises, le commerce des services et l'investissement étranger.

● **Commerce des marchandises**

Le problème que posent les statistiques du commerce des marchandises, un problème qui est mondial et qui va croissant, trouve sans doute sa meilleure illustration dans un exemple récent donné par Jacob Ryten, le statisticien en chef adjoint de Statistique Canada. La somme des importations de tous les pays devrait être égale à la somme des exportations de tous les pays. En 1970, les importations mondiales totales ont été de 10 % supérieures aux exportations mondiales totales (cet écart peut s'expliquer en partie, et même surtout, par la différence entre les données FAB et les données CAF). Toutefois, en 1991, cette différence était passée à 50 %. Ces « importations en provenance de nulle part » forment un pourcentage important du commerce mondial et font voir que les statistiques du commerce posent un problème international croissant. Comme la plus grande part du commerce mondial se fait à l'intérieur de l'OCDE, le problème des statistiques du commerce ne se limite pas aux pays dont les systèmes administratifs sont peu développés.

Pour le Canada, ce problème signifie que nos partenaires commerciaux, à l'exception des États-Unis, ont souvent des statistiques sur le commerce bilatéral qui diffèrent notablement des statistiques canadiennes pour ce même commerce. L'écart s'explique par les différences techniques que présentent les méthodes de calcul des statistiques sur le commerce et par le problème des données d'exportation sur lesquelles sont fondées ces statistiques⁶³.

Le problème ne se pose pas avec autant d'acuité dans les statistiques de notre commerce avec les États-Unis. En 1990, nous avons accepté d'utiliser les données américaines d'importation pour mesurer les exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis, et, réciproquement, les États-Unis ont accepté d'utiliser nos statistiques d'importation. Avant cette entente, les chiffres canadiens et américains du commerce montraient d'importants écarts. Ainsi, en 1989, les statistiques canadiennes des importations originaires des États-Unis étaient de

⁶³ Une description plus détaillée des problèmes que posent les statistiques canadiennes du commerce des marchandises se trouve dans la publication du Secteur de la politique et économique commerciale (CPE) intitulée *Comment préparer et utiliser les statistiques sur le commerce des marchandises?*

16 milliards de dollars US plus élevées que les chiffres américains correspondants des exportations vers le Canada.

Ce problème fausse notre compréhension des schémas commerciaux du Canada. Si nos exportations de marchandises sont nettement sous-évaluées à cause d'un problème d'établissement de rapports, alors le pourcentage de nos exportations de marchandises qui ont pour destination les États-Unis est probablement un peu plus faible que ne le laissent croire les données publiées de Statistique Canada. S'il en est ainsi, c'est que, comme on l'a vu plus haut, nos statistiques d'exportation de marchandises, pour ce qui est des États-Unis, sont fondées sur les statistiques américaines d'importation. Des déclarations d'importation doivent être produites pour que des marchandises entrent aux États-Unis. Nos statistiques d'exportation pour le reste du monde sont, quant à elles, fondées sur des déclarations d'exportation, qui sont de moins en moins souvent produites. Au surplus, certaines de nos exportations comptabilisées comme exportations vers les États-Unis sont en réalité expédiées vers d'autres marchés via les États-Unis. En d'autres termes, il est certain que les États-Unis ont absorbé un peu moins que le pourcentage de 80 % des exportations canadiennes totales de marchandises signalées par Statistique Canada en 1993. En conséquence, notre perception de l'évolution des schémas commerciaux du Canada se trouve quelque peu faussée, en particulier lorsqu'on veut définir les tendances que présentent nos relations commerciales avec les pays autres que les États-Unis.

Ainsi, les statistiques officielles sont sans doute légèrement trompeuses en raison de problèmes de déclaration des exportations. Si l'on présume que les exportations non déclarées et les exportations réexpédiées vers leur destination finale via un pays tiers se répartissent dans le monde selon des schémas comparables à ceux de nos exportations officielles, alors les pourcentages des exportations totales seront quelque peu différents des pourcentages officiels. Les parts des exportations canadiennes totales vers la région Asie-Pacifique, l'Amérique latine et le Moyen-Orient ont probablement fléchi un peu moins que ne le laissent croire les données existantes. L'effet de ces considérations pour l'Europe est équivoque. Sans une information suffisante, nous ne pouvons mesurer les effets relatifs d'une sous-estimation des exportations, qui feraient que la part européenne des exportations canadiennes serait en réalité plus élevée, et les effets relatifs d'une réexpédition des exportations vers des marchés tiers via l'Europe, qui feraient que la part européenne des exportations canadiennes serait en réalité plus faible.

● Services commerciaux

Quant aux statistiques des services commerciaux, elles ne sont recueillies que depuis relativement peu de temps et elles sont certainement moins normalisées que les statistiques du commerce des marchandises. Les problèmes de données que pose le commerce des services sont probablement plus importants que les problèmes

posés par le commerce des marchandises. Le commerce des services se répartit en plusieurs grandes catégories : services commerciaux, voyages, fret et navigation, services gouvernementaux et « autres » services. Les statistiques canadiennes du commerce des services ne présentent un niveau de détail géographique véritablement utile que pour les services commerciaux et les voyages. Ces deux catégories forment la plus grande part du commerce canadien des services. Dans le présent document, j'ai utilisé les statistiques des services commerciaux de Statistique Canada, qui font partie des statistiques de la balance des paiements. J'ai utilisé les données de Statistique Canada sur le tourisme pour l'examen du commerce des services de voyage, parce que ces statistiques offrent un assez bon niveau de détail géographique.

Le Secrétariat du GATT réunit des statistiques sur les échanges mondiaux de services commerciaux, et il a publié des documents intéressants sur les problèmes que posent les données. Il y a des limites à l'utilité de telles statistiques, étant donné qu'elles sont fondées sur des statistiques nationales qui parfois utilisent des notions et méthodes très différentes pour quantifier les échanges de services commerciaux. Par exemple, les marchandises achetées et vendues par les sociétés de commerce sont parfois comptabilisées comme des services. Il en résulte une surestimation du commerce des services. Par ailleurs, le Secrétariat du GATT croit aussi que de nombreuses opérations du commerce des services ne sont pas comptabilisées. Les statistiques du commerce des services sont inexistantes pour quelques pays qui ne sont pas membres du FMI, tandis que les statistiques officielles peuvent comprendre des omissions importantes qui résultent des problèmes inhérents aux données utilisées par les organismes nationaux de statistique. Citons par exemple la non-déclaration de transactions par les entreprises et l'erreur consistant à faire figurer le commerce des services sous « commerce de marchandises » ou « courants d'investissement ». Pour citer le Secrétariat du GATT : « Il est impossible de dire dans quelle mesure... les statistiques existantes sous-estiment le niveau réel du commerce des services »⁶⁴.

Les problèmes afférents aux statistiques canadiennes du commerce des services correspondent aux problèmes de données afférents aux statistiques canadiennes du commerce des marchandises. Les données canadiennes et américaines du commerce bilatéral des services sont rapprochées sensiblement de la même façon que les statistiques canadiennes du commerce des marchandises. Statistique Canada et le département du Commerce des États-Unis échangent et rapprochent mutuellement leurs données sur les importations de services pour produire des chiffres sur le commerce bilatéral des services. En conséquence, nos statistiques pour le commerce des services avec les États-Unis sont considérées comme très bonnes. Comme ce processus de rapprochement n'est pas effectué avec d'autres pays que les

⁶⁴ Secrétariat du GATT, *Statistiques du commerce international* (Genève, 1989), p. 328.

États-Unis, il est fort possible que les statistiques canadiennes pour le commerce des services avec les autres pays soient moins exactes et soient sous-estimées.

Dans la préparation de ses statistiques sur les services commerciaux, Statistique Canada examine les données administratives de Revenu Canada pour les opérations internationales entre parties liées, données qui sont produites par les entreprises canadiennes. Il est donc très probable que Statistique Canada détienne de très bonnes statistiques pour le commerce des services entre sociétés du même groupe. Les données du commerce entre sociétés indépendantes sont sans doute un peu moins fiables.

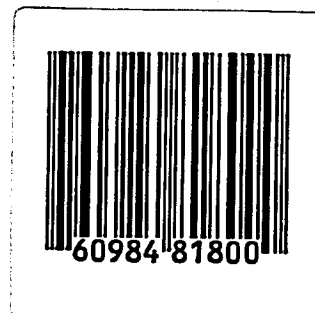
Lorsque des fournisseurs canadiens de services établissent des bureaux à l'étranger, les ventes de services conclues par ces bureaux peuvent ou non être comptées comme exportations de services. Si ces bureaux sont considérés comme des établissements à long terme, alors leurs bénéfices sont comptabilisés par Statistique Canada comme revenus d'investissement dans le compte courant. Si un bureau considéré comme un établissement à long terme ne signale pas un bénéfice, pour quelque raison, alors il est improbable que ses ventes seront reflétées dans les statistiques canadiennes.

Un autre problème possible afférent aux données sur les services est la sous-estimation des importations de services. Statistique Canada a une très bonne idée des entreprises canadiennes qui exportent des services, et croit qu'il saisit la plupart de leurs exportations de services dans ses études et autres mécanismes de collecte des données. Toutefois, à peu près n'importe quelle société canadienne pourrait acheter des services à l'étranger. Il est très possible que les achats de services à des sociétés indépendantes basées dans des pays autres que les États-Unis soient quelque peu sous-estimés. En bref, les statistiques canadiennes sur les échanges de services commerciaux sous-estiment probablement les échanges de services commerciaux entre sociétés indépendantes, en particulier avec les sociétés établies dans des pays autres que les États-Unis.

● Investissement

Finalement, les données sur l'investissement comportent trois grandes lacunes. Puisque les investissements, en particulier les investissements de portefeuille, mais pas seulement eux, sont souvent canalisés via des sociétés holdings ou autres institutions intermédiaires, des erreurs sont commises dans l'indication de la destination finale ou dans la propriété véritable de l'investissement. Deuxièmement, les investissements sont parfois effectués à l'aide de capitaux levés dans des marchés financiers en dehors du Canada. Ces investissements peuvent ne pas être inscrits comme investissements « canadiens » par Statistique Canada. Les statistiques de l'investissement se rapportant au Chili sont comparées dans le présent document pour

illustrer les problèmes. Troisièmement, le défaut le plus important des données pour notre compréhension de la redistribution de l'investissement direct de plusieurs pays au Canada est le fait que les stocks de l'investissement direct sont calculés selon la valeur au livre et non selon la valeur marchande. Cela signifie que les investissements anciens sont en réalité sous-estimés, ce qui fausse en pratique les calculs du pays d'origine pour l'investissement étranger direct au Canada. Les anciens investissements étrangers directs au Canada, dont la plupart viennent des États-Unis et du Royaume-Uni, sont probablement quelque peu sous-évalués comparativement aux investissements directs plus récents.



DOCUMENTS DU GROUPE DES POLITIQUES - POLICY STAFF PAPERS

Récents documents sur des questions économiques et de politique commerciale :
Recent papers on Economic and Trade Policy Issues :

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).* SP19
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).* SP18
3. La mondialisation : Incidence sur la dynamique du commerce et de l'investissement, par Dennis Seebach. Document n° 93/07 (juin 1993).* SP25
4. Le contrôle des fusionnements à l'heure de la libéralisation des échanges : convergence ou coopération?, par Nicolas Dimic. Document n° 93/09 (août 1993).* SP27
5. Les consortiums technologiques : le dilemme du prisonnier?, par Rhoda Caldwell. Document n° 93/10 (août 1993).* SP28
6. La durée optimale des brevets dans une économie commercante : matériaux pour l'avenir de la politique commerciale, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/12 (octobre 1993).* SP30
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).* SP32
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).* SP33
9. Effets de l'intégration des marchés sur le commerce et la politique commerciale, par James McCormack. Document n° 94/01 (février 1994).* SP35
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).* SP36
11. Convergence de la politique de concurrence : les cartels d'exportation, par William Ehrlich et I. Prakash Sharma. Document n° 94/03 (avril 1994).* SP37
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).* SP38
13. Stratégies mondiales et investissement étranger direct : dimension commerciale et économique au Canada, par Julie Fujimura. Document n° 94/07 (février 1994).* SP41
14. Competition and Trade Policy Interface: Some Issues in Vertical Restraints, par I. Prakash Sharma et Prue Thomson, avec Keith Christie. Document n° 94/11 (décembre 1994). SP45
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).* SP47

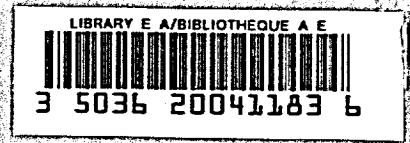
16. L'Organisation mondiale du commerce et les programmes environnementaux : Rapprochements dangereux, par Anne McCaskill. Document n° 94/14 (juin 1994).* SP48
17. Condamnés à agir : réflexions sur les régimes antidumping et la politique de concurrence, par Keith H. Christie. Document n° 94/15 (juillet 1994).* SP49
18. Les droits compensateurs et l'environnement : une boîte de Pandore ?, par Rob Stranks. Document n° 94/19 (octobre 1994).* SP53

B) DOCUMENTS SUR LA PROMOTION DU COMMERCE :

1. From a Trading Nation to a Nation of Traders : Towards a Second Century of Trade Development, par Andrew Griffith. Document n° 92/05 (mars 1992). SP12
2. Exportation et création d'emplois, par Morley Martin, Document n° 93/06 (juin 1993).* SP24
3. L'effet des exportations: analyse entrées-sorties de commerce extérieur canadien, par James McCormack. 92/24 (décembre 1994).* SP58

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).* SP26
2. Japon Inc : La maîtrise des principes économiques fondamentaux, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/16 (décembre 1993).* SP34
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).* SP40
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).* SP44
5. Établissements financiers et entreprises : une relation à la japonaise, par James McCormack. Document n° 94/16 (juillet 1994).* SP50
6. Les blocs économiques régionaux: un fait accompli?, par Julie Fujimura. Document n° 95/01 (février 1995). * SP59
7. Changements de partenaires et partenaires changeants: Tendances des relations économiques régionales du Canada, par Steve Wilson. Document n° 95/02 (mars 1995).* SP60
8. L'intégration économique des pays de l'Asie du Nord: réalité ou illusion?, par Steve Lavergne 95/03 (mars 1995).* SP61



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).* SP14
2. Pour des sanctions efficaces et appropriées, par Jean Prévost. Document n° 93/04 (mars 1993).* SP22
3. L'or noir : Évolution du marché mondial du pétrole et conséquences pour le Canada, par Shusma Gera. Document n° 93/05 (février 1993).* SP23
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).* SP42
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)* SP43
6. Les sanctions proactives : techniques du passé, vision moderne pour une gestion sans violence, par Dr. Nicholas Tracy. Document n° 94/17 (juin 1994).* SP51
7. A View of the Forest: Environmental Stress, Violent Conflict, and National Security, par Rob Stranks. 95/05 (À paraître) SP63

COMMENTAIRE DU GROUPE DES POLITIQUES

- 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. 11 Traders in Tennis Shoes: Derivatives, Volatility, Risk and Supervisory Issues, par James McCormack * (mai 1995)

* Disponible en français - available in English

