



*Le point
sur le commerce
en l'an*

2000

Premier rapport annuel sur
le commerce international
au Canada

Deuxième édition

DOCS

CA1 EA530 T77 EXF

2000

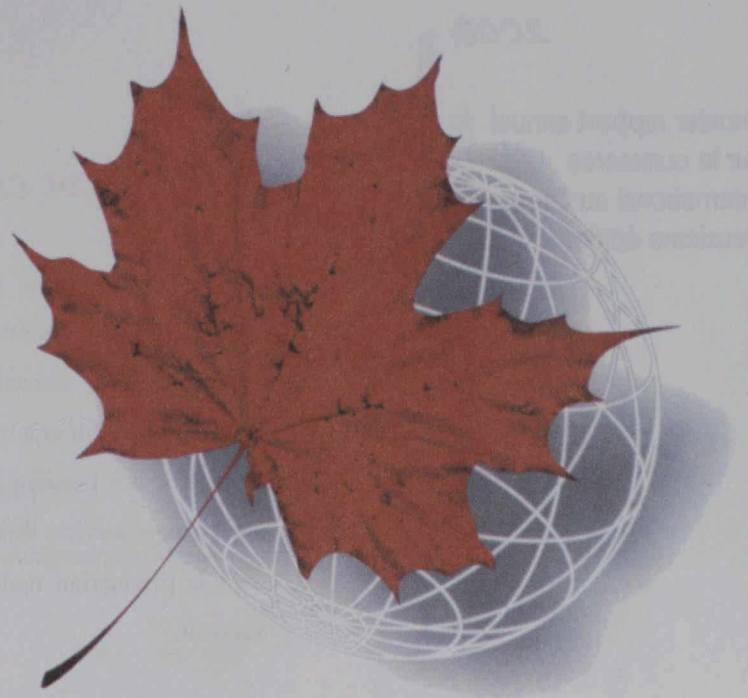
Trade update ... : annual report on
Canada's state of trade

60895703

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01029512 2



Le point
sur le commerce
en l'an
2000

Premier rapport annuel sur
le commerce international
au Canada
Deuxième édition

À PROPOS DE CE DOCUMENT

En cette période d'intégration économique continue aussi bien en Amérique du Nord qu'à l'échelle planétaire, le commerce et l'investissement ont une incidence croissante sur la vie de tous les Canadiens. Au fur et à mesure que les marchés du Canada se trouvent de plus en plus au-delà de nos frontières et que les Canadiens dépendent progressivement davantage des biens et services étrangers, pour leur propre consommation ou comme facteurs dans la production nationale, l'importance de l'évolution économique à l'étranger s'accroît.

Aussi le milieu canadien de la recherche sur les politiques publiques et le public en général sont-ils de plus en plus sensibles à ce qui se passe dans l'économie mondiale. Parallèlement à cet intérêt, on constate une expansion correspondante de la demande d'information et d'analyses détaillées sur les tendances et la performance du commerce et de l'investissement du Canada. Le présent document vise à répondre en partie à cette demande. Il examine et analyse les principaux faits saillants du commerce international et de l'investissement du Canada en 1999 dans le contexte des comptes extérieurs du Canada – la balance des paiements – et à la lumière des tendances et de la performance économiques au Canada et chez ses principaux partenaires commerciaux.

Ce rapport a été préparé par la Direction de l'analyse commerciale et économique (EET) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et supervisé par John M. Curtis, conseiller économique principal et coordonnateur. Ram Acharya a rédigé le rapport, avec la collaboration de Shenjie Chen, Clea Coronel, Suzanne Desjardins et Samad Uddin. Dan Ciuriak a coordonné la préparation du rapport et révisé le texte. Hung-Hay Lau et Sam Lee ont revu et mis à jour les données que renfermait la première édition de ce document.





TABLE DES MATIÈRES

MESSAGE DU MINISTRE	1
BILAN COMMERCIAL DE L'ANNÉE DERNIÈRE	3
Faits saillants de la performance commerciale et économique du Canada	3
Encadré 1. Faits saillants de l'économie en 1999	3
Tableau 1. Commerce du Canada en pourcentage du PIB, 1989-1999	5
Tableau 2. Commerce bilatéral, Canada et États-Unis, 1990-1999	6
Tableau 3. Commerce de biens des États-Unis avec leur cinq principaux partenaires commerciaux	6
COMMERCE DES MARCHANDISES	7
Direction du commerce en 1999	7
Tableau 4. Ventilation des exportations canadiennes de marchandises, 1970-1999 ..	7
Examen de la performance des exportations, selon les principaux partenaires économiques et les grandes régions en 1999	7
Encadré 2. Les exportations canadiennes de marchandises : la question du transbordement	8
Tableau 5. Commerce intra-UE et importations en provenance de quelques partenaires commerciaux, 1989-1998	10
Tableau 6. Exportations canadiennes de marchandise vers l'Asie de l'Est, 1989-1999	11
Tableau 7. Part de l'Asie de l'Est dans l'ensemble des exportations canadiennes de marchandises, 1989-1999	11
Tableau 8. Commerce intra-asiatique et importations en provenance de certains partenaires commerciaux, 1989-1997	13
Encadré 3. La République populaire de Chine	14
Tableau C1. Commerce canadien des marchandises avec la Chine, 1989-1999	14
Tableau C2. Exportations canadiennes de marchandises vers la Chine, 1994-1999	15
Tableau C3. Importations canadiennes de marchandises en provenance de la Chine, 1994-1999	16
Tableau 9. Exportations canadiennes de marchandises vers les principales économies latino-américaines, 1989-1999	17
Sources des importations canadiennes	18
Tableau 10. Importations canadiennes de marchandises, 1950-1999	18
Le commerce des marchandises : évolution sectorielle	18
Facteurs structurels	20
Tableau 11. Facteurs structurels influant sur la croissance des importations canadiennes de marchandises en 1999	20
Tableau 12. Valeur, ventilation et croissance du commerce des marchandises du Canada (base de la balance des paiements)	21
Balance du commerce des marchandises	22
Évolution des termes de l'échange	22
La hausse de la teneur en importations des exportations	23
Encadré 4. Teneur en importations des exportations : incidences sur l'emploi et la croissance	23





COMMERCE DES SERVICES	25
Évolution des échanges canadiens de services	27
Tableau 13. Moyenne des échanges annuels de services, 1960-1999	27
Encadré 5. Les secteurs fondés sur le savoir, moteur des échanges de services commerciaux	28
Tableau 14. Composantes des services commerciaux, 1993-1999	28
REVENUS DE PLACEMENTS	29
En 1999	29
Compte courant	30
Tableau 15. Épargne et investissement intérieurs, en pourcentage du PIB, 1981-1999	30
COMPTE CAPITAL ET COMPTE FINANCIER	33
Investissement direct	33
Tableau 16. Stocks d'IDCE et d'IDE, par secteur, fin de 1998	34
Investissements de portefeuille	34
SOMMAIRE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS	36
Tableau 17. Comptes de la balance des paiements internationaux du Canada en 1999	36
ANNEXE	37
Commerce extérieur par province	37
Tableau 18. Commerce international de produits et de services des provinces et des territoires, 1992-1999	41



*Un message du ministre
du Commerce international,
l'honorable Pierre Pettigrew*



SI LES CANADIENS SONT GÉNÉRALEMENT MODESTES À PROPOS DE LEURS RÉALISATIONS, ils peuvent se féliciter d'avoir posé de nouveaux jalons sur le plan de l'exportation vers le monde et pour ce qui est d'attirer des investissements. Cette réussite, qui est largement illustrée dans ce rapport à l'aide de statistiques, fait ressortir deux réalités particulièrement impressionnantes de la performance internationale du Canada.

Premièrement, le Canada continue d'afficher des résultats spectaculaires en matière de commerce et d'investissement. Tous les jours, nos échanges commerciaux — nos exportations et nos importations de biens et de services — se chiffrent à plus de 2,2 milliards de dollars. Quelque 37 milliards de dollars d'investissements directs sont entrés au Canada en 1999, portant ainsi à 240 milliards de dollars le volume de l'investissement étranger direct dans des entreprises canadiennes créatrices de richesse. Bien souvent, les flux d'investissement sont étroitement liés aux flux commerciaux; on estime en effet qu'environ la moitié des échanges commerciaux mondiaux s'effectuent dans les circuits de sociétés affiliées.

Au total, les exportations de biens et services se sont accrues d'environ 11 p. 100 en 1999, pour atteindre 412 milliards de dollars, ou 43 p. 100 du produit intérieur brut du Canada. Les retombées de cette avancée dans un pays où un emploi sur trois est tributaire des exportations ont été immédiates. Les 427 000 nouveaux emplois créés en 1999 représentent le nombre le plus élevé depuis 1979, et cette expansion est en partie liée directement à nos succès sur les marchés internationaux.

Deuxièmement, les statistiques illustrent la transformation radicale vers la « nouvelle économie » qui caractérise les secteurs industriels et la composition des exportations du Canada depuis quelques années. Les exportations de matériel de télécommunications, par exemple, ont augmenté de 11 p. 100 en 1999. Les exportations du secteur très avancé des produits automobiles se sont accrues de 24 p. 100 en 1999, témoignant de la compétitivité dans ce secteur et des investissements actifs qui y sont faits. Les exportations de services qui rapportent des redevances et des droits de licence ont augmenté de 31 p. 100 en 1999. Dans tous les cas, les sociétés canadiennes se sont mesurées aux champions mondiaux dans les secteurs fondés sur le savoir, et elles ont eu du succès.



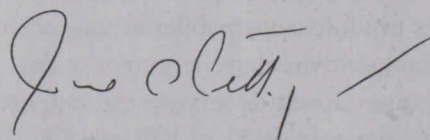
Les Canadiens de toutes les régions du pays ont bénéficié des succès remportés dans cette nouvelle ère économique marquée par l'expansion des activités commerciales au-delà des frontières nationales. Nous sommes désormais hautement intégrés dans l'économie mondiale, et cela crée des emplois pour les Canadiens, accroît la compétitivité de nos entreprises, élargit les choix des consommateurs et améliore la qualité de vie au pays.

Même si nous réussissons bien à l'échelle internationale, les gouvernements et les entreprises du Canada ne doivent pas se reposer sur leurs lauriers. Notre réussite sur les marchés mondiaux repose pour une bonne part sur une infrastructure fédérale qui comprend notamment des centaines d'accords internationaux en matière de commerce et d'investissement, le soutien apporté par 130 missions canadiennes dans le monde et de nouveaux modes de financement offerts par la Société pour l'expansion des exportations. Il faut investir sans cesse dans cette infrastructure et la moderniser constamment.

Nous devons nous efforcer d'accroître le nombre de sociétés canadiennes qui vendront davantage de biens et services dans un nombre de plus en plus grand de pays. Si le commerce du Canada est fortement stimulé par une cinquantaine de grandes sociétés, il n'en demeure pas moins que plus de 70 p. 100 de nos exportateurs sont de petites entreprises dont les ventes ne dépassent pas 1 million de dollars. Lorsqu'elles se lancent sur les marchés étrangers, nous devons appuyer leurs efforts, afin qu'elles se hissent parmi les grandes sociétés du Canada. Nous devons également déployer plus d'efforts sur les marchés émergents et continuer à prendre de l'expansion dans des secteurs à forte croissance comme ceux de l'économie numérique.

Bref, il ne faut pas nous endormir sur nos lauriers. À titre de ministre du Commerce international, je vous invite à contribuer à ces progrès alors que les entreprises canadiennes cherchent à prendre appui sur nos succès avec une détermination renouvelée afin de tirer profit de la mondialisation par le biais des activités commerciales.

Je suis convaincu que si nous poursuivons sans relâche nos efforts intensifs pour cibler de nouveaux marchés et accroître la part des exportations canadiennes vers les marchés existants, le *Rapport sur le commerce international* de l'an prochain montrera que nous continuons sans cesse d'accomplir des progrès.



FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE DU CANADA

Premier rapport annuel
sur le commerce
international au Canada
Deuxième édition

Pour le Canada, 1999 a marqué la huitième année consécutive de croissance économique dans ce qui s'avère la période d'expansion la plus longue et la plus stable de l'après-guerre.

Encadré 1. Faits saillants de l'économie en 1999¹

- ❑ Le produit intérieur brut (PIB), en prix courants, s'est élevé à 957,9 milliards de dollars, soit 31 332 \$ par habitant.
- ❑ La croissance réelle (corrigée pour l'inflation) du PIB s'est accélérée, pour atteindre 4,5 p. 100, contre 3,3 p. 100 en 1998. Ce taux était le plus élevé des années 1990, à l'exception du taux de 4,7 p. 100 affiché en 1994 durant la première phase de la reprise, au lendemain de la récession de 1991.
- ❑ La hausse des prix à la consommation est restée modérée, à 1,7 p. 100, la majeure partie de l'accélération par rapport au taux d'inflation de 0,9 p. 100 en 1998 étant attribuable à l'augmentation des prix de l'énergie. L'inflation mesurée par l'indice de référence (1,5 p. 100) était nettement au-dessous du point médian de la fourchette-cible de 1 à 3 p. 100 fixée par la Banque du Canada.
- ❑ Le taux de chômage s'est situé en moyenne à 7,6 p. 100 en 1999, son plus bas niveau des années 1990. En décembre, le taux de chômage est descendu à 6,8 p. 100, son plus bas niveau depuis avril 1976.
- ❑ La croissance de l'emploi en 1999 a atteint 3 p. 100, le taux le plus élevé depuis 1988, lorsque l'emploi s'était accru de 3,2 p. 100. Les 427 000 nouveaux emplois nets représentent le plus haut niveau depuis 1979, alors que le chiffre record de 445 000 nouveaux emplois avait été établi.
- ❑ La somme des taux d'inflation et de chômage est restée sous la barre des 10 p. 100 – à 9,3 p. 100, plus exactement, soit un peu plus que le creux récent de 9,2 p. 100 observé en 1998 et bien en deçà du taux de 16 p. 100 enregistré durant la récession de 1991.
- ❑ Le dollar canadien a continué de se redresser en 1999, par rapport au creux de 0,638 \$US enregistré le 27 août 1998, au plus fort de la crise économique et financière qui a perturbé les marchés mondiaux cette année-là. Le dollar a terminé 1999 à 0,693 \$US. Pour l'ensemble de l'année, il s'est situé en moyenne à 0,673 \$US, pratiquement inchangé par rapport à sa moyenne en 1998.
- ❑ Les exportations étaient fortement à la hausse en 1999, des gains considérables ayant été enregistrés dans la plupart des provinces du Canada.

Le commerce international a grandement contribué à soutenir la croissance économique du Canada en 1999.

- ❑ Les exportations de biens et de services se sont accrues de 11,3 p. 100 pour atteindre 412,4 milliards de dollars, l'équivalent de 43,1 p. 100 du PIB.
- ❑ Les importations de biens et de services se sont accrues de 7,4 p. 100 pour atteindre 384,6 milliards de dollars, l'équivalent de 40,2 p. 100 du PIB.
- ❑ Le déficit du compte courant a été ramené à 3,4 milliards de dollars ou 0,4 p. 100 du PIB (en baisse par rapport à 16,3 milliards de dollars ou 1,9 p. 100 du PIB en 1998). Le principal facteur ayant contribué à cette amélioration a été l'accroissement de l'excédent de la balance commerciale des marchandises, qui est passé à 33,8 milliards de dollars, contre 19,1 milliards de dollars un an plus tôt.

¹ Sauf indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.



La direction des échanges commerciaux du Canada en 1999 a été grandement influencée par les tendances économiques mondiales.

- ❑ Les exportations vers les États-Unis se sont accrues fortement, à la faveur de l'expansion continue de l'économie américaine. La part des États-Unis dans les exportations de marchandises du Canada est montée à 85,9 p. 100 (contre 83,6 p. 100 en 1998).
- ❑ Les exportations vers le Japon ont baissé, malgré l'accélération temporaire de la croissance de l'économie japonaise au premier semestre de l'année, laquelle était attribuable à d'imposantes mesures budgétaires. Les effets de ces mesures de stimulation se sont rapidement dissipés au deuxième semestre, laissant la croissance de l'économie inchangée pour l'ensemble de l'année.
- ❑ Les ventes à l'Union européenne (UE) se sont légèrement accrues grâce au raffermissement de la croissance dans la plupart des économies de l'Europe de l'Ouest.
- ❑ Les exportations vers la plupart des autres grands marchés se sont ralenties durant l'année:
 - Le vif redressement en Asie de l'Est en 1999 ne s'est pas traduit par une relance générale des exportations canadiennes dans la région. Il y a eu quelques exceptions cependant, puisque les exportations en Corée du Sud (en hausse de 8,3 p. 100) et aux Philippines (en hausse de 13,9 p. 100) se sont raffermies fortement.
 - Les exportations de marchandises vers la plupart des destinations latino-américaines ont décliné en 1999, pendant que la région traversait une récession; la hausse des exportations canadiennes vers les pays avec lesquels le Canada a conclu des accords de libre-échange, soit le Mexique (en hausse de 10,9 p. 100) et le Chili (en hausse de 4,8 p. 100), a compensé en partie ces déclin.

La composition sectorielle des exportations s'est nettement modifiée en 1999.

- ❑ Le fait marquant de 1999 a été la montée en flèche des exportations du secteur de l'automobile. Ce secteur a affiché l'un de meilleurs résultats annuels à l'exportation de son histoire, les ventes internationales ayant augmenté de 24,2 p. 100, ce qui a porté à 26,7 p. 100 la part de ce secteur dans l'ensemble des exportations canadiennes de marchandises. Le secteur de l'automobile a repris ainsi sa place habituelle de principal secteur d'exportation du Canada, devant celui des machines et des biens d'équipement, qui l'avait devancé en 1998. Le commerce dans le secteur de l'énergie a affiché lui aussi une hausse prononcée, en raison principalement du renchérissement du pétrole.
- ❑ Le déclin continu, en moyenne annuelle, du prix des produits métallurgiques a provoqué une baisse de la valeur du commerce des biens industriels, et ce, malgré une hausse des volumes.
- ❑ En ce qui concerne le commerce des services, la croissance la plus forte a été affichée dans le secteur des services commerciaux, où l'expansion continue d'être stimulée par les principaux services commerciaux du savoir.

La croissance des importations a été stimulée par la demande d'investissement résultant de la vigueur de l'économie intérieure.

- ❑ L'expansion rapide des importations de machines et de biens d'équipement a permis à l'économie de continuer à pouvoir répondre à la croissance de la demande et de poursuivre le réoutillage nécessaire pour maintenir sa compétitivité à l'ère électronique.
- ❑ Du point de vue régional, la croissance des importations du Canada en 1999 était largement répartie, avec une croissance vioureuse des importations en provenance des États-Unis, ainsi que de l'Europe et de l'Asie.
- ❑ Du point de vue sectoriel, la croissance des importations a été la plus forte dans les secteurs des biens de consommation et de l'automobile. Les services commerciaux et les biens liés aux investissements ont également fait bonne figure.
- ❑ Exportateur net d'énergie, le Canada a profité dans l'ensemble du vif redressement des prix internationaux du pétrole par rapport à leurs creux très profonds de 1998. Ce redressement a toutefois fait monter en flèche la facture des importations de pétrole des provinces qui sont des importateurs nets d'énergie.



Les flux bilatéraux d'investissement direct se maintiennent à des niveaux records et la dette extérieure nette du Canada diminue pour la première fois depuis 60 ans.

- L'investissement direct étranger (IDE) au Canada a atteint un nouveau record en 1999.
- Au même moment, l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) s'est modéré par rapport à son niveau record de 1998.
- L'IDE a donc dépassé l'IDCE pour la première fois depuis 1992.
- Le principal facteur de croissance de l'investissement direct en 1999 a été les fusions et les acquisitions, notamment dans les secteurs des finances et de l'assurance, des machines et du matériel de transport.
- La dette extérieure nette du Canada, qui diminuait depuis plusieurs années en pourcentage du PIB, a baissé en valeur absolue pour la première fois depuis 60 ans.

Tendances :

- La performance commerciale en 1999 a couronné une décennie de croissance exceptionnelle. Dans la période comprise entre 1990 et 1999, pendant laquelle la croissance du PIB s'est située en moyenne à 2,3 p. 100 en termes réels (c'est-à-dire, compte tenu de l'inflation), les exportations de biens et de services se sont accrues en moyenne de 8,1 p. 100 en termes réels, et les importations, de 7 p. 100.
- Le taux de croissance élevé soutenu du commerce en pourcentage du PIB témoigne des changements structurels apportés dans l'économie en raison des pressions concurrentielles et des nouveaux débouchés créés à l'échelle régionale par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et son successeur, l'Accord de libre-échange nord-américain, et à l'échelle multilatérale par la réduction des barrières commerciales conformément aux accords conclus dans le cadre des négociations commerciales de l'Uruguay Round.
- Le taux plus élevé de croissance des exportations par rapport aux importations dans les années 1990 reflète une croissance un peu plus rapide aux États-Unis qu'au Canada, ainsi que la baisse du taux de change entre le Canada et les États-Unis au cours de la décennie.

Tableau 1. Commerce du Canada en pourcentage du PIB, 1989-1999

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportations en											
pourcentage du PIB	25,6	25,7	25,0	27,0	30,1	34,0	37,3	38,4	39,1	41,2	43,1
Biens	22,4	22,4	21,6	23,4	26,2	29,7	32,9	33,6	34,3	35,8	37,6
Services	3,2	3,3	3,4	3,6	3,9	4,3	4,4	4,8	4,8	5,4	5,4
Importations en											
pourcentage du PIB	25,6	25,7	25,7	27,4	30,2	32,9	34,3	34,4	37,5	39,8	40,2
Biens	21,2	20,8	20,6	22,1	24,4	27,1	28,5	28,6	31,6	33,6	34,1
Services	4,4	4,9	5,1	5,3	5,8	5,8	5,7	5,8	5,8	6,2	6,0

Source : Statistique Canada, *Comptes nationaux des revenus et dépenses*, n° 13-001-PPB au catalogue, premier trimestre de 2000.

Les relations économiques avec les États-Unis ont été le principal facteur de la performance du Canada en matière de commerce et d'investissement.

- Le commerce bilatéral des biens et des services avec les États-Unis s'est accru de 10,6 p. 100 l'an dernier, le commerce des marchandises s'accroissant de 11,0 p. 100 et le commerce des services, de 7,5 p. 100.
- Pour l'ensemble de la décennie, le commerce bilatéral a progressé à un taux annuel moyen de 10,2 p.100, faisant passer le niveau des échanges bilatéraux de biens et de services de 235,2 milliards de dollars par année en 1989 à plus de 622,7 milliards de dollars en 1999. Ce montant représente plus de 1,7 milliard de dollars d'échanges par jour.



- Grâce à cette performance, le Canada a transformé un déficit peu élevé mais persistant du compte courant bilatéral entre 1988 et 1993 en un excédent au cours des années qui ont suivi. Ce renversement s'explique par l'expansion des excédents bilatéraux habituels du commerce des marchandises mais aussi par une réduction importante du déficit de longue date du commerce des services.
- L'excédent du compte courant canadien avec les États-Unis a atteint le niveau sans précédent de 32,4 milliards de dollars en 1999, en hausse par rapport à 11,5 milliards de dollars en 1998.
- Du point de vue canadien, les relations commerciales avec les États-Unis dominent les statistiques : les États-Unis représentent plus des 4/5 des exportations et des 3/4 des importations.

Tableau 2. Commerce bilatéral, Canada et États-Unis, 1990-1999

	Valeur (en millions de dollars courants)			Croissance annuelle (en pourcentage)		
	Biens	Services	Biens et services	Biens	Services	Biens et services
1990-1999	356 181	48 703	404 895	10,5	8,5	10,4
1997	454 140	57 923	512 063	12,8	8,0	12,3
1998	503 293	63 248	566 541	10,8	9,2	10,6
1999	558 722	67 982	626 704	11,0	7,5	10,6

Source : Statistique Canada, CANSIM, matrice 2361 : *Balance des paiements internationaux du Canada — États-Unis.*

Tableau 3. Commerce de biens des États-Unis avec leurs cinq principaux partenaires commerciaux

	Importations (en pourcentage du total)				Exportations (en pourcentage du total)			
	1994-1996	1997	1998	1999	1994-1996	1997	1998	1999
Canada	19,5	19,2	19,9	22,8	21,8	22,0	22,7	24,1
UE	17,9	18,1	19,3	19,1	20,9	20,4	21,8	21,8
Mexique	8,4	9,9	10,4	10,7	8,9	10,4	11,5	12,5
Japon	16,3	14,0	14,0	15,1	10,7	9,5	8,5	8,3
Chine	6,2	7,2	7,8	8,0	1,9	1,9	2,1	1,9

Source : U.S. Census Bureau, *International Trade Statistics*. Nota : Données sur la base douanière.

- Mais les statistiques sur les importations établies par nos partenaires commerciaux laissent supposer une plus grande diversification des exportations du Canada que ne semblent l'indiquer nos propres statistiques à l'exportation. Un facteur qui pourrait expliquer au moins en partie cet écart est le recours croissant par les exportateurs canadiens aux installations de transport américaines pour expédier des marchandises vers des pays tiers. Il peut en découler une surestimation de la part de nos exportations aux États-Unis et une sous-estimation de la part de nos exportations vers d'autres partenaires commerciaux importants. Les travaux en cours de conciliation des données avec les principaux partenaires commerciaux du Canada amélioreront notre connaissance de la ventilation des exportations canadiennes.
- Du point de vue américain, le Canada occupe une place moins importante en raison de la différence de taille des deux économies. Le Canada pèse néanmoins davantage sur le marché américain que sur le marché mondial dans son ensemble, comme le montre le tableau 3, puisqu'il dépasse légèrement les 15 pays de l'UE aussi bien du point de vue du pourcentage des importations que de celui des exportations.



COMMERCE DES MARCHANDISES

La conjoncture a été généralement favorable aux exportateurs canadiens en 1999 : la croissance s'est raffermie à l'échelle internationale, les prix internationaux des matières premières clés (comme l'énergie et certains métaux de base) se sont redressés et le taux de change est resté favorable, car l'appréciation graduelle du dollar canadien par rapport à son plancher record de 1998 est tout de même restée bien inférieure, selon la plupart des indicateurs utilisés, à sa parité de pouvoir d'achat. Par ailleurs, l'accélération de la croissance réelle au Canada (4,5 p. 100) a stimulé une forte demande d'importations en 1999, la valeur des exportations de marchandises du Canada est montée à 360,6 milliards de dollars, en hausse de 11,9 p. 100 par rapport aux 322,3 milliards de dollars enregistrés en 1998. Les importations canadiennes de marchandises sont pour leur part montées à 326,8 milliards de dollars, en hausse de 7,7 p. 100 par rapport à 303,4 milliards de dollars d'importations en 1998. Il en est découlé un excédent de la balance commerciale des marchandises de 33,8 milliards de dollars, soit 3,6 p. 100 du PIB, comparativement à un excédent de 19,1 milliards de dollars en 1998, représentant 2,1 p. 100 du PIB.

DIRECTION DU COMMERCE EN 1999

La part des exportations du Canada aux États-Unis a augmenté au fil des années. Au cours des années 1970 et 1980, la hausse de la part américaine s'est accompagnée principalement d'une baisse de la part des exportations canadiennes en Europe. Dans les années 1990, la hausse de la part américaine s'est accompagnée d'une diminution des parts de toutes les autres régions.

Tableau 4. Ventilation des exportations canadiennes de marchandises (en pourcentage), 1970-1999

	1970-1979	1980-1989	1990-1999	1997	1998	1999
États-Unis	68,6	73,7	79,8	80,5	83,6	85,9
UE	11,4	7,9	6,3	5,7	5,5	5,0
Japon	5,9	5,4	4,2	4,1	3,0	2,6
Reste du monde		14,1	13,0	9,7	9,8	6,5

Source : Statistique Canada, CANSIM, matrice 3685 : *Exportations de marchandises sur la base de la balance des paiements, par 64 groupes principaux et par 6 marchés principaux, dérivés de la nomenclature standard des biens.*

Examen de la performance des exportations, selon les principaux partenaires économiques et les grandes régions en 1999

États-Unis

Les conditions du marché aux États-Unis, qui connaissent leur plus longue période d'expansion de l'après-guerre, ont été extrêmement favorables aux exportateurs canadiens en 1999. Le PIB américain s'est accru de 4,2 p. 100 en termes réels (dépassant 4 p. 100 pour une quatrième année consécutive), mais la demande intérieure américaine a augmenté encore plus vite, à un taux de 5,1 p. 100. Les moteurs de la croissance de la demande intérieure américaine ont été la vigueur des dépenses de consommation et le dynamisme de l'investissement des entreprises, visant tout particulièrement à moderniser la technologie.

- Les dépenses de consommation américaine se sont accrues de 5,3 p. 100 en 1999, la demande étant stimulée par la hausse de l'emploi et l'augmentation de la richesse liée à un marché boursier qui a atteint des sommets sans précédent. Les dépenses consacrées aux biens durables ont augmenté de 11,5 p. 100 en 1999 (après une hausse de 11,3 p. 100 en 1998); en même temps, les dépenses de logement se sont accrues de 7,4 p. 100 en 1999, après une poussée de 9,2 p. 100 en 1998.
- Les investissements des entreprises se sont accrus de 8 p. 100 en 1999, grâce encore une fois aux dépenses en matériel de haute technologie, prolongeant ainsi d'une année de plus une longue période de croissance rapide. Les dépenses en matériel de communication ont augmenté de 25 p. 100, stimulées notamment par l'expansion des télécommunications, la concurrence qui se poursuit sur le marché des services téléphoniques et la diffusion croissante de l'internet et des services connexes.

Le point sur le commerce en l'an 2000

Premier rapport annuel sur le commerce international au Canada
Deuxième édition



- ❑ Les achats de matériel informatique ont augmenté de près de 40 p. 100 et ceux de logiciels, de 13 p. 100. En revanche, les achats de machinerie industrielle ne se sont accrus que de 2 p. 100.

La forte croissance de la demande intérieure américaine a fait monter les exportations vers les États-Unis de 14,9 p. 100 en 1999. Les exportations canadiennes vers les autres grands marchés s'étant accrues à des taux plus faibles ou même ayant baissé dans certains cas, la part des États-Unis dans les exportations canadiennes de marchandises, d'après les données canadiennes, est montée à 86 p. 100 en 1999, comparativement à 83,6 p. 100 l'année précédente. L'encadré 2 examine de plus près la part des États-Unis dans le commerce extérieur du Canada, selon les statistiques sur les importations d'autres partenaires commerciaux.

Encadré 2. Les exportations canadiennes de marchandises : la question du transbordement

Les statistiques sur le commerce bilatéral sont souvent faussées par le transbordement de marchandises entre la première destination à l'exportation et des pays tiers. Le recours fréquent aux installations de transport américaines pour le commerce canadien avec des pays tiers confère à la question du trafic de transbordement une pertinence toute particulière dans l'analyse des données sur nos échanges bilatéraux. Ainsi, les écarts très importants entre les statistiques canadiennes et mexicaines sur le commerce entre le Canada et le Mexique s'expliquent sans aucun doute par le passage de marchandises par les États-Unis. Les données sur les importations d'autres partenaires commerciaux semblent indiquer elles aussi une diversification des exportations canadiennes plus grande que celle qu'indiquent nos statistiques à l'exportation.

L'analyse de cette question est compliquée par le fait que le Canada ne compile pas de données indépendantes sur les exportations aux États-Unis. Conformément à un accord bilatéral conclu en 1990, le Canada a convenu d'utiliser les données américaines sur les importations pour les expéditions en provenance du Canada comme source d'information sur ses exportations aux États-Unis. En même temps, les États-Unis ont convenu d'utiliser les données de Statistique Canada sur les importations en provenance des États-Unis comme données sur leurs exportations.

Le tableau qui suit s'inspire des données du Fonds monétaire international sur la direction du commerce pour donner une idée de l'ampleur de l'écart. Comme on peut le constater, l'écart s'est creusé entre les données sur les exportations canadiennes vers le reste du monde (c'est-à-dire excluant les États-Unis) et les données sur les importations du reste du monde en provenance du Canada. Même s'il faut souligner qu'aucun sens précis ne peut être donné aux niveaux absolus des écarts ou aux ratios (qui tiennent compte des effets d'évaluations différentes — les données sur les importations incluent le montant de l'assurance et du transport, ce que ne font pas les données sur les exportations), les variations observées sur l'ensemble des années 1990 semblent indiquer soit (a) que la croissance des exportations du Canada a été encore plus forte que ne le révèlent nos données sur les exportations, soit (b) qu'une partie des exportations acheminées vers les États-Unis dans les années 1990 aient en fait poursuivi leur chemin vers des pays tiers. Une évaluation sommaire de ces exportations vers des pays tiers serait d'environ 11 milliards de dollars américains ou 5 p. 100 des exportations du Canada, comme semble le suggérer la variation, entre 1991 et 1998, de l'écart entre les importations du reste du monde en provenance du Canada et les exportations du Canada vers le reste du monde.



Effet du transbordement sur les exportations canadiennes de marchandises, 1991-1998

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Importations du monde en provenance du Canada (CAF, US\$)	129,5	138,2	146,7	169,9	197,2	208,1	220,8	222,9
Exportations du Canada dans le monde (FAB, US\$)	126,2	133,4	140,7	161,3	190,2	200,1	213,0	211,4
Importations américaines en provenance du Canada (CAF, US\$)	93,7	101,3	113,6	131,9	148,3	159,7	171,4	178,0
Exportations canadiennes aux États-Unis (FAB, US\$)	95,7	103,9	114,4	133,1	152,9	164,8	177,3	182,8
Importations du reste du monde en provenance du Canada (CAF, US\$)	35,8	36,9	33,1	38,0	48,9	48,4	49,4	44,9
Exportations canadiennes dans le reste du monde (FAB, US\$)	30,5	29,5	26,3	28,2	37,3	35,3	35,7	28,6
Écarts								
Importations mondiales moins exportations canadiennes dans le monde	3,3	4,8	6,0	8,6	7,0	8,0	7,8	11,5
Importations américaines moins exportations canadiennes aux États-Unis	-2,0	-2,6	-0,8	-1,2	-4,6	-5,1	-5,9	-4,8
Importations du reste du monde moins exportations canadiennes dans le reste du monde	5,3	7,4	6,8	9,8	11,6	13,1	13,7	16,3
Ratios								
Importations mondiales par rapport aux exportations canadiennes dans le monde	1,026	1,036	1,043	1,053	1,037	1,040	1,037	1,054
Importations américaines par rapport aux exportations canadiennes aux États-Unis	0,979	0,975	0,993	0,991	0,970	0,969	0,967	0,974
Importations du reste du monde par rapport aux exportations canadiennes dans le reste du monde	1,174	1,251	1,259	1,348	1,311	1,371	1,384	1,570

Source : Fonds monétaire international, *The Direction of Trade Statistics* (divers numéros).

Union européenne

La reprise de la croissance en Europe de l'Ouest est un des signes s'étant manifesté en 1999 qui permet d'espérer une croissance mondiale plus équilibrée. Dans les 11 pays membres de la zone euro, la croissance du PIB réel s'est nettement accélérée durant l'année, s'établissant en moyenne à 2,3 p. 100 pour l'ensemble de l'année. La croissance au Royaume-Uni s'est redressée elle aussi durant l'année. Mais en raison de la dépréciation de 15 p. 100 de l'euro par rapport au dollar américain en 1999 et du taux de chômage obstinément élevé dans les pays membres de la zone euro, la demande d'importations est restée modérée. La valeur des exportations canadiennes vers l'UE s'est quant à elle accrue de 2,5 p. 100 en 1999.

Étant donné que l'évolution régionale en Europe et en Amérique du Nord a favorisé le commerce intrarégional depuis une dizaine d'années environ (y compris la restructuration des entreprises effectuée en préparation du lancement de l'euro avant 1999), il est intéressant d'examiner l'évolution de la part de marché du Canada en Europe. Le tableau 5 donne un aperçu de la part des importations réciproques des 15 pays membres de l'UE (intra-UE) et des importations en provenance du reste du monde.

Comme on peut le constater, la part du Canada dans l'ensemble des importations de l'UE en provenance des pays non-membres est descendue à 1,8 p. 100 dans la période qui a suivi 1992, comparativement à une part de 2,4 p. 100 en 1989-1990. Les États-Unis ont connu une baisse de leur part de marché du même ordre au début des années 1990. En revanche, contrairement à ce que l'on aurait pu imaginer, la part des importations intra-UE n'a pas augmenté par rapport à la période qui a précédé l'instauration du marché unique en 1992. L'érosion des parts de marché du Canada et des États-Unis en Europe est attribuable à une augmentation de la part des pays tiers plutôt qu'à une intensification du commerce intra-européen. Il convient également de souligner que les États-Unis ont rattrapé depuis une partie du terrain perdu. Ces profils semblent indiquer que le rôle de facteurs comme la composition des biens échangés a été plus important que celui des tendances régionales.



Tableau 5. Commerce intra-UE et importations en provenance de quelques partenaires commerciaux, 1989-1998

	1989-1990	1993-1994	1997-1998
Part des importations des 15 pays membres de l'UE en provenance des grands partenaires commerciaux (en pourcentage)			
Intra-UE	62,9	59,8	61,2
UE — Reste du monde	37,1	40,2	38,8
Ventilation (en pourcentage) des importations des 15 pays membres de l'UE en provenance du reste du monde			
Total	100	100	100
Canada	2,4	1,8	1,8
États-Unis	20,2	19,4	20,5
Japon	12,1	11,3	9,2
Chine	2,2	4,3	5,0
Suisse	8,1	7,7	6,6
Autres pays	55,0	55,5	57,0

Source : Fonds monétaire international, *The Direction of Trade Statistics* (divers numéros).

Économies de l'Asie de l'Est

Les exportations vers les principaux marchés du Canada en Asie de l'Est ont continué de subir les effets résiduels de la crise économique et financière qui a frappé cette région en 1997-1998. En 1999, toutes les économies touchées par la crise ont retrouvé une croissance positive, et la conjoncture économique s'est améliorée progressivement, encore que le point de départ et la vigueur de la reprise aient varié d'une économie à l'autre. Pour le Canada, la crise s'est traduite par une brusque diminution de la valeur des exportations vers les économies de l'Asie de l'Est en 1998. Les exportations sont demeurées faibles en général dans la région en 1999 et ont dans certains cas diminué. Le tableau 6 résume les conséquences de cette évolution pour les exportations du Canada.

Dans l'ensemble, malgré une certaine reprise de la croissance des exportations vers certains marchés, le niveau des exportations canadiennes dans la région en 1999 a été inférieur à celui de 1998. Les exportations au Japon, qui étaient passées de 11,17 milliards de dollars en 1997 à 8,65 milliards de dollars en 1998, ont diminué de nouveau pour se chiffrer à 8,39 milliards de dollars en 1999. De même, les exportations canadiennes vers les neuf autres grandes économies de l'Asie de l'Est ont chuté à 8,94 milliards de dollars en 1998, puis à 8,82 milliards de dollars en 1999, comparativement à 11,76 milliards de dollars en 1997. La part de ces grandes économies de l'Asie de l'Est dans les exportations du Canada a donc grandement diminué, comme le révèle le tableau 7.

L'absence d'un redressement important des exportations en 1999, malgré le fait que la reprise économique en Asie de l'Est s'est révélée beaucoup plus rapide que prévu, indique que d'autres facteurs sont en jeu (par exemple, les faibles taux de change qui rendent les importations en provenance des pays industrialisés comparativement plus chers, les taux de chômage encore élevés et la faiblesse persistante de la confiance des consommateurs).

Au Japon, le PIB s'est accru en termes réels durant les deux premiers trimestres de 1999, à la faveur de mesures de stimulation budgétaire qui visaient principalement des projets nationaux d'infrastructure. Mais lorsque les effets directs de ces mesures se sont estompés, la demande intérieure a été insuffisante pour soutenir la croissance et l'économie s'est essoufflée à nouveau au cours du deuxième semestre. Pour l'ensemble de l'année, le Japon n'a affiché une croissance que de 0,1 p. 100 en moyenne annuelle. Les conditions de la demande au Japon n'étaient donc pas propices à une croissance des exportations vers ce marché. Par conséquent, les exportations canadiennes au Japon ont fléchi de 3,4 p. 100.



La reprise en Corée du Sud a été beaucoup plus robuste. On estime en effet que le PIB s'est accru de 9 p. 100 en termes réels en 1999, compensant largement la baisse de 5 p. 100 affichée en 1998. Mais le taux de chômage est resté bien au-dessus du niveau antérieur à la récession et le taux de change est demeuré relativement faible. Dans ce contexte, les exportations canadiennes en Corée du Sud ont rebondi en 1999 et se sont accrues de 8,3 p. 100, ce qui n'a compensé qu'en partie la diminution de 39,9 p. 100 observée en 1998.

Tableau 6. Exportations canadiennes de marchandises vers l'Asie de l'Est (en milliards de dollars), 1989-1999

	1989-1992	1993-1996	1997	1998	1999
Japon	7,93	10,38	11,17	8,65	8,39
Corée du Sud	1,63	2,38	3,03	1,82	1,98
République populaire de Chine	1,78	2,62	2,41	2,50	2,66
Hong Kong	0,85	1,25	1,75	1,43	1,10
Taïwan	0,95	1,35	1,62	1,18	1,14
Indonésie	0,35	0,64	0,80	0,55	0,55
Malaisie	0,25	0,41	0,70	0,48	0,42
Philippines	0,21	0,25	0,43	0,26	0,30
Singapour	0,35	0,45	0,55	0,42	0,37
Thaïlande	0,39	0,48	0,47	0,30	0,30
Neuf grandes économies de l'Asie de l'Est	6,76	9,83	11,76	8,94	8,82
Total — Asie de l'Est	14,70	20,21	22,92	17,59	17,21

Source : Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada* (1999), n° 65-001-XPB au catalogue, décembre 1999.

Tableau 7. Part de l'Asie de l'Est dans l'ensemble des exportations canadiennes de marchandises (en pourcentage), 1989-1999

	Moyenne 1989-1992	Moyenne 1993-1996	1997	1998	1999
Japon	5,32	4,36	3,75	2,72	2,36
Corée du Sud	1,10	0,99	1,02	0,57	0,56
République populaire de Chine	1,18	1,08	0,81	0,78	0,75
Hong Kong	0,58	0,52	0,59	0,45	0,31
Taïwan	0,64	0,56	0,54	0,37	0,32
Indonésie	0,24	0,26	0,27	0,17	0,15
Malaisie	0,17	0,17	0,23	0,15	0,12
Philippines	0,14	0,11	0,14	0,08	0,08
Singapour	0,23	0,19	0,18	0,13	0,10
Thaïlande	0,26	0,20	0,16	0,09	0,08
Neuf économies de l'Asie de l'Est	4,54	4,13	3,75	2,72	2,36
Total — Asie de l'Est	9,89	8,46	7,69	5,48	4,85

Source : Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada* (1999), n° 65-001-XPB au catalogue, décembre 1999.



L'autre épïcentre de la crise asiatique était le groupe d'économies en développement de l'Asie de l'Est qui affichaient une croissance très rapide avant la crise. L'activité économique dans ces pays s'est accélérée par rapport à 1998. Toutefois, c'est seulement aux Philippines que les exportations canadiennes sont revenues à un taux de croissance positif; dans les autres cas, la croissance des exportations est devenue nettement moins négative :

- Singapour (-11,9 p. 100 en 1999 après -23,6 p. 100 en 1998);
- Philippines (+11,5 p. 100 en 1999 après -39,5 p. 100 en 1998);
- Malaisie (-14,5 p. 100 en 1999 après -31,4 p. 100 en 1998);
- Indonésie (-1,8 p. 100 en 1999 après -31,3 p. 100 en 1998).

Tout comme en Corée, les facteurs qui ont contribué à la faiblesse de la demande d'importations comprenaient des taux de chômage qui sont restés nettement au-dessus de leurs niveaux antérieurs à la récession et la faiblesse continue des monnaies.

Les exportations en Chine se sont maintenues durant cette période tandis que les exportations à Hong Kong et Taïwan ont continué de baisser. La conjoncture dans ces trois économies a varié considérablement. En Chine, la croissance s'est ralentie en 1999 (7,1 p. 100, contre 7,8 p. 100 en 1998) malgré la reprise qui a eu lieu dans la plus grande partie de la région. Ce ralentissement est dû en partie au fait que l'économie chinoise, qui avait été largement à l'abri des effets directs de la crise asiatique, n'était pas en mesure de rebondir en 1999. Il s'explique aussi par la croissance modérée des dépenses de consommation, l'épargne ayant augmenté à la faveur de taux d'intérêt réels relativement élevés. En outre, la confiance des consommateurs a été ébranlée par les incertitudes liées aux grandes réformes socio-économiques en cours. D'autres facteurs qui ont limité la demande d'importations comprennent de bonnes récoltes, qui ont réduit la demande d'importation de grains, et le fait que les mesures budgétaires mises en place pour appuyer la croissance ont pris la forme d'un appui à la production des entreprises d'État et au développement des infrastructures dans les régions de l'intérieur. La conjonction de tous ces facteurs n'a pas favorisé une croissance rapide des exportations vers le marché chinois.

Bien qu'elle n'ait pas été déstabilisée durant la turbulence financière et malgré ses liens économiques étroits avec l'économie chinoise encore en expansion, Hong Kong a connu une des baisses de production les plus fortes de la région en 1998, de fortes chutes des valeurs boursières et immobilières, et une déflation profonde qui a atteint environ -6 p. 100. Hong Kong a également été l'une des dernières grandes économies de l'Asie de l'Est à retrouver une croissance positive en 1999. Cette évolution éclaire un peu le brusque recul des exportations canadiennes à Hong Kong en 1998 et la baisse qui s'est poursuivie en 1999.

La conjoncture économique générale est cependant moins capable d'expliquer le déclin des exportations canadiennes à Taïwan, qui, contrairement à Hong Kong, a maintenu sa croissance en 1998 et a même démontré une accélération en 1999. Étant donné que l'évolution régionale en Asie et dans les autres régions du monde a favorisé une intensification du commerce intrarégional au cours de la dernière décennie, il est intéressant d'examiner l'évolution de la part de marché du Canada en Asie. Le tableau 8 donne un aperçu de la part des importations des économies asiatiques obtenues les unes des autres (intra-Asie) ainsi qu'en provenance du reste du monde.

Étant donné que l'évolution régionale en Asie et dans les autres régions du monde a favorisé une intensification du commerce intrarégional au cours de la dernière décennie, il est intéressant d'examiner l'évolution de la part de marché du Canada en Asie. Le tableau 8 donne un aperçu de la part des importations réciproques des économies asiatiques (intra-Asie) ainsi que de celle des importations en provenance du reste du monde.



Tableau 8. Commerce intra-asiatique et importations en provenance de certains autres partenaires commerciaux, 1989-1997

	1989	1997
Part des importations asiatiques en provenance des principaux partenaires commerciaux (en pourcentage)		
Intra-Asie	48,7	55,8
Reste du monde	51,3	44,2
Importations asiatiques en provenance du reste du monde (en pourcentage)		
Total	100,0	100,0
Canada	2,3	1,3
États-Unis	18,5	15,5
Australie	3,3	2,5
France	2,6	2,5
Allemagne	5,4	4,9
Royaume-Uni	3,6	3,5

Source : Fonds monétaire international, *The Direction of Trade Statistics* (divers numéros).

Comme on peut le constater, la part du Canada dans l'ensemble des importations asiatiques est descendue à 1,3 p. 100 en 1997, comparativement à 2,3 p. 100 en 1989. D'autres grands pays industrialisés ont connu des baisses semblables de leur part du marché dans les années 1990, à l'exception notable du Royaume-Uni et de la France, qui ont en grande partie maintenu leur part de marché. En même temps, la part des importations intra-asiatiques est passée de 48,7 p. 100 en 1989 à 55,8 p. 100. Cette hausse semble indiquer que l'érosion de la part du marché asiatique subie par le Canada et d'autres pays industrialisés découlait en grande partie de l'intensification du commerce intra-asiatique. Mais la performance relativement vigoureuse de certains pays industrialisés d'autres régions indique que d'autres facteurs sont entrés en jeu.



Encadré 3. La République populaire de Chine

À la fin de 1999, le Canada a signé avec la Chine un accord bilatéral qui représentait une autre étape vers l'accèsion de ce pays à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). La Chine se joindra à l'OMC après avoir conclu des ententes similaires avec les autres pays membres et signé le protocole d'adhésion. Sa présence à l'OMC devrait multiplier les débouchés commerciaux, grâce à l'intensification de la libéralisation du commerce et de l'investissement. À l'approche de ce moment historique, il est bon de jeter un coup d'oeil sur le commerce bilatéral du Canada avec la Chine ces dernières années.

Le Canada enregistre habituellement un déficit du commerce des marchandises avec la RPC. En 1999, le déficit se situait à 6,3 milliards \$, par rapport à 0,6 milliard entre 1989 et 1992. En 1997, les exportations canadiennes vers la Chine ont chuté brutalement, soit de 20,1 p. 100, par suite des troubles financiers et économiques en Asie. Par contraste, les importations ont bondi de 29,1 p. 100 cette année-là, et d'une moyenne de près de 20 p. 100 par année en 1998 et 1999. Ces chiffres reflètent la solide performance économique intérieure du Canada depuis quelques années.

En 1999, nos ventes à la RPC représentaient 0,7 p. 100 de l'ensemble de nos exportations, en baisse par rapport à 1,2 p. 100 durant la période 1989-1992. Ce déclin s'explique en partie par l'augmentation de nos exportations vers l'économie florissante des États-Unis. Par contre, le Canada est devenu un marché dynamique pour les exportations chinoises. En outre, les importations en provenance de la Chine ont nettement gagné en importance par rapport à l'ensemble de nos achats à l'étranger. En 1999, elles ont atteint 2,8 p. 100 de la valeur de toutes nos importations, soit plus du double du chiffre de la période 1989-1992, qui était de 1,2 p. 100. Les exportations canadiennes en Chine viennent d'un grand nombre de secteurs, surtout ceux de la pâte de bois, des produits agricoles, de la machinerie et de l'équipement, de l'avionnerie, des navires, des véhicules et des produits chimiques, comme les engrais. Les exportations de pâte de bois ont considérablement augmenté ces dernières années : en 1997, elles représentaient 14,4 p. 100 de l'ensemble de nos exportations vers la Chine, pour grimper à 22,8 p. 100 en 1999. La part de marché pour les avions, les navires et les véhicules a aussi connu un bond spectaculaire depuis deux ans, pour passer de 4,7 p. 100 en 1997 à 7,1 p. 100 en 1999. Cette hausse est attribuable aux ventes d'aéronefs de Bombardier. Du côté négatif, la chute des cours céréaliers a entraîné un déclin de la part de marché des exportations agricoles vers la Chine depuis 1997.

Tableau C1. Commerce canadien des marchandises avec la Chine, 1989-1999

	1989-92	1993-96	1997	1998	1999
Exportations (milliards \$)	1,78	2,62	2,41	2,50	2,66
(en % du total canadien)	1,2	1,1	0,8	0,8	0,7
Importations (milliards \$)	1,72	3,86	6,34	7,66	8,92
(en % du total canadien)	1,2	1,9	2,3	2,6	2,8
Solde (milliards \$)	-0,57	-0,94	-3,93	-5,16	-6,26
Croissance en pourcentage					
Exportations	18,6	15,7	-20,1	3,7	6,3
Importations	20,0	8,6	29,1	20,7	16,5

Source : Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada (1999)*, n° 65-001-XPB au catalogue, décembre 1999.

Du côté des importations, les principaux produits sont les produits manufacturés, par exemple les machines, ainsi que les textiles, les chaussures, les plastiques et le caoutchouc. Ces dernières années, la part de la machinerie et de l'équipement a enregistré une hausse remarquable, passant de 20,3 p. 100 du total des importations en 1994 à 26,5 p. 100 en 1999. Les importations de biens manufacturés divers, par exemple les meubles et les accessoires de maison, ont aussi connu une hausse; la part de ces importations est passée de 18,3 p. 100 en 1994 à 20,4 p. 100 en 1999. Par contre, les importations de textiles et de produits du textile ont décliné de manière régulière, passant de 16,6 p. 100 du total en 1994 à 13,3 p. 100 en 1999. De même, les importations de chaussures et de coiffures ont diminué, passant de 11 p. 100 du total en 1994 à 8,9 p. 100 en 1999. Pendant la deuxième moitié des années 1990, les parts d'importation de certains produits agricoles ont décliné quelque peu. Dans l'ensemble, il s'est produit une évolution sensible de la composition des produits importés, car, contrairement à ce qui se passait il y a quelques années, nous achetons aujourd'hui de la Chine davantage de produits dont la fabrication exige un niveau élevé de compétence. Ce changement donne à penser que la libéralisation a aidé à promouvoir l'industrialisation en Chine.



Tableau C2. Exportations canadiennes de marchandises vers la Chine, 1994-1999

(En millions de dollars courants)

Classification	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Animaux vivants et produits du règne animal	35,33	67,87	58,72	78,48	89,34	112,19
Produits du règne végétal	668,91	1 292,80	1 116,13	489,75	802,60	545,29
Graisses et huiles animales ou végétales	16,87	27,76	57,94	86,14	36,28	64,63
Produits des industries alimentaires	2,21	2,63	2,85	5,72	3,32	5,73
Produits minéraux	13,41	94,86	139,62	113,39	80,25	101,51
Produits chimiques	271,94	391,42	253,20	333,88	307,51	388,52
Matières plastiques et caoutchouc	31,95	72,35	114,55	82,13	80,71	97,04
Peaux, cuirs, pelleteries	8,00	17,85	9,18	24,40	17,75	28,34
Bois et produits du bois	19,32	20,92	21,59	18,34	9,82	10,14
Pâte de bois et papier	234,55	349,11	455,43	347,69	371,92	605,57
Matières textiles	37,44	51,96	40,43	110,04	81,29	73,16
Chaussures et coiffures	0,25	0,23	0,06	0,22	0,16	0,17
Ouvrages en pierres, plâtre, ciment	1,05	4,56	4,38	9,54	3,63	3,14
Pierres gemmes, métaux précieux, bijouterie	0,40	0,30	0,95	6,37	7,96	0,28
Métaux communs et ouvrages en ces métaux	53,11	154,98	76,27	95,21	91,78	71,99
Machines et appareils	651,61	597,14	496,87	437,03	288,49	311,04
Matériel de transport	227,47	283,89	139,68	113,98	176,44	189,83
Instruments et appareils d'optique, instruments de musique	12,88	18,33	12,47	17,89	22,95	24,51
Armes et munitions	0,04	0,04	0,01	0,00	0,16	0,16
Marchandises et produits divers	9,36	13,60	9,28	10,03	9,13	7,49
Objets d'art, de collection ou d'antiquité	7,24	2,18	5,16	27,25	16,31	15,61
Total	2 303,34	3 464,77	3 014,78	2 407,49	2 497,79	2 656,32

Source : *Canadian Trade Analyzer*.



Tableau C3. Importations canadiennes de marchandises en provenance de la Chine, 1994-1999

(En millions de dollars courants)

Classification	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Animaux vivants et produits du règne animal	43,76	66,54	78,44	71,08	82,66	89,01
Produits du règne végétal	99,10	74,97	86,07	83,70	96,79	96,28
Graisses et huiles animales ou végétales	1,83	1,20	5,31	3,12	6,03	3,98
Produits des industries alimentaires, boissons	59,84	60,10	59,07	64,20	73,99	82,37
Produits minéraux	19,59	37,53	40,53	40,58	45,44	51,66
Produits chimiques	97,50	153,82	144,55	167,67	200,50	210,54
Matières plastiques et caoutchouc	163,59	201,02	203,13	259,55	288,24	342,27
Peaux, cuirs, pelleteries	302,37	327,11	318,63	390,94	446,52	455,20
Bois et produits du bois	36,17	39,84	37,17	52,82	69,92	77,39
Pâte de bois et papier	35,86	45,28	49,00	57,48	77,81	99,38
Matières textiles	639,81	747,62	708,03	928,75	1 066,54	1 183,79
Chaussures et coiffures	424,85	520,68	496,57	662,23	710,08	793,28
Ouvrages en pierres, plâtre, ciment	76,17	88,29	100,30	120,45	168,32	184,27
Pierres gemmes, métaux précieux, bijouterie	16,12	16,68	16,8	24,02	34,80	33,87
Métaux communs et ouvrages en ces métaux	202,38	262,85	281,88	379,19	465,62	513,36
Machines et appareils	783,84	968,31	1 142,57	1 496,07	1 878,40	2 366,58
Matériel de transport	44,76	53,22	60,35	71,86	126,77	159,81
Instruments et appareils d'optique, instruments de musique	84,07	116,68	154,01	235,44	295,00	336,90
Armes et munitions	1,44	1,67	0,38	0,50	0,76	1,35
Marchandises et produits divers	705,10	837,07	923,34	1 212,63	1 501,65	1 817,81
Objets d'art, de collection ou d'antiquité	17,98	18,67	24,93	22,11	19,49	18,18
Total	3 856,12	4 639,14	4 914,25	6 344,39	7 655,34	8 917,29

Source : *Canadian Trade Analyzer*.

Amérique latine

La propagation de la crise économique et financière internationale en Amérique latine au troisième trimestre de 1998 a provoqué une contraction économique dans la région, le creux ayant été observé au premier semestre de 1999. À l'exception du Mexique, toutes les grandes économies de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud sont restées faibles en 1999, encore que la situation se soit améliorée au fur et à mesure que l'année avançait. Ainsi, le ralentissement au Brésil s'est révélé moins grave qu'on ne l'avait craint et, à mesure que la confiance est revenue, les taux d'intérêt à court terme ont nettement reculé par rapport à leurs sommets du début de l'année. Les exportations canadiennes de marchandises en Amérique centrale et en Amérique du Sud ont néanmoins régressé de 17,2 p. 100 en 1999, les baisses les plus importantes étant observées au Brésil (-36,3 p. 100), en Colombie (-46,1 p. 100) et en Argentine (-38,6 p. 100).

Tout comme en Asie de l'Est, il y a eu quelques éléments encourageants pour le Canada en Amérique latine : les exportations vers les partenaires de libre-échange que sont le Mexique et le Chili ont augmenté respectivement de 11,8 p. 100 et de 5,3 p. 100, et ce, dans le cas du Chili, malgré la diminution de la production dans ce pays. Dans l'ensemble, la région a absorbé 1,1 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises en 1999, en baisse par rapport à 1,5 p. 100 en 1998.²

Tableau 9. Exportations canadiennes de marchandises vers les principales économies latino-américaines, 1989-1999

	1989-1992	1993-1996	1997	1998	1999
Exportations (en millions de dollars)					
Mexique	673	1 082	1 277	1 467	1 632
Argentine	67	198	409	342	211
Brésil	575	1 123	1 693	1 382	1 038
Chile	155	333	392	339	360
Colombie	204	401	473	471	255
Venezuela	356	656	954	704	524
Total	2 029	3 792	5 198	4 705	4 020
Part de toutes les exportations du Canada dans le monde (en pourcentage)					
Mexique	0,45	0,46	0,43	0,46	0,46
Argentine	0,04	0,08	0,14	0,11	0,06
Brésil	0,39	0,47	0,57	0,43	0,29
Chili	0,10	0,14	0,13	0,11	0,10
Colombie	0,14	0,17	0,16	0,15	0,07
Venezuela	0,24	0,28	0,32	0,22	0,15
Total	1,36	1,59	1,74	1,48	1,13

Source : Statistique Canada, *Exportations par pays*, n° 65-003-XPB au catalogue.

² Les observations faites dans le cas de la part des États-Unis dans les exportations canadiennes (voir l'encadré 2) s'appliquent également dans ce cas-ci.



Sources des importations canadiennes

La croissance des importations canadiennes était largement répartie parmi les partenaires commerciaux en 1999. Les importations en provenance des États-Unis se sont accrues de 6,7 p. 100, celles du Japon, de 9,7 p. 100, et celles de l'UE, de 12,1 p. 100. Les importations en provenance de l'Asie ont également augmenté rapidement (9,7 p. 100), tout comme celles de l'Amérique latine (14,2 p. 100), deux régions dont les produits sont devenus plus compétitifs en raison de l'affaiblissement des taux de change. Aussi la part des États-Unis dans l'ensemble des importations du Canada est-elle descendue à 76,3 p. 100, comparativement à 77 p. 100 en 1998. Le tableau 10 présente un aperçu historique de l'évolution des importations selon l'origine. Comme on peut le constater, les marchés d'importation du Canada sont plus diversifiés que ses marchés d'exportation. Dans les années 1990, environ le quart des importations du Canada venaient d'autres pays que les États-Unis. Les parts de l'UE et du Japon ont fléchi durant les années 1990, en partie au profit des États-Unis et d'autres pays.

Tableau 10. Importations canadiennes de marchandises, 1950-1990

	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	1997	1998	1999
Ventilation (en pourcentage)								
États-Unis	71,6	70,8	70,1	70,4	74,6	76,1	77,0	76,3
Reste du monde	28,4	29,2	29,9	29,6	25,4	23,9	23,0	23,7
• UE	n.d.	n.d.	9,5	10,0	8,8	8,7	8,4	8,7
• Japon	n.d.	n.d.	4,2	5,8	4,0	3,1	3,2	3,2
Croissance (en pourcentage)								
États-Unis		10,4	16,1	7,5	9,8	17,3	10,5	6,7
Reste du monde		8,1	15,4	7,4	6,0	14,9	5,3	11,1
• UE		n.d.	n.d.	11,5	2,4	17,8	5,0	12,1
• Japon		n.d.	n.d.	6,6	10,3	20,5	10,8	9,7

Source : Statistique Canada, CANSIM, matrice 3651 : *Importations de marchandises sur la base de la balance des paiements, par 63 groupes principaux et par 6 marchés principaux; dérivés de la nomenclature standard des biens.* Nota : n.d. = données non disponibles.

Le commerce des marchandises : évolution sectorielle

Les principaux faits saillants de la composition sectorielle des exportations du Canada en 1999 sont les suivants :

- À l'exception des biens et matériaux industriels, la valeur des exportations s'est accrue dans tous les grands secteurs.
- Grâce à l'augmentation marquée des exportations du secteur de l'automobile, ce dernier a repris sa place habituelle de principal secteur d'exportation du Canada, après avoir été devancé en 1998 par celui des machines et des biens d'équipement.
- La montée en flèche des prix de l'énergie vers la fin de l'année a provoqué une brusque augmentation de la valeur des exportations d'énergie.

Agriculture et pêche, énergie et produits forestiers

- ❑ En 1999, les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche ainsi que de produits énergétiques et forestiers ont augmenté de 12,6 p. 100 pour s'élever à 94,8 milliards de dollars. Elles représentaient 26,3 p. 100 de toutes les exportations de marchandises, en baisse par rapport à 31,8 p. 100 en 1989.
- ❑ Les importations de ces secteurs se sont accrues de 9,1 p. 100 pour se chiffrer à 31 milliards de dollars.
- ❑ L'excédent combiné dans ces secteurs a atteint 63,8 milliards de dollars en 1999, en hausse par rapport à 55,8 milliards de dollars en 1998.

Équipement et biens industriels

- ❑ Les exportations de produits industriels (qui comprennent des produits intermédiaires comme les métaux, les produits chimiques, les plastiques et les engrais) ont fléchi de 0,9 p. 100, malgré des augmentations de volumes, en raison notamment de la faiblesse des prix des métaux.
- ❑ Les importations de ces produits ont augmenté de 3,1 p. 100 pour atteindre 62,1 milliards de dollars.

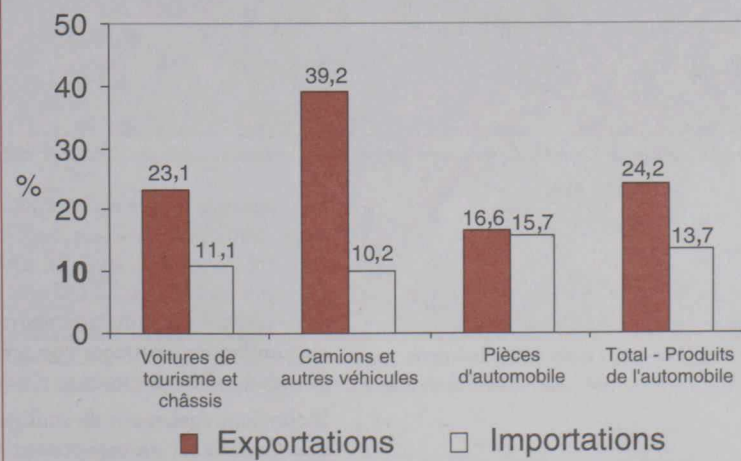
Biens de consommation

- ❑ La croissance des exportations de biens de consommation en 1999 a été de 9,4 p. 100. Cette performance a couronné une décennie de croissance exceptionnelle, encore qu'à partir d'une base relativement faible. Durant la décennie, les exportations de biens de consommation ont affiché une croissance cumulative de 415 p. 100 et venaient en tête de tous les secteurs. La plus grande partie de cette croissance est attribuable à la vigueur du marché américain.
- ❑ La consommation vigoureuse au Canada s'est traduite par une forte demande d'importations de biens de consommation.
- ❑ Le Canada affiche habituellement un déficit au titre du commerce des biens de consommation; en 1999, le déficit s'est creusé davantage.

Produits de l'automobile

- ❑ Les exportations de produits de l'automobile ont augmenté de 24,2 p. 100 (près du double du taux de croissance de 12,2 p. 100 affiché en 1998) pour se situer à 96,1 milliards de dollars en 1999. Cette forte performance est attribuable en partie à la mise en marché au Canada de nouveaux modèles pour lesquels la demande a été particulièrement forte. Mais elle s'explique aussi par les effets de la grève chez General Motors qui avait abaissé les exportations en 1998. Soulignons l'expansion de 20,6 p. 100 des ventes canadiennes dans le reste du monde (c'est-à-dire ailleurs qu'aux États-Unis).
- ❑ Les importations ont augmenté de 13,7 p. 100 pour atteindre 75,9 milliards de dollars et les ventes intérieures de véhicules neufs sont montées à 1,54 million de véhicules en 1999, en hausse de 7,9 p. 100 par rapport à 1998. Les ventes pour 1999 ont frôlé le record de tous les temps de 1,56 million de véhicules, atteint en 1988. Les voitures de tourisme et les camions ont contribué tous deux à la hausse affichée en 1999, les ventes de voitures de tourisme ayant augmenté de 8,9 p. 100 par rapport à 1998, tandis que les ventes de camions se sont accrues de 6,9 p. 100.

Graphique 1. Commerce des produits de l'automobile, croissance en 1999 par rapport à 1998, par catégories



Machines et biens d'équipement

- En 1999, les exportations de machines et de biens d'équipement ont augmenté de 7,8 p. 100, pour atteindre 85 milliards de dollars.
- Dans cette catégorie, les exportations d'« autres machines », qui comprennent le matériel de télécommunications et les machines de bureau, se sont accrues de 11 p. 100. Mais la baisse des exportations de machines agricoles a pesé sur ce secteur. La part du secteur dans l'ensemble des exportations est donc descendue à 23,6 p. 100 en 1999 (contre 24,4 p. 100 en 1998).
- Les importations de machines et de biens d'équipement ont augmenté de 6,8 p. 100 pour atteindre 108,2 milliards de dollars. Les importations de machines industrielles et agricoles ont fléchi en 1999, tandis que les importations de machines de bureau et d'autres machines ont augmenté.

Facteurs structurels

En volume, la croissance des importations de marchandises s'est accélérée à 10,4 p. 100 en 1999, contre 6,1 p. 100 en 1998, évolution qui reflète l'accélération de la croissance intérieure à 4,5 p. 100 en 1999 comparativement à une croissance de 3,3 p. 100 l'année précédente. La croissance de la valeur des importations canadiennes de marchandises s'est cependant ralentie à 7,7 p. 100, comparativement à une croissance de 9,2 p. 100 en 1998. Ce ralentissement s'explique par la tendance qui a marqué les importations de machines et de biens d'équipement. Dans ce secteur, les volumes des importations ont monté brusquement tandis que les prix ont baissé (ce qui indique que la demande était relativement élastique). Le tableau 11 illustre la ventilation de la croissance des importations en valeur et en volume, et fait ressortir le rôle des importations de machines et d'équipement.

Tableau 11. Facteurs structurels influant sur la croissance des importations canadiennes de marchandises en 1999

Produits	Valeur des importations (en milliards de dollars)	Croissance nominale (en prix courants)	Croissance réelle (en dollars constants de 1992)
Agriculture et pêche	17,6	2,2	4,6
Énergie	10,6	22,7	2,7
Foresterie	2,7	9,7	13,6
Équipement et biens industriels	62,1	3,1	2,7
Machines et équipement	108,2	6,8	15,5
Produits de l'automobile	75,9	13,7	13,5
Autres biens de consommation	37,0	6,9	6,6
Total	326,7	7,7	10,4

Source : Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada (1999)*, n° 65-001-XPB au catalogue, décembre 1999.

La croissance rapide du volume des machines et des biens d'équipement a été particulièrement importante pour le Canada en 1999, car elle a représenté une expansion importante de la capacité de production à un moment où l'économie tournait à des taux d'utilisation des capacités très élevés. Le fait que l'expansion des importations en volume de plus de 15 p. 100 a été réalisée avec une augmentation des importations en valeur de moins de 7 p. 100 met en lumière les avantages que présente l'achat de facteurs de production sur le marché mondial, où les économies d'échelle et la concurrence féroce avantagent les petits acheteurs.

Il convient également de souligner la forte augmentation des importations d'énergie. Même si le Canada est un exportateur net d'énergie, certaines régions de l'Est du pays sont des importateurs nets. Le redressement des termes de l'échange attribuable à la remontée des prix des produits de base qui a avantagé le Canada a donc désavantagé certaines régions de l'Est du pays.

Tableau 12. Valeur, ventilation et croissance du commerce des marchandises du Canada
(base de la balance des paiements)

Secteur	Valeur (en milliards de dollars)			Ventilation (en pourcentage)			Croissance cumulative (en pourcentage)	Croissance (en pourcentage)
	1989	1998	1999	1989	1998	1999	1989-1999	1998-1999
Exportations								
Total	147,0	322,3	360,6	100,0	100,0	100,0	145,4	11,9
Agriculture et pêche	11,6	25,1	25,6	7,9	7,8	7,1	121,3	1,9
Énergie	13,7	23,9	30,3	9,3	7,4	8,4	120,8	26,8
Foresterie	21,5	35,2	38,9	14,6	10,9	10,8	81,2	10,6
Biens industriels	32,3	57,5	56,9	22,0	17,8	15,8	76,4	-0,9
Machines et équipement	24,0	78,8	85,0	16,3	24,5	23,6	254,5	7,8
Automobile	34,0	77,4	96,1	23,1	24,0	26,7	183,0	24,2
Biens de consommation	2,6	12,4	13,6	1,8	3,9	3,8	415,4	9,4
Importations								
Total	139,2	303,4	326,7	100,0	100,0	100,0	134,6	7,7
Agriculture et pêche	8,3	17,3	17,6	5,9	5,7	5,4	113,7	2,2
Énergie	6,2	8,7	10,6	4,5	2,9	3,3	71,1	22,7
Foresterie	1,4	2,5	2,7	1,0	0,8	0,8	101,8	9,7
Biens industriels	26,9	60,3	62,1	19,3	19,9	19,0	130,8	3,1
Machines et équipement	43,3	101,3	108,2	31,1	33,4	33,1	149,9	6,8
Automobile	31,9	66,8	75,9	22,9	22,0	23,2	137,6	13,7
Biens de consommation	15,0	34,6	37,0	10,8	11,4	11,3	146,0	6,9
Solde								
Total	7,7	18,9	33,9					
Agriculture et pêche	3,3	7,9	8,0					
Énergie	7,5	15,2	19,7					
Foresterie	20,1	32,7	36,2					
Biens industriels	5,3	-2,8	-5,2					
Machines et équipement	-19,3	-22,5	-23,3					
Automobile	2,0	10,7	20,2					
Biens de consommation	-12,4	-22,2	-23,4					

Source : Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada*, n° 65-001-XPB au catalogue, décembre 1999. Nota : Les sommes ne sont pas égales à 100 parce que les transactions spéciales, le transport intérieur et d'autres ajustements aux données de la balance des paiements, qui font partie du compte des échanges de biens, ne sont pas inclus.



Balance du commerce des marchandises

En 1999, l'excédent du commerce des marchandises est monté à 33,9 milliards de dollars, comparativement à 18,9 milliards de dollars en 1998. Ce résultat se compare à un sommet récent de près de 42 milliards de dollars, affiché en 1996. Les secteurs excédentaires (produits de l'agriculture et de la pêche, produits énergétiques, produits de la forêt et automobile) ont accru leur excédent, tandis que les secteurs déficitaires (biens industriels, machines et équipement et biens de consommation) ont creusé leur déficit. La hausse de l'excédent du secteur de l'automobile, qui a atteint 20,2 milliards de dollars en 1999, comparativement à 10,7 milliards de dollars l'année précédente, explique la plus grande partie de la croissance de l'excédent global.

Du point de vue des partenaires commerciaux, l'excédent du commerce des marchandises avec les États-Unis est grimpé à un niveau record de 60,5 milliards de dollars en 1999, en hausse par rapport à un excédent de 35,9 milliards de dollars en 1998 et dépassant facilement le record précédent de 42,1 milliards de dollars, établi en 1996. Ailleurs, le déficit au compte des échanges de marchandises avec le Royaume-Uni est monté à 2,4 milliards de dollars (contre 1,2 milliard de dollars en 1998); le déficit vis-à-vis les autres pays de l'UE est monté à 7,9 milliards de dollars (contre 6,5 milliards de dollars en 1998); le déficit avec le Japon s'est creusé pour se situer à 1,4 milliard de dollars en 1999³.

Évolution des termes de l'échange⁴

Le Canada est un exportateur net de marchandises : en 1999, les exportations d'aliments, d'énergie et d'autres produits industriels non chimiques se sont chiffrées à 133,2 milliards de dollars, tandis que les importations se sont élevées à 70,5 milliards de dollars, d'où un excédent de 62,7 milliards de dollars. La hausse des prix des produits de base en 1999⁵ a contribué à une hausse des prix à l'exportation de marchandises du Canada⁶. Pendant ce temps, les prix à l'importation sont restés stables. Les termes de l'échange se sont donc améliorés de 1,6 p. 100, ce qui explique en grande partie l'amélioration de la balance commerciale, puisque, en volume, la croissance des exportations de marchandises (10,5 p. 100) a à peine dépassé la croissance des importations (10,4 p. 100). Le graphique 2 compare les fluctuations d'un indice des prix mondiaux des marchandises à celles des termes de l'échange du Canada. Comme on peut le voir, l'orientation des variations des termes de l'échange suit de près l'évolution des prix des marchandises, bien que les fluctuations des termes de l'échange soient plus faibles que celles des prix des marchandises puisque le Canada est également un grand exportateur de produits manufacturés.

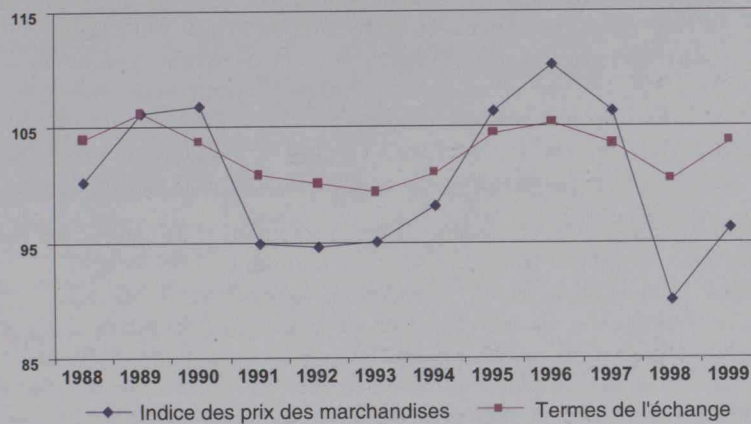
³ Les balances avec chacun des partenaires commerciaux se fondent sur les données à l'exportation du Canada; là encore, le tableau serait un peu différent si l'on se servait des données à l'importation de ces partenaires.

⁴ Les fluctuations des prix à l'exportation d'un pays par rapport aux prix à l'importation sont qualifiées de variations des « termes de l'échange ». Une amélioration des termes de l'échange (c'est-à-dire une hausse des prix à l'exportation par rapport aux prix à l'importation) signifie que le pouvoir d'achat du pays a augmenté : autrement dit, les revenus tirés d'une quantité donnée d'exportations achètent une plus grande quantité d'importations. Inversement, une baisse des termes de l'échange exige que le pays exporte davantage pour payer une quantité donnée d'importations. Les termes de l'échange sont habituellement exprimés par l'indice des prix à l'exportation moyens divisé par l'indice des prix à l'importation moyens. Les termes de l'échange sont influencés par de nombreux facteurs, qui comprennent les variations des prix des marchandises, les variations des taux de change, la conjoncture nationale et internationale de l'offre et de la demande, les variations de la composition des produits exportés et importés, ainsi que les coûts intérieurs et les tendances nationales des coûts et de la productivité. Il faut donc interpréter avec prudence les variations de cet indicateur.

⁵ L'indice des prix de l'énergie de la Banque du Canada est remonté par rapport à un creux de 64,6 en 1998 à une moyenne de 78,8 en 1999. L'indice des prix des matières industrielles (qui comprend les métaux, les minéraux, les produits forestiers et les autres matières premières non énergétiques) est passé de 108,0 en 1998 à 112,0 en 1999.

⁶ L'orientation des fluctuations des prix à l'exportation moyens en 1999 dépend de l'indicateur utilisé. L'indice implicite de déflation des exportations (obtenu en divisant la valeur des exportations par leur volume) est passé de 1,15 à 1,16, soit une hausse de 1,2 p. 100. Mais l'indice des prix à l'exportation à pondération fixe dont se sert Statistique Canada pour calculer les termes de l'échange déclarés du Canada a augmenté de 1,6 p. 100. Le choix d'un indice ne modifie pas vraiment les conclusions, bien que les chiffres changent quelque peu; dans notre analyse, nous utilisons l'indice à pondération fixe.

Graphique 2. Indice des prix des marchandises et termes de l'échange du Canada, 1988-1999



Source : Banque du Canada, *Statistiques bancaires et financières* (divers numéros).

La hausse de la teneur en importations des exportations

Avec l'intégration accrue de la production au-delà des frontières, une proportion croissante de la production canadienne destinée à l'exportation est formée de produits intermédiaires importés. Cette situation a une incidence profonde sur l'interprétation du rôle que jouent les exportations au sein de l'économie, comme l'explique l'encadré 4.

Encadré 4. Teneur en importations des exportations : incidences sur l'emploi et la croissance

Reflétant l'intégration de plus en plus poussée du Canada dans l'économie mondiale, la production intérieure de biens et de services destinés à l'exportation ainsi qu'à la consommation intérieure finale est de plus en plus tributaire de biens intermédiaires importés — en d'autres mots, la teneur en importations des exportations augmente. Au Canada, on estime que la teneur en importations des exportations est passée de 27,6 p. 100 en 1986 à 31,7 p. 100 en 1996⁷. Ce phénomène est largement répandu au sein de l'économie, la plupart des secteurs affichant une augmentation de la teneur en importations⁸. Cette situation a des incidences marquées sur l'interprétation de la performance commerciale.

Premièrement, cette tendance renforce les liens entre la croissance des exportations et celle des importations, car la croissance des exportations provoque une demande accrue de produits intermédiaires importés. Une partie de la vigueur de la croissance des importations ces dernières années est attribuable à la forte performance des exportations du Canada plutôt que la seule vigueur de la demande intérieure.

⁷ Source : Statistique Canada, Division des entrées-sorties.

⁸ Source : G. Cameron et P. Cross, « The Importance of Exports to GDP and Jobs », *Canadian Economic Observer*, novembre 1999. L'étude Cameron-Cross a révélé que 17 des 20 groupes de produits étudiés ont affiché une augmentation de la teneur en importations des exportations entre 1986 et 1995.

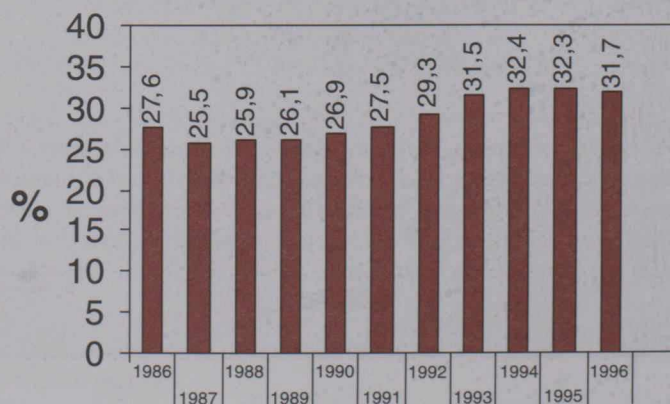


Deuxièmement, à cause de cette tendance, la croissance des flux d'exportation bruts a dépassé celle de la valeur ajoutée intérieure des exportations. En 1986, les exportations de biens et services représentaient 27,9 p. 100 du PIB; la valeur ajoutée intérieure de ces exportations ne représentait pour sa part que 21,5 p. 100 du PIB. En 1996, les exportations représentaient 38,4 p. 100 du PIB, soit une hausse de 10,5 points de pourcentage, tandis que la valeur ajoutée intérieure représentait 26,3 p. 100 du PIB, soit une hausse de 5,2 points de pourcentage ou environ la moitié plus. En extrapolant ces tendances jusqu'en 1999, lorsque la part des exportations de biens et services a atteint 43,1 p. 100 du PIB, on peut penser que la valeur ajoutée intérieure aurait été portée à environ 30 p. 100 du PIB.

Troisièmement, la valeur ajoutée intérieure des exportations et les emplois liés aux exportations sont largement tributaires de la composition sectorielle des exportations. Ainsi, la valeur ajoutée intérieure des exportations de véhicules automobiles n'est que d'environ 36,5 p. 100, tandis que, pour les pièces d'automobile, elle est d'environ 62,3 p. 100 (d'après les données de 1996). En outre, les retombées sur l'emploi sont très différentes : des exportations de véhicules automobiles d'une valeur d'un milliard de dollars soutiendraient environ 4 580 emplois, tandis qu'un volume équivalent d'exportations de pièces d'automobile en soutiendra 9 280 (là encore d'après les données de 1996). À l'autre extrême, dans les services d'enseignement privé, la valeur ajoutée intérieure est de 89 p. 100, et 1 milliard de dollars d'exportations soutiendrait 25 110 emplois dans ce secteur (bien que le volume d'exportations dans cette catégorie soit bien inférieur à 1 milliard de dollars). Dans le secteur de la santé et des services sociaux, la valeur ajoutée intérieure des exportations est de 89,7 p. 100, et 1 milliard de dollars d'exportations soutiendrait 22 238 emplois (là aussi, le volume des exportations dans cette catégorie est bien inférieur à 1 milliard de dollars).

À cause de cette tendance, il faut un volume croissant d'exportations pour soutenir un nombre donné d'emplois (d'autres facteurs vont évidemment dans le même sens : par exemple, la croissance de la productivité attribuable à l'investissement de capitaux et aux gains d'efficacité a le même effet). En 1986, 1 milliard de dollars d'exportations soutenaient environ 12 800 emplois; en 1996, dernière année pour laquelle il existe des données, 1 milliard de dollars d'exportations en soutenaient 10 400. En extrapolant cette tendance jusqu'en 1999, on constate que les retombées des exportations sur l'emploi auraient été de l'ordre de 10 000 l'an dernier.

Graphique 3. Teneur en importations des exportations, 1986-1996



COMMERCE DES SERVICES

En 1999, les exportations de services ont atteint 51,8 milliards de dollars, ce qui correspond à 12,6 p. 100 des exportations totales de biens et services et représente une hausse de 6 p. 100 par rapport au chiffre de 48,8 milliards enregistré en 1998. Le taux de croissance en 1999 a été légèrement inférieur à celui de 9,1 p. 100 observé en 1997. La même année, les importations de services se sont chiffrées à 57,8 milliards de dollars, soit 15 p. 100 des importations totales de biens et services, en hausse de 3,6 p. 100 par rapport à des importations d'une valeur de 55,8 milliards de dollars en 1998.

Le commerce des services comprend quatre catégories : les services de voyage, les services de transport, les services gouvernementaux et les services commerciaux (qui comprennent les services comptables, les services juridiques, l'assurance, les services d'architecture, les services d'ingénierie et les services de consultation en gestion).

En ce qui concerne les exportations de services en 1999 :

- Les exportations de services commerciaux se sont accrues de 4,7 p. 100 pour atteindre 26,2 milliards de dollars ou 50,7 p. 100 de toutes les exportations de services.
- Les exportations de services de voyage ont augmenté de 8 p. 100 pour atteindre 15,1 milliards de dollars, ce qui représentait 29,2 p. 100 de toutes les exportations de services.
- Les services de transport se sont accrues de 5,7 p. 100 pour atteindre 9,4 milliards de dollars ou 18,1 p. 100 de toutes les exportations de services.
- Les services gouvernementaux ont augmenté de 9,4 p. 100 pour atteindre 1,03 milliard de dollars ou 2 p. 100 de toutes les exportations de services.

En ce qui concerne les importations de services en 1999 :

- Les importations de services commerciaux ont augmenté de 2,8 p. 100 pour atteindre 28,2 milliards de dollars ou 48,8 p. 100 de toutes les importations de services.
- Les importations de services de voyage se sont accrues de 5,7 p. 100 pour se situer à 16,9 milliards de dollars, ce qui représentait 29,2 p. 100 de toutes les importations de services.
- Les importations de services de transport ont augmenté de 3 p. 100 pour atteindre 12,1 milliards de dollars ou 20,1 p. 100 de toutes les importations de services.
- Les importations de services gouvernementaux ont reculé de 1,3 p. 100 pour atteindre 0,67 milliard de dollars, ou 1,2 p. 100 de toutes les importations de services.

Le Canada a toujours été un importateur net de services, dans l'ensemble et dans chacune des catégories de services sauf les services gouvernementaux. Le plus gros déficit se situe habituellement dans le secteur des transports, suivi des services commerciaux et des services de voyage. Ces dernières années cependant, le déficit global s'est rétréci peu à peu. En 1999, le déficit pour l'ensemble du commerce des services a reculé à 6,1 milliards de dollars ou 0,63 p. 100 du PIB, comparativement à 7 milliards de dollars ou 0,77 p. 100 du PIB en 1998, et par rapport au niveau record de 13,6 milliards de dollars (1,9 p. 100 du PIB) observé en 1993. La réduction du déficit au fil des années s'explique en grande partie par une baisse des paiements nets au titre des services de voyage durant cette période.

En ce qui concerne l'orientation des échanges commerciaux de services du Canada, les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial du Canada. La part des États-Unis dans l'ensemble des échanges de services du Canada est cependant moins élevée que pour le commerce des marchandises (graphiques 4 à 7). Là encore, toutefois, les États-Unis deviennent un marché de plus en plus important, puisqu'il représentait 60,1 p. 100 des exportations canadiennes de services en 1999, comparativement à 56,8 p. 100 en 1989.

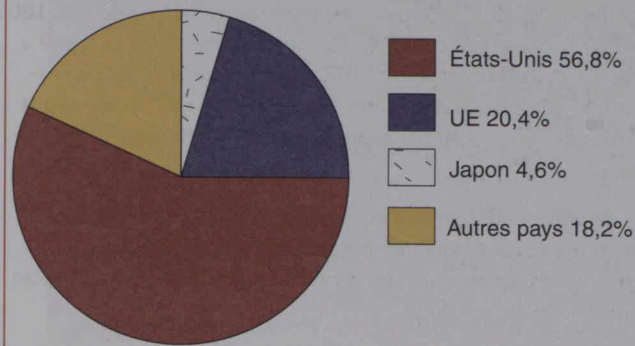
Les États-Unis ont vu leur part des importations canadiennes descendre à 61,5 p. 100 en 1999 comparativement à 61,7 p. 100 une décennie plus tôt. Les parts de l'UE et du Japon ont légèrement diminué, à la fois comme source et comme destination du commerce des services. Les parts relatives des autres pays se sont par ailleurs accrues durant la décennie.

*Le point sur le
commerce en l'an
2000*

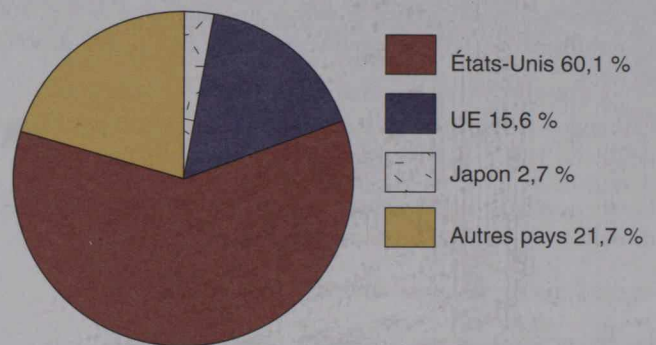
**Premier rapport annuel
sur le commerce
international au Canada
Deuxième édition**



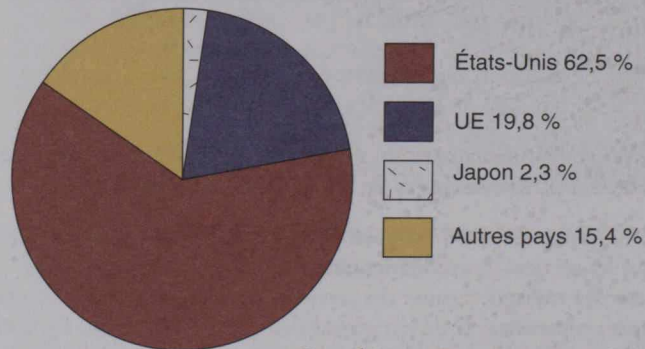
Graphique 4 : Exportations de services selon la destination, 1989



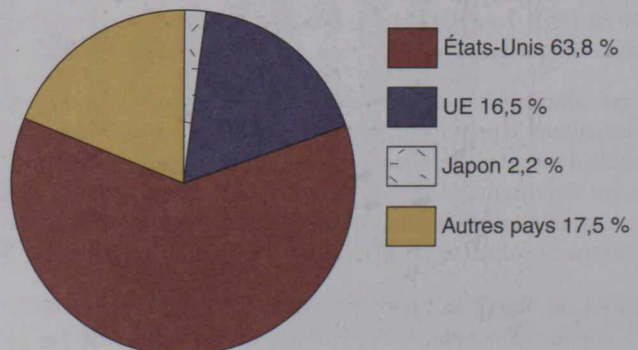
Graphique 5 : Exportations de services selon la destination, 1999



Graphique 6 : Importations de services selon l'origine, 1989



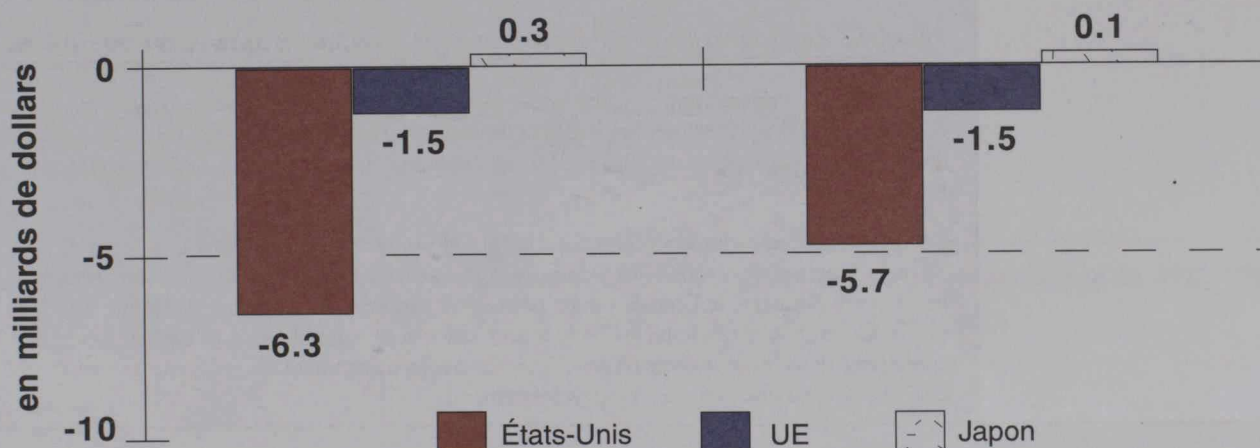
Graphique 7 : Importations de services selon l'origine, 1999



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, premier trimestre de 2000.

Le déficit du commerce des services du Canada avec les États-Unis et l'UE s'est donc rétréci tandis que l'excédent avec le Japon a été maintenu, comme le révèle le graphique 8.

Graphique 8. Solde du commerce des services du Canada avec quelques économies, 1989 et 1999



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, premier trimestre de 2000.

Évolution des échanges canadiens de services

Les exportations et les importations canadiennes de services se sont accrues à un rythme régulier au cours des deux dernières décennies. En pourcentage du PIB, les exportations de services du Canada sont montées à 5,4 p. 100 en 1999 contre 3,4 p. 100 en 1989-1992 et 4,4 p. 100 en 1993-1996. Les importations de services, qui ont augmenté plus lentement, ont également accru leur pourcentage du PIB; dans ce cas, cependant, la croissance a été minime — de 4,9 p. 100 en 1989-1992 à 5,8 p. 100 en 1993-1996 et à 6 p. 100 en 1999.

Tableau 13. Moyenne des échanges annuels de services, 1960-1999

	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	1997	1998	1999
En millions de dollars							
Exportations totales	1,543	4,381	13,867	35,025	42,207	48,848	51,755
Importations totales	1,984	6,588	19,284	45,067	51,270	55,809	57,824
En pourcentage							
Part des services dans l'ensemble des exportations	13.8	10.9	10.9	12.7	12.3	12.3	12.6
Part des services dans l'ensemble des importations	18.0	16.6	16.1	17.0	15.6	15.5	15.0

Source : Statistique Canada, *Transactions internationales de services du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, premier trimestre de 2000.



Comparativement au commerce des marchandises, le rythme de croissance du commerce des services a été plus lent, de sorte que la part des services dans les exportations canadiennes de biens et services est descendue à 12 p. 100 en 1999. Le pourcentage des importations de services a baissé lui aussi et s'est établi à 14,6 p. 100 en 1999.

Le rythme relativement lent de la croissance du commerce des services du Canada ressort de manière encore plus évidente quand on fait des comparaisons internationales. Mesuré en dollars américains, le taux cumulatif de croissance des échanges bilatéraux de services du Canada de 1990 à 1998 n'a été que de 43 p. 100 tandis que le taux mondial a été de 64 p. 100 et le taux américain, de 76 p. 100.

Encadré 5. Les secteurs fondés sur le savoir, moteur des échanges de services commerciaux

Le secteur des services commerciaux est de loin le plus important du point de vue des échanges canadiens de services et il affiche la croissance la plus rapide. En 1999, les services commerciaux ont représenté 50,7 p. 100 des exportations de services et 48,8 p. 100 des importations.

Les services commerciaux comprennent un grand nombre des secteurs où dominent des activités axées sur le savoir. C'est pourquoi la performance de ce secteur revêt une grande importance pour que le Canada puisse poursuivre son évolution comme économie du savoir. Comme le révèle le tableau 14, la croissance la plus rapide dans ce secteur a été enregistrée dans les sous-secteurs fondés sur le savoir, notamment les redevances et les droits de licence, ainsi que la recherche-développement.

Tableau 14. Composantes des services commerciaux, 1993-1999

Sous-secteurs des services commerciaux	Valeur (en millions de dollars)		Croissance annuelle moyenne (en pourcentage) 1993-1999
	1993	1999	
Services de communication	1,417	2,009	6,0
Services de construction	88	291	22,1
Services d'assurance	2,810	3,902	5,6
Autres services financiers	850	1,434	9,1
Services informatiques et d'information	1,043	1,618	7,6
Redevances et droits de licence	308	1,750	33,6
Commissions non financières	383	735	11,5
Location de matériel	204	286	5,8
Services de gestion	1,120	2,446	13,9
Publicité et services connexes	160	355	14,2
Recherche-développement	997	2,855	19,2
Services d'architecture, d'ingénierie et autres services techniques	1,398	3,386	15,9
Services divers aux entreprises	1,603	3,724	15,1
Services audio-visuels	599	1,436	15,7
Total	13,113	26,227	12,3

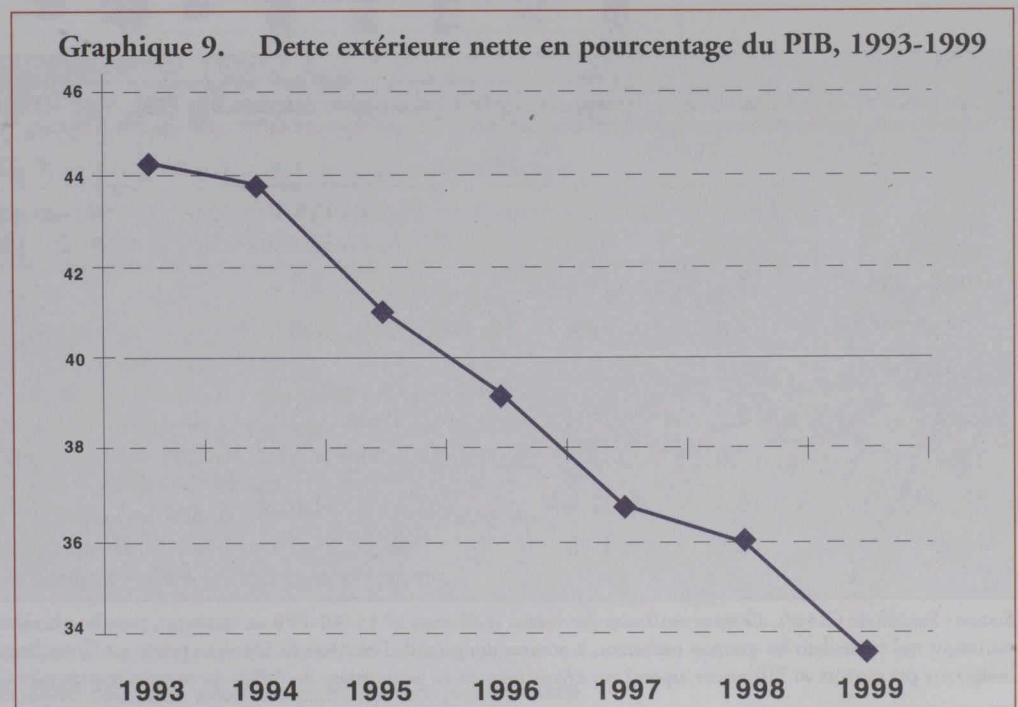
Source : Statistique Canada, *Transactions internationales de services du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, premier trimestre de 2000.

REVENUS DE PLACEMENTS

Les revenus de placements comprennent les intérêts, les dividendes et le produit réinvesti des investissements (directs, de portefeuille et autres) des Canadiens à l'étranger et des étrangers au Canada. Le Canada a toujours affiché un déficit au titre de son compte de revenus de placements nets, car les revenus nets des non-résidents sur leurs investissements au Canada ont toujours largement dépassé les revenus que les Canadiens tiraient de leurs investissements à l'étranger. L'écart s'explique en grande partie par le fait que le Canada a surtout été un importateur net de capitaux pendant la majeure partie de son histoire. Aussi le stock des éléments de passif du Canada envers l'étranger (sur lesquels les étrangers tirent un revenu financier), qui se chiffrait à 964 milliards de dollars à la fin de 1999, était-il beaucoup plus élevé que celui des éléments d'actif du Canada à l'étranger (sur lesquels les Canadiens tirent un revenu financier), qui atteignait 663,7 milliards de dollars. Le solde net des investissements internationaux au Canada était donc de 300,3 milliards de dollars ou environ 33 p. 100 du PIB. Ce pourcentage a fléchi ces dernières années, comme en témoigne le graphique 9, la baisse ayant été particulièrement marquée en 1999, lorsque la dette extérieure nette a reculé de 7,9 p. 100, au moment où le PIB s'accroissait fortement. La diminution de la dette extérieure nette en 1999 est d'autant plus remarquable que c'était la première en 60 ans.

*Le point sur le
commerce en l'an
2000*

Premier rapport annuel
sur le commerce
international au Canada
Deuxième édition



Sources : Statistique Canada, *Comptes nationaux des revenus et dépenses*, n° 13-001-PPB au catalogue, quatrième trimestre de 1999. *Bilan des investissements internationaux du Canada*, n° 67-202-XIB au catalogue, 1999.

En 1999 :

- ❑ Les revenus de placements des résidents canadiens sur leurs investissements à l'étranger se sont chiffrés à 31,6 milliards de dollars. De ce montant, 47 p. 100 provenaient d'investissements directs, 12 p. 100 d'investissements de portefeuille et les 41 p. 100 qui restent, d'autres investissements (prêts, dépôts, réserves et autres actifs).
- ❑ Les revenus des résidents étrangers sur leurs placements au Canada se sont établis à 63,8 milliards de dollars. De ce montant, environ 31 p. 100 provenaient d'investissements directs étrangers, 47 p. 100 d'investissements de portefeuille et les 22 p. 100 qui restent, d'autres investissements.
- ❑ Le Canada avait un déficit de 32,2 milliards de dollars au titre des revenus de placements, en hausse de 3,0 milliards de dollars par rapport à l'année précédente. Environ 82 p. 100 de ce déficit était attribuable au déficit des revenus d'investissements de portefeuille.
- ❑ Le déficit des revenus de placements a été presque aussi élevé que l'excédent du commerce des marchandises du Canada (33,8 milliards de dollars).



Compte courant

La balance du compte courant est la somme des balances du commerce (marchandises et services), des revenus de placements et des transferts. Du point de vue analytique, un excédent au compte courant indique que le pays a gagné (ou obtenu par des transferts) plus d'argent à l'étranger qu'il n'en a versé, et qu'il est par conséquent un épargnant net à l'échelle internationale (ce qui se traduit par des sorties nettes de capitaux et un déficit du compte capital). Inversement, un déficit du compte courant signifie qu'un pays affiche une épargne nette négative et est donc un emprunteur net à l'échelle internationale (ce qui se reflète par des entrées nettes de capitaux et donc un excédent du compte capital). Du point de vue comptable, un déficit du compte courant traduit une pénurie d'épargne intérieure par rapport à l'investissement intérieur.

Depuis le début des années 1970, le Canada a toujours affiché un déficit au compte courant. Dans une grande mesure, l'apparition d'un déficit structurel du compte courant a coïncidé avec l'apparition d'un déficit structurel des finances publiques. Dans les années 1990, le Canada a réduit le déficit du secteur public (la part du déficit budgétaire du gouvernement au sein du PIB a atteint son sommet de 8 p. 100 en 1992, avant que le budget ne redevienne excédentaire à partir de 1997). Au même moment, toutefois, la part de l'investissement privé dans le PIB canadien n'a cessé de baisser, passant de 22 p. 100 dans la première moitié des années 1980 à 16,4 p. 100 en 1999. Le Canada a donc eu besoin constamment d'emprunts nets à l'étranger pour financer l'investissement intérieur.

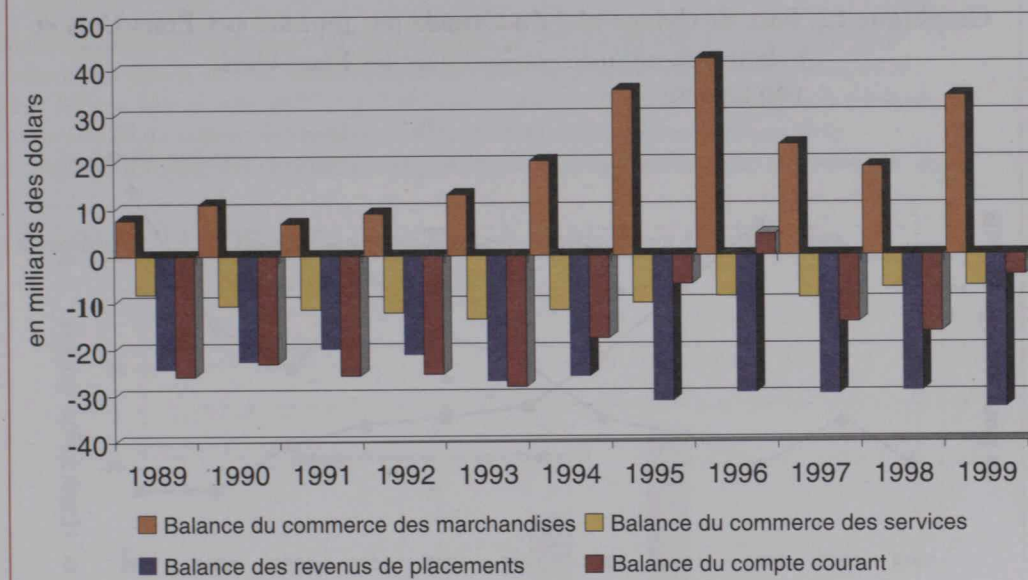
Tableau 15. Épargne et investissement intérieurs en pourcentage du PIB, 1981 - 1999

	Privé			Public	
	Épargne (%)	Investissement (%)	Excédent de l'épargne sur l'investissement	Excédent (+) ou déficit (-) budgétaire	Balance du compte courant
1981-1985	22,2	17,8	4,4	-5,6	-1,3
1986-1990	19,8	18,9	0,9	-4,2	-3,3
1991-1995	18,5	15,2	3,4	-6,5	-2,9
1996	18,7	15,2	3,5	-0,6	0,6
1997	17,0	18,2	-1,2	2,0	-1,7
1998	16,3	17,9	-1,6	1,9	-1,9
1999	16,4	17,8	-1,4	3,6	-0,4

Source : Statistique Canada, *Comptes nationaux des revenus et dépenses*, n° 13-001-PPB au catalogue, premier trimestre de 2000. Nota : En raison de la divergence statistique qui existe dans les comptes nationaux, la somme des parts de l'excédent de l'épargne privée sur l'investissement privé et de l'excédent ou du déficit budgétaire par rapport au PIB ne correspond pas nécessairement au pourcentage du déficit du compte courant par rapport au PIB.

En 1999 et tout au long des années 1990 sauf en 1996, le Canada a affiché un déficit du compte courant. Mais à 3,4 milliards de dollars ou 0,4 p. 100 du PIB, l'ampleur du déficit était en forte baisse par rapport au chiffre de 16,3 milliards de dollars ou 1,9 p. 100 du PIB enregistré en 1998 (graphique 10). La contraction du déficit du compte courant en 1999 est largement attribuable à une augmentation de l'excédent de la balance des marchandises.

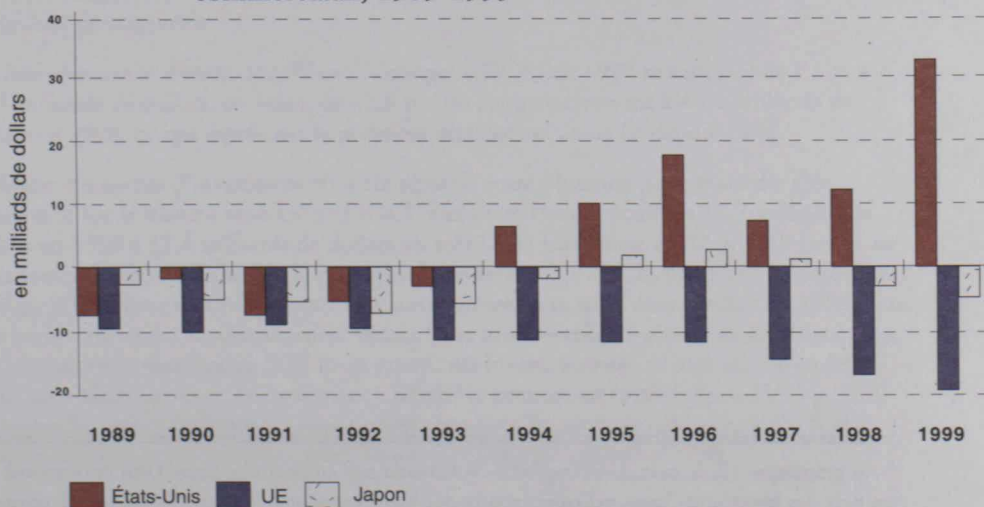
Graphique 10. Structure du compte courant du Canada, 1989-1999



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, premier trimestre de 2000.

Dans les années 1990, l'excédent croissant du compte courant du Canada par rapport aux États-Unis a été compensé en partie par un déficit croissant avec l'UE. La balance avec le Japon a eu tendance à être peu élevée et à afficher des variations cycliques (voir le graphique 11). L'excédent de 32,4 milliards de dollars en 1999 au compte courant du Canada avec les États-Unis était le plus élevé jamais vu. Le déficit du compte courant du Canada avec l'UE s'est creusé et a atteint 18,3 milliards de dollars en 1999, comparativement à un déficit de 15,1 milliards de dollars en 1998. Par rapport au Japon, le Canada a connu une brève période d'excédents du compte courant de 1995 à 1997, suivie cependant d'un déficit de 3,4 milliards de dollars en 1998, qui s'est creusé à 4,2 milliards de dollars en 1999.

Graphique 11. Balance du compte courant avec les principaux partenaires commerciaux, 1989-1999

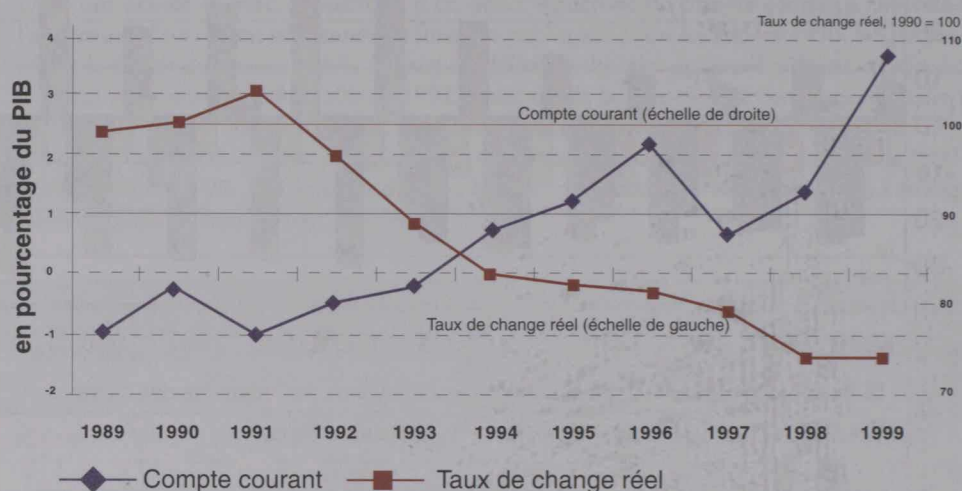


Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, premier trimestre de 2000.



Comme le révèle le graphique 12, l'amélioration de la balance bilatérale du Canada avec les États-Unis, qui est passée d'un déficit à un excédent en 1994, était reliée inversement à la dépréciation du dollar canadien en termes réels durant cette période⁹. D'autres facteurs, comme la reprise cyclique plus vigoureuse aux États-Unis, ont également exercé une influence importante.

Graphique 12. Taux de change réel du Canada par rapport aux États-Unis et balance du compte courant avec les États-Unis, 1989-1999



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, premier trimestre de 2000; Banque du Canada, *Statistiques bancaires et financières*, février 2000.

⁹ Au graphique 12, le taux de change réel du Canada par rapport aux États-Unis correspond au prix des biens américains exprimé en prix des biens canadiens (comme l'implique le terme « réel »). Ce calcul montre que des biens canadiens qui pouvaient acheter autant de biens américains en 1990 ne pouvaient en acheter que 74 p. 100 en 1999.

COMPTE CAPITAL ET COMPTE FINANCIER

Le compte capital et le compte financier comprennent les entrées et les sorties d'investissement direct, les investissements de portefeuille et les autres investissements (prêts, dépôts, réserves internationales et autres actifs).

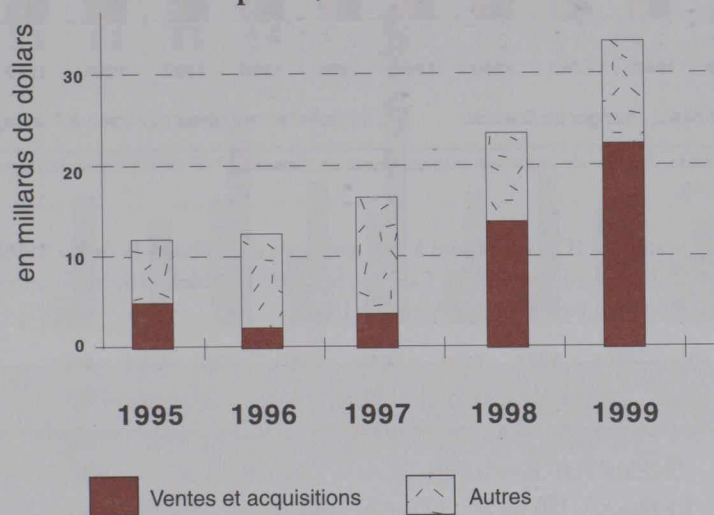
INVESTISSEMENT DIRECT

L'investissement direct étranger (IDE) au Canada en 1999 a grimpé de 15,5 p. 100 pour atteindre un record de 37,2 milliards de dollars. Les entrées de capitaux en provenance des États-Unis se sont accrues de 57,2 p. 100 pour s'établir à 38,4 milliards de dollars, comparativement à 24,4 milliards de dollars en 1998, reflétant surtout l'accroissement des acquisitions d'entreprises canadiennes par des investisseurs américains (voir le graphique 13).

*Le point sur le
commerce en l'an
2000*

Premier rapport annuel
sur le commerce
international au Canada
Deuxième édition

Graphique 13. IDE au Canada : Ventes, acquisitions et autres flux de capitaux, 1994-1999



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, premier trimestre de 2000; Banque du Canada, *Statistiques bancaires et financières*, février 2000.

Il convient de souligner que l'IDE en provenance des États-Unis a été plus élevé que l'ensemble de l'IDE au Canada en 1999. Cette situation s'explique par le fait que les investissements en provenance des États-Unis ont couvert l'IDE négatif (c'est-à-dire le rapatriement net des investissements directs) du Japon et du Royaume-Uni.

En termes sectoriels, les chefs de file ont été les finances et l'assurance, les machines et le matériel de transport.

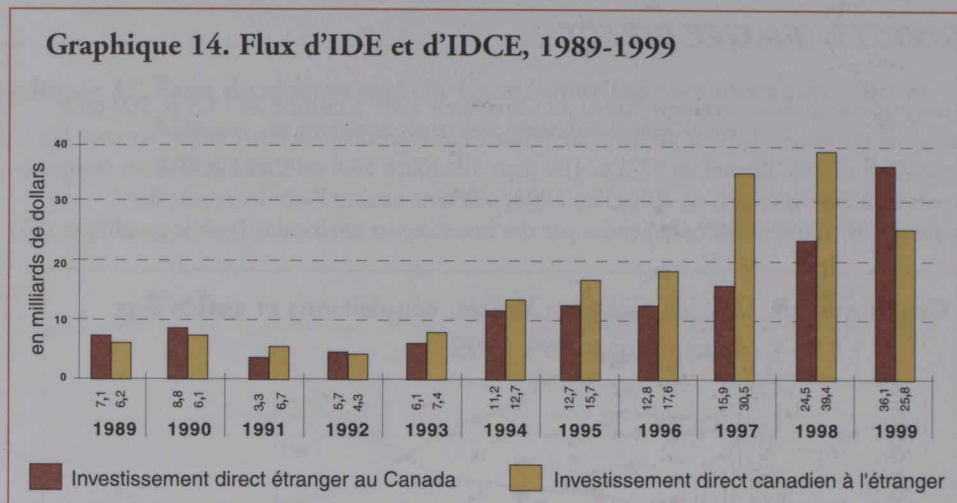
Les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) en 1999 se sont établis à 26,5 milliards de dollars, en baisse de 42,8 p. 100 comparativement à 46,4 milliards de dollars en 1998, ce qui représente la première diminution annuelle depuis 1992.

La baisse des sorties d'investissement a été répartie entre plusieurs pays, mais elle s'est concentrée sur le marché américain : l'IDCE aux États-Unis a reculé de 27,7 milliards de dollars en 1998 à 17,4 milliards de dollars en 1999, soit une baisse de 37 p. 100. Les États-Unis sont néanmoins demeurés la principale destination de l'IDCE, puisqu'ils ont représenté 65,7 p. 100 de tous les investissements. Contrairement à ce qui s'était produit en 1998, alors que les investisseurs canadiens avaient réduit leurs investissements directs au Royaume-Uni, dans les autres économies de l'UE et au Japon, ces investissements se sont accrues en 1999. Le secteur des finances et de l'assurance a affiché la proportion la plus élevée (41,8 p. 100) de toutes les sorties de fonds. Les investissements dans les secteurs habituels de l'IDCE comme l'énergie et les minéraux métalliques ont fléchi par rapport à 1998.



De 1993 à 1998, l'IDCE a toujours dépassé l'IDE. En 1999, cependant, l'IDE a dépassé l'IDCE de 10,8 milliards de dollars (graphique 14). Le niveau élevé des flux bilatéraux semble indiquer que ce renversement est principalement attribuable à une transformation structurelle de l'industrie et du commerce en réponse aux forces du marché mondial plutôt qu'à des facteurs passagers comme la dynamique des taux de change ou des fluctuations conjoncturelles.

Graphique 14. Flux d'IDE et d'IDCE, 1989-1999



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, premier trimestre de 2000.

Dans ces conditions, le stock d'IDE est monté à 240 milliards de dollars à la fin de 1999, alors que l'IDCE a atteint 257 milliards de dollars. Comme le révèle le tableau 16, les finances et l'assurance ont mené les autres secteurs à cet égard en 1998.

Tableau 16. Stocks d'IDCE et d'IDE, par secteur, fin de 1998

Groupe sectoriel	Stock d'IDCE en 1998		Stock d'IDE en 1998	
	Milliards de dollars	Ventilation en pourcentage	Milliards de dollars	Ventilation en pourcentage
Bois et papier	7,1	2,8	18,4	7,7
Énergie et minéraux métalliques	54,1	21,0	39,2	16,3
Machines et matériel de transport	12,2	4,8	27,2	11,3
Finances et assurance	85,3	33,2	50,1	20,9
Services et commerce de détail	34,0	13,2	19,4	8,1
Autres industries	64,7	25,2	85,7	35,7
Total	257,4	100,0	240,0	100,0

Source : Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada*, n° 67-202-XIB au catalogue, 1999.

En ce qui concerne le pays d'origine, les États-Unis venaient en tête avec 72,2 p. 100 du stock d'IDE au Canada en 1998; le Royaume-Uni venait au second rang, avec environ 6 p. 100. En ce qui concerne le stock d'IDCE, les États-Unis menaient avec 52,2 p. 100, suivis de l'UE avec 20,4 p. 100.

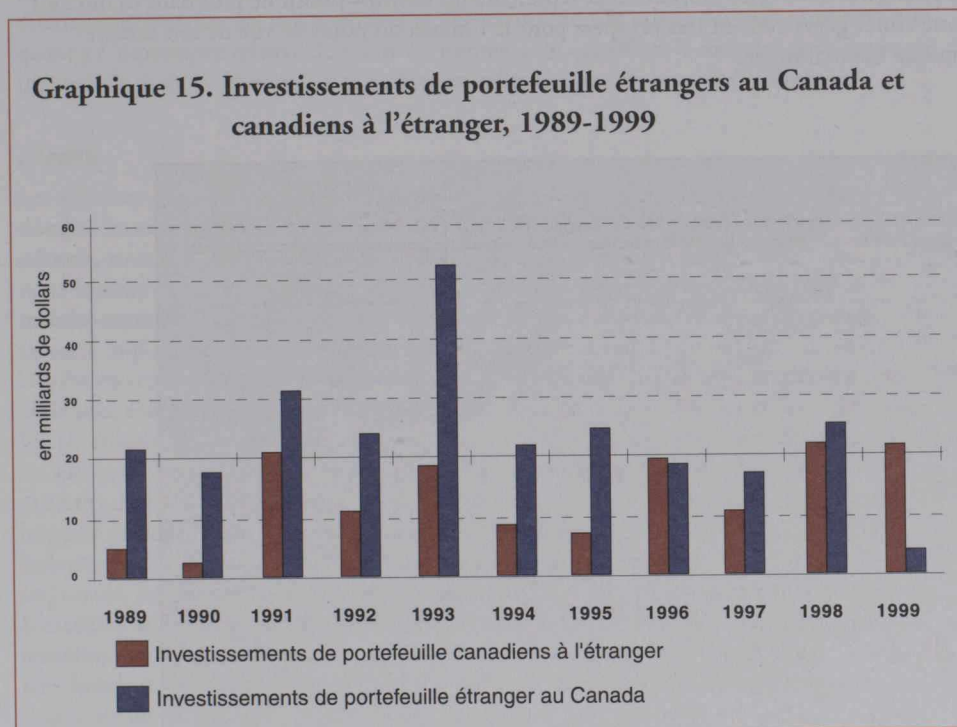
Investissements de portefeuille

Les investissements de portefeuille étrangers, qui comprennent les placements dans des obligations, des actions et des instruments du marché monétaire canadien, ont baissé considérablement en 1999, pour atteindre 5,3 milliards de dollars, comparativement à 25,4 milliards de dollars en 1998. Cette chute était surtout attribuable à un retrait net de 13,4 milliards de dollars d'investissements étrangers sur les marchés monétaires canadiens en 1999.



Les placements de portefeuille canadiens à l'étranger ont peu bougé, passant de 22,5 milliards de dollars en 1998 à 22,9 milliards de dollars en 1999. Par contre, la composition de ces investissements a varié, les Canadiens ayant investi davantage dans les actions et moins dans les obligations.

En 1999, les investissements de portefeuille canadiens à l'étranger ont dépassé les placements étrangers au Canada pour la deuxième fois seulement depuis 1956. La même situation s'était produite en 1996, lorsque les sorties avaient dépassé les entrées de 0,9 milliard de dollars. En 1999, l'écart a été de 17,6 milliards de dollars (graphique 15).



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, premier trimestre de 2000.

En 1999, le stock des placements de portefeuille des Canadiens à l'étranger a atteint 163,7 milliards de dollars, tandis que le stock des placements étrangers au Canada a baissé de 495,5 milliards de dollars.

SOMMAIRE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS

Le tableau 17 présente un portrait sommaire de la balance des paiements en 1999. Selon les principes comptables standard, la balance des paiements d'un pays est toujours en équilibre. Autrement dit, un déficit au compte courant doit être compensé par un excédent égal au titre du compte capital et du compte financier (ou vice-versa). C'est ce qui s'est produit en 1999.

Il convient de souligner que la balance des règlements officiels du Canada a affiché un excédent de 8,842 milliards de dollars, ce qui indique que la Banque du Canada a accru ses réserves de devises étrangères dans cette proportion et représente un élément positif de plus dans ce qui s'est avéré une année généralement très prospère pour le Canada du point de vue de son activité économique internationale.

Tableau 17. Comptes de la balance des paiements internationaux du Canada en 1999 (en millions de dollars)

Compte courant		
• Exportations de biens et services	412 364	
• Importations de biens et services	384 645	
a. Balance commerciale		27 719
b. Revenus de placements nets		31 601
• Revenus de placements des étrangers	63 768	
b. Revenus de placements nets		-32 167
c. Transferts courants nets		1 002
1. Balance du compte courant (a + b + c)		-4 446
Compte financier		
• Investissement direct canadien à l'étranger	-26 469	
• Investissement direct étranger au Canada	37 232	
d. Investissement direct étranger net		10 763
• Investissements de portefeuille à l'étranger	-22 898	
• Investissements de portefeuille au Canada	5 290	
e. Investissements de portefeuille nets		-17 608
f. Autres investissements nets		-4 548
2. Balance du compte financier (d + e + f)		-11 393
Soit :		
- réserves internationales officielles		- 8 818
- autres éléments du compte financier		-2 575
3. Balance du compte capital		5 091
4. Divergence statistique		9 748
Balance des paiements (1 + 2 + 3 + 4)		0

Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, quatrième trimestre de 1999.

COMMERCE EXTÉRIEUR PAR PROVINCE

Au cours des années 1990, un certain nombre de facteurs économiques – la signature d'accords de libre-échange, l'instabilité des cours mondiaux des produits de base, la croissance explosive de l'économie de la haute technologie et l'ajustement de la valeur extérieure du dollar canadien – ont exercé une influence prononcée sur les flux des échanges internationaux des provinces et des territoires. On relève des variations sensibles quant à l'importance relative de ces divers éléments, ce qui reflète la diversité de la structure industrielle et de la dotation en richesses naturelles des provinces et des territoires.

Alberta

Les richesses naturelles de l'Alberta, à savoir le pétrole et le gaz naturel, ont encore dominé les exportations de cette province durant les années 1990. Au cours de cette période, toutefois, les industries albertaines se sont sensiblement diversifiées, ce qui a eu pour résultat de moins exposer la province à l'instabilité des prix de l'énergie sur le marché mondial. Les efforts de diversification ont porté fruit notamment grâce à des facteurs importants comme l'assouplissement des restrictions à l'exportation consécutif à la mise en œuvre des Accords de libre-change avec les États-Unis et le Mexique, et à une croissance économique qui est restée vigoureuse aux États-Unis. En dehors du secteur des hydrocarbures, les secteurs qui ont le plus contribué à l'expansion des exportations sont les suivants : bovins et veaux, produits chimiques, machines et biens d'équipement, produits du bois et du papier, et matériel électronique et de communication. L'Alberta a importé principalement des machines et des biens d'équipement ainsi que des biens industriels. Dans les années 1990, la province a affiché un excédent sur marchandises important, les exportations étant généralement de 50 p. 100 supérieures aux importations. L'excédent sur marchandises a plus que compensé le déficit dans les services, qui a toutefois commencé à se combler ces dernières années. En 1999, l'excédent sur marchandises de l'Alberta est passé à 10,8 milliards de dollars, car les exportations ont augmenté de 11,4 p. 100, tandis que les importations ont baissé de 4,6 p. 100.

Colombie-Britannique

Avec les excellentes voies de trafic maritimes qui la relient à l'Asie et à la côte ouest des États-Unis, le commerce international joue un rôle primordial dans l'activité économique de la Colombie-Britannique. Les produits dérivés de matières premières, comme le bois d'œuvre, la pâte de bois et le papier journal, le charbon et les métaux, ont toujours eu la part du lion dans les exportations, mais les produits électroniques de pointe ainsi que les machines et l'équipement spécialisé ont enregistré une nette croissance ces dernières années. Étant donné l'importance des exportations de bois d'œuvre vers les États-Unis, les exportations de la Colombie-Britannique ont subi les conséquences des restrictions contingentaires imposées à la suite du différend au sujet des ventes de bois d'œuvre résineux aux États-Unis. Pendant les années 1990, les exportations de machines et de biens d'équipement tels que le matériel informatique, les engins forestiers et les machines pour les pâtes et papiers ont considérablement augmenté. Côté importations, les principales catégories étaient l'équipement de transport, le matériel informatique ainsi que les machines et l'équipement utilisés dans la foresterie et les industries minières. La Colombie-Britannique a enregistré un excédent sur marchandises au cours de la plupart des années de la décennie, à l'exception de 1997 et 1998, alors que les exportations à base de ressources ont été durement touchées par la récession qui sévissait sur ses principaux marchés en Asie du Sud-Est. La détérioration des résultats commerciaux de la province en 1997 et 1998 aurait été pire sans le coup de pouce donné par la dépréciation sensible du dollar canadien face au dollar américain. En 1999, l'excédent sur marchandises de la Colombie-Britannique a atteint 2,1 milliards de dollars, propulsé par une hausse de 10,2 p. 100 des exportations, donc supérieure à la croissance des importations, qui était elle de 5,6 p. 100. Par contraste avec la plupart des autres grandes provinces canadiennes, la Colombie-Britannique a affiché un excédent constant dans le commerce de services tels que le tourisme, les services financiers et les services commerciaux liés à la vente et à la distribution de produits.



Île-du-Prince-Édouard

Dans les années 1990, l'agriculture, la pêche et le tourisme représentaient la majeure partie des exportations de l'Île-du-Prince-Édouard. Les légumes surgelés, comme les pommes frites et d'autres produits à base de pomme de terre et les produits du poisson, étaient des exportations importantes. L'industrie aérospatiale mène l'exportation de produits manufacturés. En 1997, la fin des travaux du Pont de la Confédération, qui relie la province au Nouveau-Brunswick, a entraîné une forte augmentation du tourisme et des exportations vers les États-Unis. De façon générale, l'Île-du-Prince-Édouard a importé des machines et de l'équipement, ainsi que des produits électriques et des produits de communication. La province a enregistré un excédent sur marchandises et un excédent dans le commerce des services avec le reste du monde durant la plupart des années de la décennie. Les 13,6 p. 100 de croissance des exportations de marchandises étaient nettement supérieurs aux 8,3 p. 100 de croissance des importations sur l'ensemble des années 1990. En 1999, les exportations de marchandises ont augmenté de 21,3 p. 100, comparativement à 9,1 p. 100 pour les importations.

Manitoba

Profitant de sa position centrale en Amérique du Nord et de son économie diversifiée, le Manitoba a enregistré une croissance rapide de ses échanges au cours des dernières années. En 1999, les exportations de marchandises ont progressé de plus de 80 p. 100 par rapport à 1992, ce qui représente une croissance annuelle moyenne d'environ 10 p. 100. L'agriculture, l'exploitation minière et le secteur manufacturier figurent parmi les secteurs qui ont le plus contribué à la croissance des exportations. Les exportations internationales de produits agro-alimentaires tels que les céréales et les oléagineux, les produits végétaux et les produits porcins et bovins ont pris de l'importance ces dernières années, ce qui reflète le succès de Maple Leaf Foods et de J.M. Schneider. Dans le secteur manufacturier, la croissance la plus forte sur le plan des exportations dans les années 1990 a été dans les machines et le matériel de transport, reflet des activités de Bristol Aerospace, Boeing et d'autres entreprises de l'aérospatiale, de Ford New Holland (machines agricoles), de New Flyer Industries (autobus) et de Motor Coach Industries. Les importations de marchandises du Manitoba ont elles aussi augmenté rapidement dans les années 1990, en raison de l'achat de produits manufacturés. Le flux des échanges de marchandises a été pratiquement équilibré durant cette décennie et il est redevenu excédentaire en 1999, les exportations se tassant légèrement tandis que les importations reculaient de 9,8 p. 100. Le Manitoba a affiché un déficit constant dans le commerce des services dans les années 1990.

Nouveau-Brunswick

Les principaux secteurs d'exportation du Nouveau-Brunswick sont les produits forestiers (papier journal, bois d'œuvre et pâtes), le charbon, les produits alimentaires (viande, poisson, produits laitiers, fruits, pommes de terre, légumes et pâture), la construction navale, les métaux à base de zinc et de plomb, et les produits du pétrole, en pleine expansion vers les marchés de l'Est des États-Unis. Le Nouveau-Brunswick a exporté vers le Maine de l'électricité achetée à Hydro-Québec. Parmi les importations, le pétrole brut utilisé à la raffinerie de Saint-John représentait la catégorie la plus importante. Depuis 1994, le commerce de marchandises du Nouveau-Brunswick était déficitaire, car les importations augmentaient au rythme de 9,6 p. 100 par an, dépassant les 7,4 p. 100 de croissance des exportations. Le déficit sur marchandises est passé à 0,86 milliard de dollars en 1999, car la croissance des échanges penchait plus du côté des importations (14,2 p. 100) que de celui des exportations (11,2 p. 100). La balance du commerce des services du Nouveau-Brunswick s'est améliorée en 1997 et 1998, se rapprochant de l'équilibre.

Nouvelle-Écosse

Grace aux liaisons maritimes stratégiques avec l'Europe, Boston et New York, le commerce extérieur joue un rôle important dans l'économie de la Nouvelle-Écosse. Dans les années 1990, les principales ventes à l'exportation ont été celles de poisson et de produits forestiers tels que le papier journal et le papier. Les exportations de produits automobiles étaient elles aussi importantes, grâce à la production des usines construites par Michelin et Volvo. Le tourisme a également fourni une source d'activité économique en Nouvelle-Écosse. Les importations étaient concentrées dans les produits et les pièces de matériel de transport ainsi que dans le pétrole brut destiné à être raffiné pour la consommation intérieure. La Nouvelle-Écosse était la seule province à avoir enregistré des déficits persistants dans le commerce des produits et des services. Cependant, la balance des marchandises s'est améliorée, les exportations augmentant de 10,3 p. 100 par an dans les années 1990, dépassant ainsi les 7,7 p. 100 de croissance des importations. Le déficit sur marchandises a considérablement diminué en 1999, passant à 0,29 milliard de dollars, car les exportations ont augmenté de 15,6 p. 100, tandis que les importations baissaient de 11,3 p. 100.

Ontario

En valeur, l'Ontario s'est classé sans conteste en tête du commerce d'exportation et d'importation dans les années 1990. En tant que centre du secteur manufacturier canadien, l'Ontario abrite bon nombre des entreprises des industries de l'automobile, des machines, de l'équipement et de l'électronique du pays. Les exportations de produits manufacturés ont grimpé en flèche dans les années 1990, sous l'impulsion de l'intégration de la production industrielle et de la spécialisation associées à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Les exportations de marchandises ont augmenté à un taux annuel composé de 13,3 p. 100, bénéficiant en cela de la solide croissance de l'économie américaine. Les produits manufacturés représentaient 80 p. 100 des exportations ontariennes et, sur ce pourcentage, 40 p. 100 étaient des exportations de matériel de transport et de pièces connexes. Une bonne partie de la production manufacturière a obligé à importer beaucoup de pièces d'automobile des États-Unis pour alimenter la production à grande échelle d'un petit nombre de modèles d'automobiles bien précis. Le secteur ontarien de la haute technologie a connu une croissance rapide, dans un environnement mondial très compétitif, dans le sillage de l'expansion de l'économie de l'information. Plus particulièrement, la production de matériel téléphonique et de communication, d'ordinateurs, de périphériques et de machines de bureau a augmenté en moyenne de 14 p. 100 par an depuis 1992. D'autres produits manufacturés, comme les semi-produits métalliques, les produits chimiques, le caoutchouc et les produits en matière plastique finis, ont également beaucoup contribué aux exportations. La croissance des importations de marchandises a été en moyenne de 11,8 p. 100 de 1992 à 1999. En 1999, les produits manufacturés représentaient 80 p. 100 des importations, produits automobiles et machines et biens d'équipement arrivant en tête. L'excédent sur marchandises a atteint la somme record de 18,7 milliards de dollars en 1999, les échanges penchant nettement plus en faveur des exportations (13,6 p. 100) que des importations (8,6 p. 100). Les exportations ontariennes de services surpassent de loin celles de toutes les autres provinces du Canada, grâce à la croissance des exportations internationales de produits manufacturés. Les taux de change favorables qui ont donné un coup de pouce à la balance commerciale ont également contribué à une forte croissance des exportations de services de voyages et de services liés au commerce. En conséquence, le déficit chronique des services a diminué ces dernières années.

Québec

Les exportations québécoises ont augmenté de 12,5 p. 100 par an dans les années 1990. La province étant très industrialisée, la croissance des exportations était stimulée par les ventes de produits manufacturés tels que le matériel de transport. L'importance de ce secteur était notamment due au réoutillage de l'usine de General Motors de Sainte-Thérèse et au succès de Bombardier, constructeur d'avions de transport régional, de wagons, de motoneiges et de motomarines. L'aluminium, le matériel électronique et de communication, le papier, le bois d'œuvre et les produits chimiques occupaient également une place importante dans les exportations. Cependant, les exportations de vêtements, de textiles tricotés et autres ont souffert de la concurrence mondiale accrue. Les importations de marchandises ont beaucoup augmenté elles aussi, soit de 8,3 p. 100 par an. La croissance était menée par les achats de machines et de biens d'équipement ainsi que de pièces d'automobile et d'aéronef, dont la plupart ont servi à fabriquer des produits destinés à l'exportation. Le commerce international du Québec était excédentaire pendant l'essentiel des années 1990, malgré un déficit persistant dans le commerce des services. La balance commerciale a enregistré un léger déficit, soit 0,35 milliard de dollars, en 1999, car les exportations ont augmenté moins vite (7,8 p. 100) que les importations (11,8 p. 100).



Saskatchewan

Les exportations de la Saskatchewan, qui sont le reflet de ses richesses naturelles abondantes, se concentrent sur un petit nombre de produits primaires et de produits manufacturés qui en sont dérivés. Dans les années 1990, les exportations de produits ont augmenté de 9,5 p. 100 par an en moyenne, et la croissance des importations a été similaire. La Saskatchewan a enregistré un excédent sur marchandises persistant (4,5 milliards de dollars en 1999). La province, qui est le « grenier à blé du monde », était en tête au Canada pour ce qui est des exportations de blé et d'autres céréales. Ces dernières années, les exportations de bovins et de veaux ainsi que d'oléagineux tels que le canola ont pris de l'importance, car la composition industrielle s'est considérablement diversifiée dans les années 1990. La Saskatchewan est également un gros exportateur de potasse, d'engrais, d'énergie et d'uranium (Cameco représentant un quart de la production mondiale d'uranium). Ces deux dernières années, les exportations de la Saskatchewan ont subi le contrecoup de la chute des prix des matières premières agricoles et de la potasse et elles ont aussi souffert des fluctuations des cours du pétrole brut. Les importations de marchandises de la province ont augmenté de près de 10 p. 100 par an dans les années 1990. Elles étaient concentrées dans les machines et les biens d'équipement, les produits chimiques et d'autres produits manufacturés qui servent à la production dans les secteurs agricole et minier. Les exportations de services ont progressé dans les années 1990 en pourcentage des exportations totales de biens et de services, mais elles sont restées modestes (6,2 p. 100) comparativement à celles de marchandises au cours des dernières années. Le compte commercial a affiché des excédents persistants dans les années 1990, malgré le déficit des transactions de services. L'excédent sur marchandises a augmenté quelque peu, passant à 4,5 milliards de dollars en 1999, en raison d'une baisse de 9,4 p. 100 des importations, tandis que les exportations sont restées pratiquement inchangées.

Terre-Neuve

Les principales industries exportatrices de Terre-Neuve sont la pêche, l'exploitation minière et le papier journal. Les exportations ont augmenté de 12,5 p. 100 par an dans les années 1990, même si elles étaient gênées par le moratoire sur la morue du Nord en vigueur depuis juillet 1992. Quand la production en mer a commencé à Hibernia, le pétrole a commencé à occuper une place de plus en plus importante dans les exportations. Le gisement de nickel d'Inco à Voisey Bay et la production de pétrole de Terra Nova représentent des sources potentielles d'exportation pour l'économie de la province. Les importations ont elles aussi augmenté de plus de 10 p. 100 par an, les machines et l'équipement, les automobiles, les produits électriques et de communication ainsi que les matériaux de construction venant en tête. La province a enregistré un excédent sur marchandises persistant qui a plus que compensé le léger déficit du commerce des services. En 1999, les exportations et les importations de marchandises ont toutes deux augmenté de 10,7 p. 100.

Yukon

Les principales exportations du Yukon sont des minerais et concentrés métalliques tels que l'or, le plomb et le zinc. Le secteur du tourisme est également important dans l'économie du territoire. Les deux secteurs ont été stimulés par la dépréciation du dollar canadien face au dollar américain ces dernières années. Les exportations de métaux ont subi le contrecoup de l'instabilité des prix des produits de base sur le marché mondial. Le matériel de transport et le matériel électrique et de communication occupent une place prédominante dans les importations du Yukon. Globalement, le territoire a enregistré un excédent dans le commerce des produits et des services presque tout au long des années 1990.

Territoires du Nord-Ouest et Nunavut

Dans les années 1990, les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut ont été d'importants exportateurs de zinc, de plomb, de diamants et de produits pétroliers. Les services de voyages sont également une catégorie d'exportations importante. Les importations étaient concentrées sur les produits manufacturés tels que les machines et l'équipement, le matériel de transport, et les produits électriques et de communication. La plupart des années, les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut ont enregistré un excédent commercial qui a compensé le déficit du compte des services.

Tableau 18. Commerce international de produits et de services des provinces et des territoires, 1992-1999

Données de la balance des paiements (en millions de dollars)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 (est.)
Exportations de produits								
ALBERTA	18 734	20 948	24 023	27 431	32 667	33 208	30 977	34 514
C.B.	17 218	19 325	23 633	27 500	26 528	26 048	25 772	28 393
MANITOBA	4 323	4 586	5 381	6 049	6 602	7 393	8 004	7 884
N.-B.	3 421	3 613	3 942	4 860	5 298	5 368	5 066	5 631
T.-N.	1 626	1 923	2 023	2 760	2 850	2 949	3 357	3 717
N.-É.	2 717	2 817	3 003	3 346	3 548	4 124	4 661	5 387
ONTARIO	79 523	94 509	112 155	130 857	137 818	151 917	167 686	190 433
Î.-P.-É.	289	278	367	424	410	512	583	707
QUÉBEC	29 700	35 538	45 388	52 284	52 870	57 772	63 123	68 030
SASKATCHEWAN	5 846	6 334	8 138	9 253	10 715	11 364	11 022	11 035
YUKON	436	165	107	161	310	216	152	180
T.N.-O.	408	332	467	463	513	437	372	441
Importations de produits								
ALBERTA	11 642	13 512	14 369	15 813	18 218	22 206	24 868	23 719
C.B.	16 518	18 329	22 708	23 546	23 222	26 594	27 575	26 253
MANITOBA	3 912	4 451	5 717	6 723	6 413	7 577	8 171	7 367
N.-B.	3 415	4 060	4 518	4 974	5 465	5 741	5 686	6 491
T.-N.	1 158	1 389	1 649	2 114	2 063	2 505	2 542	2 814
N.-É.	3 385	3 872	4 190	4 398	4 682	5 736	6 397	5 673
ONTARIO	78 762	90 402	109 484	122 242	123 203	144 334	158 108	171 685
Î.-P.-É.	255	289	339	371	335	367	408	445
QUÉBEC	34 777	40 011	42 894	46 575	49 660	56 200	61 187	68 379
SASKATCHEWAN	3 423	3 964	4 859	5 554	5 605	6 688	7 084	6 491
YUKON	119	161	120	154	148	151	151	204
T.N.-O.	184	187	176	225	293	336	409	551
Exportations de services								
ALBERTA	1 900	2 027	2 280	2 578	2 835	2 927	3 619	
C.B.	4 355	5 136	6 135	7 263	7 203	7 167	7 596	
MANITOBA	612	677	854	839	937	952	1 075	
N.-B.	302	398	488	525	604	625	661	
T.-N.	207	266	332	309	321	374	446	
N.-É.	484	611	685	754	800	959	1 071	
ONTARIO	12 154	14 188	15 564	17 173	19 515	21 446	24 361	
Î.-P.-É.	53	74	83	92	120	140	156	
QUÉBEC	4 840	5 383	6 435	6 904	7 827	8 452	9 336	
SASKATCHEWAN	322	406	492	486	554	561	696	
YUKON	79	72	75	79	75	82	95	
T.N.-O.	33	42	58	70	44	40	67	



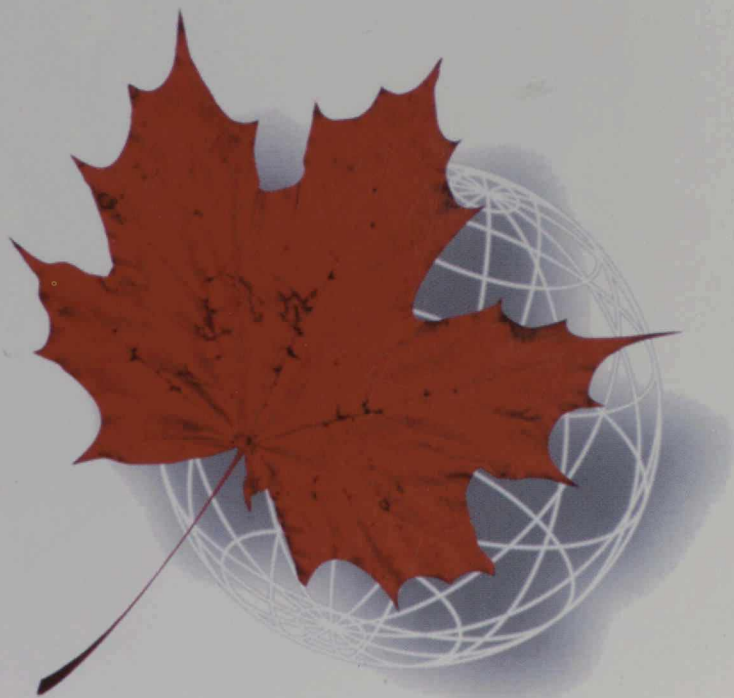
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Importations de services								
ALBERTA	2 691	3 079	3 574	3 708	4 066	4 502	4 445	
C.B.	3 996	4 434	5 139	5 240	5 819	5 933	6 106	
MANITOBA	1 011	1 144	1 178	1 281	1 394	1 510	1 574	
N.-B.	485	567	652	640	653	631	665	
T.-N.	252	304	366	391	405	439	468	
N.-É.	548	634	741	811	789	866	1 135	
ONTARIO	17 475	19 833	20 646	21 678	24 507	26 475	28 565	
Î.-P.-É.	46	54	66	67	65	61	61	
QUÉBEC	6 547	7 516	8 156	8 564	8 877	9 290	10 054	
SASKATCHEWAN	649	767	872	909	969	1 119	1 036	
YUKON	30	77	42	45	30	30	29	
T.N.-O.	41	59	113	151	86	106	126	

Source : Statistique Canada, *Comptes économiques provinciaux*, no de catalogue 13-213

doc
CA1
EA530
T77
EXF
2000

Department of Foreign Affairs
and International Trade

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international



Trade Update
2000

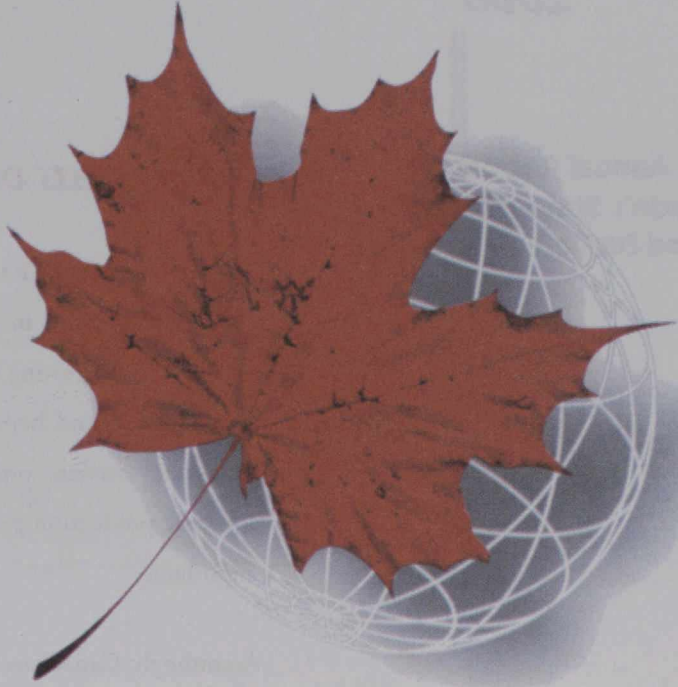
First Annual Report on
Canada's State of Trade
Second Edition

June 2000

Canada

601958121

601957036



Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

JAN 12 2001

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

Trade Update
2000

First Annual Report on
Canada's State of Trade
Second Edition

Trade Update

2000

First Annual Report on
Canada's State of Trade
Second Edition

ABOUT THIS DOCUMENT

In A PERIOD OF ONGOING ECONOMIC INTEGRATION both in North America and globally, trade and investment have a growing impact on the lives of all Canadians. As Canada's markets are increasingly found beyond our borders, and as Canadians continue to depend on goods and services produced abroad, whether for consumption or as inputs to domestic production processes, external economic developments are becoming more important.

Accordingly, Canadians — both within the public policy community — are becoming more aware of issues in the international economic domain. Along with this change has come increased demand for comprehensive information and analysis on Canada's trade and investment trends and performance. This document is intended to help fill this demand. It reviews and analyses the major developments in Canada's international trade and investment in 1999 in the context of Canada's overall external accounts — the Balance of Payments — and against the background of economic trends and performance, both domestically and in Canada's major trading partners.

This report was prepared by the Economic and Trade Analysis Division (EET) of the Department of Foreign Affairs and International Trade under the direction of John M. Curtis, Senior Economic Advisor and Co-ordinator. Ram Acharya wrote the original version of the report, with contributions from Shenjie Chen, Clea Coronel, Suzanne Desjardins and Samad Uddin. Dan Ciuriak co-ordinated the preparation of the report and edited the text. Hung-Hay Lau and Sam Lee provided revisions and data updates to the first edition of this document.



TABLE OF CONTENTS

MESSAGE FROM THE MINISTER	1
THE PAST YEAR IN TRADE	3
Highlights of Canada's Trade and Economic Performance	3
Box 1: 1999 Economic Highlights	3
Table 1: Trade as a % of GDP, 1989-1999	5
Table 2: Two-way Trade, Canada and the United States, 1990-1999	6
Table 3: Shares of U.S. Goods Imports From, and Exports to Five Main Trading Partners	6
MERCHANDISE TRADE	7
The Direction of Trade in 1999	7
Table 4: Shares of Canada's Merchandise Exports (%), 1970-1999	7
Review of Export Performance by Major Partner Economies and Regions in 1999	7
Box 2: Canada's Merchandise Exports: The Transshipment Issue	8
Table 5: Intra-EU Trade and Imports from Selected Trading Partners, 1989-1998	10
Table 6: Canada's Merchandise Exports to East Asian Economies (\$ billions), 1989-1999	11
Table 7: East Asian Economies' Share of Canada's Merchandise Exports (%), 1989-1999	11
Table 8: Intra-Asia Trade and Imports from Selected Trading Partners, 1989-1997	13
Box 3: The People's Republic of China	14
Table C1: Canada's Merchandise Trade with China, 1989-1999	14
Table C2: Canada's Merchandise Exports to China, 1994-1999	15
Table C3: Canada's Merchandise Imports from China, 1994-1999	16
Table 9: Canada's Merchandise Exports to Key Latin American Economies, 1989-1999	17
Sources of Canadian Imports	18
Table 10: Canada's Merchandise Imports, 1950-1999	18
Merchandise Trade: Sectoral Developments	18
Structural Developments in Import Growth	20
Table 11: Structural Factors Influencing Canada's Merchandise Import Growth (%) in 1999	20
Table 12: Value, Share and Growth of Canada's Goods Trade	21
Merchandise Trade Balance	22
Developments with Respect to the Terms of Trade	22
The Rising Import Content of Exports: Some Implications	23
Box 4: Import Content of Exports: Implications for Jobs and Growth	23



TRADE IN SERVICES	25
Developments in Canada's Services Trade	27
Table 13: Average Annual Trade in Services, 1960-1999	27
Box 5: Knowledge-based Sectors Drive Commercial Services Trade	28
Table 14: Components of Commercial Services, 1993-1999	28
INVESTMENT INCOME	29
In 1999	29
Current Account	30
Table 15: Domestic Savings and Investment, as Share of GDP, 1981-1999	30
CAPITAL AND FINANCIAL ACCOUNTS	33
Direct Investment	33
Table 16: Stocks of CDIA and FDI by Sector, Year End 1999	34
Portfolio Investment	34
SUMMARY OF BALANCE OF PAYMENTS	36
Table 17: Canada's 1999 Balance of International Payments Accounts	36
ANNEX	37
Trade by Province	37
Table 18: Provincial/Territorial Trade in Goods and Services with the World	41





*A Message from the
Honourable Pierre Pettigrew,
Minister for International Trade*


WHILE CANADIANS ARE GENERALLY MODEST ABOUT OUR ACHIEVEMENTS, we can congratulate ourselves in setting new benchmarks for achievement in exporting to the world and in attracting investment. Much of this success is illustrated statistically in this report, which highlights two realities about Canada's international performance that are particularly impressive.

First, Canada continues to record trade and investment numbers that are staggering. Every day of the week we do over \$2.2 billion worth of business — exports and imports of goods and services — with the world. Some \$37 billion in direct investment flowed into Canada in 1999, bringing the stock of foreign direct investment (FDI) in Canadian wealth-creating enterprises to \$240 billion. In many instances, investment flows are closely linked with trade flows, as illustrated by the global estimate that some one half of world trade moves within the channels of affiliated companies.

In total, exports of goods and services increased some 11 percent in 1999 to reach \$412 billion, or 43 percent of Canada's gross domestic product (GDP). The payback in a nation in which one job in three depends on exports was immediate. The 427 000 net new jobs created in 1999 were the highest total since 1979, and part of this expansion relates directly to our success in global markets.

Second, the statistics illustrate the dramatic transformation toward the so-called "new economy" that has been taking place within Canada's industrial sectors and export mix in recent years. Exports of telecommunications equipment, for example, increased 11 percent in 1999. Exports from the highly sophisticated automotive products sector increased by 24 percent in 1999, reflecting the competitiveness and active investment of this sector. Exports of services generating royalty and licence fees grew 31 percent in 1999. In each instance, Canadian contenders have taken on the global champions in their knowledge-intensive sector — and have prevailed.





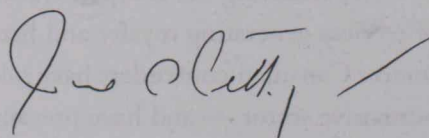
Canadians in communities across this country have shared the rewards of succeeding in the new economic era of business beyond borders. Our high level of global connectedness leads to jobs for Canadians, to enhanced competitiveness of our companies, to greater choice for consumers, and to a better quality of life for the country.

While we have been doing well internationally, this is not a time for complacency by Canadian governments or industry. Much of our global success draws on a federal infrastructure that comprises hundreds of international trade and investment agreements, the support of 130 Canadian posts around the world, and the innovative trade financing of EDC (Export Development Corporation), among other federal assets. This is an infrastructure that requires continuous investment and modernization.

We must aim to have more Canadian companies selling more goods and services to more countries. While Canada's trade is substantially powered by some 50 large corporations, more than 70 percent of our exporters are small companies with less than \$1 million in sales. When they go abroad, we have to help sustain their efforts, in order that they succeed in joining the ranks of Canada's major corporations. We must also make greater efforts in emerging markets, and continue to expand in high-growth sectors such as those related to the digital economy.

In short, this is no time for complacency. As Minister for International Trade, I invite you to join in as Canadians seek to build on our successes with renewed determination to harness the benefits of globalization through trade.

And I am confident that, with continued intensive effort to focus on new markets and increase the share of Canadian exports in existing markets, next year's *State of Trade Report* will show that we are making even greater progress.



THE PAST YEAR IN TRADE

HIGHLIGHTS OF CANADA'S TRADE AND ECONOMIC PERFORMANCE

For Canada, 1999 marked the eighth consecutive year of economic growth in what is emerging as one of the longest and most stable expansions of the postwar era.

First Annual Report on
Canada's State of Trade
Second Edition

Box 1: 1999 Economic Highlights¹

- ❑ *Gross domestic product* at current prices, reached \$957.9 billion, or \$31 332 per capita.
- ❑ *Real growth* (adjusted for inflation) in GDP accelerated to 4.5 percent from 3.3 percent in 1998. This was the highest growth rate in the 1990s, apart from the 4.7 percent recorded in 1994 during the early phase of the recovery from the 1991 recession.
- ❑ *Consumer price inflation* remained moderate at 1.7 percent, with most of the acceleration from 1998's 0.9 percent rate accounted for by the increase in energy prices. Core inflation of 1.5 percent was comfortably below the mid-range of the Bank of Canada's 1 percent to 3 percent target band.
- ❑ *The unemployment rate* averaged 7.6 percent in 1999, the lowest in the 1990s. By December, the unemployment rate had fallen to 6.8 percent, the lowest level since April 1976.
- ❑ *Job growth* in 1999 hit 3 percent, the highest rate since 1988 when employment expanded by 3.2 percent. The 427 000 net new jobs created were the highest total since 1979, when a record 445 000 new jobs were created.
- ❑ *The sum of the inflation and unemployment rates* remained in single digits at 9.3 percent, marginally above the recent low of 9.2 percent in 1998 and well down from the 16 percent recorded in the recession year 1991.
- ❑ *The Canadian dollar* continued to rebound over the course of 1999 from the historic low of US\$0.638 recorded on August 27, 1998 at the height of the economic and financial crisis that roiled global markets that year. The dollar closed 1999 at US\$0.693. For the year as a whole, it averaged US\$0.673, virtually unchanged from its annual average in 1998.
- ❑ *Exports* were up strongly in 1999, with robust gains wide spread among most provinces in Canada.

International trade played an important role in sustaining Canada's economic growth in 1999.

- ❑ Exports of goods and services increased 11.3 percent to reach \$412.4 billion, equivalent to 43.1 percent of GDP.
- ❑ Imports of goods and services increased 7.4 percent to reach \$384.6 billion, equivalent to 40.2 percent of GDP.
- ❑ The current account deficit narrowed to \$3.4 billion or 0.4 percent of GDP (down from \$16.3 billion or 1.9 percent of GDP in 1998). The main factor underpinning this improvement was the increase in the merchandise trade surplus to \$33.8 billion from \$19.1 billion a year earlier.

¹ All monetary amounts are expressed in Canadian dollars, unless otherwise indicated.



The direction of Canada's trade in 1999 was significantly affected by global economic trends.

- ❑ Exports to the United States grew strongly as expansion in the U.S. continued unabated. The share of the U.S. in Canada's merchandise exports rose to 85.9 percent (from 83.6 percent in 1998).
- ❑ Exports to Japan declined despite a temporary boost to growth in that economy in the first half of the year from massive fiscal stimulus. The effects of the fiscal stimulus rapidly dissipated in the second half of the year, leaving growth in that economy flat for the year as a whole.
- ❑ Sales to the European Union picked up moderately, as growth in major Western European economies firmed.
- ❑ Exports to most other major markets were, for the most part, down on the year:
 - The strong rebound in East Asia in 1999 did not make itself felt in a general recovery in Canadian exports to the region. There were a few bright spots, however, as exports to South Korea (up 8.3 percent) and to the Philippines (up 13.9 percent) bounced back smartly.
 - Merchandise exports to most major Latin American destinations declined in 1999 as the region weathered recessionary conditions; higher exports to Canada's free trade partners in the region, Mexico (up 10.9 percent) and Chile (4.8 percent), partially offset these declines.

The sectoral composition of exports experienced significant shifts in 1999.

- ❑ The highlight of 1999 was the steep growth in automotive sector exports. This sector experienced one of its best export years ever, with international sales rising 24.2 percent, increasing this sector's share of total Canadian merchandise exports to 26.7 percent. With this performance, the automotive sector regained its historic position as Canada's leading major export sector, displacing machinery and equipment (M&E), which had nosed ahead in 1998. Trade in the energy sector also experienced a sharp rise, largely due to rising oil prices.
- ❑ The continued decline on an annual average basis in the price of metal products resulted in a drop in the value of industrial goods and materials trade, notwithstanding volume gains.
- ❑ With regard to trade in services, the strongest growth was recorded in commercial services, where expansion continues to be driven by key knowledge-based commercial services.

Import growth driven by investment demand due to strong domestic economy.

- ❑ Rapid expansion of M&E imports allowed the economy to maintain its capacity to meet the growing demand, and to continue the retooling needed to remain competitive in the "e-age."
- ❑ In regional terms, Canada's import growth in 1999 was broadly based, with robust growth in imports recorded from the U.S., as well as from Europe and Asia.
- ❑ Sectorally, import growth was paced by purchases of consumer and auto products. Commercial services and investment-related goods also performed well.



- ❑ The sharp rebound of international oil prices from their deep lows of 1998, which overall was beneficial for Canada as a net energy exporter, led to a steep rise in the oil import bill for provinces that are net importers of energy.

Two-way direct investment flows continue at historically high levels, and Canada's net external indebtedness declines for first time in 60 years.

- ❑ The flow of FDI into Canada reached a new record in 1999.
- ❑ Meanwhile, the flow of Canadian direct investment abroad (CDIA) eased from its record level reached in 1998.
- ❑ As a result, FDI inflows moved ahead of CDIA for the first time since 1992.
- ❑ The main factor driving direct investment in 1999 was mergers and acquisitions activity, principally in the finance and insurance, machinery, and transportation equipment sectors.
- ❑ Canada's net external indebtedness, which had been declining for a number of years as a share of GDP, declined in terms of absolute value for the first time in 60 years.

Trends:

- ❑ Trade performance in 1999 capped a decade of exceptional growth. Over the period 1990-1999, during which GDP growth averaged 2.3 percent in real (inflation-adjusted) terms, exports of goods and services averaged 8.1 percent growth in real terms, while imports averaged 7.0 percent growth.
- ❑ The sustained high rate of expansion of trade relative to GDP is indicative of structural changes in the economy. These changes are in response to the competitive pressures and new opportunities created on a regional basis by the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and its successor the North American Free Trade Agreement (NAFTA); and multilaterally through the reduction of trade barriers pursuant to the agreements reached in the Uruguay Round of trade negotiations.

Table 1: Trade as a % of GDP, 1989-1999

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total exports	25.6	25.7	25.0	27.0	30.1	34.0	37.3	38.4	39.1	41.2	43.1
Goods	22.4	22.4	21.6	23.4	26.2	29.7	32.9	33.6	34.3	35.8	37.6
Services	3.2	3.3	3.4	3.6	3.9	4.3	4.4	4.8	4.8	5.4	5.4
Total imports	25.6	25.7	25.7	27.4	30.2	32.9	34.3	34.4	37.5	39.8	40.2
Goods	21.2	20.8	20.6	22.1	24.4	27.1	28.5	28.6	31.6	33.6	34.1
Services	4.4	4.9	5.1	5.3	5.8	5.8	5.7	5.8	5.8	6.2	6.0

Source: Statistics Canada, *National Income and Expenditure Accounts*, Catalogue no. 13-001-PPB, 1st Quarter 2000.

- ❑ The higher rate of growth of exports over imports during the 1990s reflected a combination of somewhat more rapid growth in the U.S. than in Canada, coupled with the effects of the decline in the bilateral Canada-U.S. exchange rate over the course of the decade.



The economic relationship with the United States was the dominant factor in Canada's trade and investment performance.

- Two-way trade in goods and services with the U.S. grew by 10.6 percent last year, with goods trade up 11.0 percent and services up 7.5 percent.
- For the decade as a whole, two-way trade grew at an average annual pace of 10.4 percent, raising the level of two-way trade in goods and services from \$235.2 billion a year in 1989 to over \$622.7 billion in 1999. This represented over \$1.7 billion of business per day.
- With this performance, Canada turned a small but persistent deficit on the bilateral current account over the period 1988 through 1993 into a surplus in the years since. This reflected both an expansion of the traditional bilateral surplus in merchandise trade, as well as a substantial reduction in the long-standing deficit in services trade.
- The Canadian current account surplus with the U.S. increased to an all-time high of \$32.4 billion in 1999, from \$11.5 billion in 1998.
- From a Canadian perspective, the trading relationship with the U.S. dominates the statistics: the U.S. accounts for over 4/5 of exports and 3/4 of imports.

Table 2: Two-way Trade, Canada and the United States, 1990-1999

	Value (millions of current dollars)			Annual growth (%)		
	Goods	Services	Goods & Services	Goods	Services	Goods & Services
1990-1999	356 181	48 703	404 895	10.5	8.5	10.4
1997	454 140	57 923	512 063	12.8	8.0	12.3
1998	503 293	63 248	566 541	10.8	9.2	10.6
1999	558 722	67 982	626 704	11.0	7.5	10.6

Source: Statistics Canada, CANSIM, Matrix no. 2361: *Canadian Balance of International Payments — United States*.

Table 3: Shares of U.S. Goods Imports From, and Exports To, Five Main Trading Partners

	As % of total U.S. imports				As % of total U.S. exports			
	1994-1996	1997	1998	1999	1994-1996	1997	1998	1999
Canada	19.5	19.2	19.9	22.8	21.8	22.0	22.7	24.1
EU	17.9	18.1	19.3	19.1	20.9	20.4	21.8	21.8
Mexico	8.4	9.9	10.4	10.7	8.9	10.4	11.5	12.5
Japan	16.3	14.0	14.0	15.1	10.7	9.5	8.5	8.3
China	6.2	7.2	7.8	8.0	1.9	1.9	2.1	1.9

Source: U.S. Census Bureau, *International Trade Statistics*. Note: Data are on a customs basis.

- However, our trading partners' import data suggest greater diversification in Canada's exports than our own export statistics suggest. One factor that may account for at least part of this discrepancy is the increased use of U.S. transportation facilities to ship merchandise to third countries. This may result in an overstatement of the share of Canada's exports going to the U.S. and an understatement of share going to other major trading partners. Ongoing work on data reconciliation with Canada's major trading partners will improve our knowledge of the distribution of Canadian exports.
- From a U.S. perspective, Canada does not loom quite so large, reflecting the different size of the two economies. Nonetheless, Canada carries an economic weight in the U.S. market well above its weight in the global market as a whole, as shown in Table 3, ranking with the 15-country EU both in terms of import and export shares.



MERCHANDISE TRADE

Trade Update

2000

First Annual Report on
Canada's State of Trade
Second Edition

Conditions were generally favourable for Canadian exporters in 1999: growth improved internationally, and international prices for key commodities (e.g. energy and some base metals) improved. In addition, the exchange rate remained favourable as the gradual appreciation of the Canadian dollar from its historic lows of 1998 still left it well below most measures of its purchasing power parity level. At the same time, the acceleration of real growth in Canada to 4.5 percent fed strong import demand. In 1999, the value of Canada's merchandise exports rose to \$360.6 billion, up 11.9 percent from \$322.3 billion in 1998. Meanwhile, Canada imported goods worth \$326.8 billion, up 7.7 percent from \$303.4 billion in 1998. This resulted in a merchandise trade surplus of \$33.8 billion or 3.6 percent of GDP, compared to \$19.1 billion or 2.1 percent of GDP in 1998.

THE DIRECTION OF TRADE IN 1999

The share of Canada's exports in the U.S. has risen over the years. In the 1970s and 1980s, the rise in the U.S. share was reflected principally in a lower share of exports being shipped to Europe. In the 1990s, the rise in the U.S. share was reflected in a diminution of shares of all other regions.

Table 4: Shares of Canada's Merchandise Exports (%), 1970-1999

	1970-1979	1980-1989	1990-1999	1997	1998	1999
U.S.	68.6	73.7	79.8	80.5	83.6	85.9
EU	11.3	7.9	6.3	5.7	5.5	5.0
Japan	5.9	5.4	4.2	4.1	3.0	2.6
ROW (rest of the world)	14.2	13.0	9.7	9.8	7.9	6.5

Source: Statistics Canada, CANSIM. Matrix no. 3685: *Merchandise Exports on a Balance of Payments Basis by 64 Major Groups and by 6 Principal Trading Areas* based on the Standard Commodity Classification.

Review of Export Performance by Major Partner Economies and Regions in 1999

The United States

Market conditions in the United States, which is experiencing its longest expansion in the postwar period, were extremely favourable for Canadian exporters in 1999.

U.S. GDP grew 4.2 percent in real terms (the fourth consecutive year above 4 percent), but U.S. domestic demand grew even faster at 5.1 percent.

Underpinning U.S. domestic demand growth was buoyant consumer spending and strong business investment activity, particularly in terms of the upgrading of technology.

- U.S. consumer expenditure increased 5.3 percent in 1999 as demand was bolstered by increases in employment and the wealth gains resulting from the record bull equity market. Spending on durable goods rose 11.5 percent in 1999 (following 11.3 percent in 1998); at the same time, spending on housing rose 7.4 percent in 1999, building on the 9.2 percent surge in 1998.
- Business investment rose 8 percent in 1999, led again by spending on high-technology equipment, extending by another year the long run of rapid growth in investment outlays. Spending on communications equipment rose 25 percent, boosted by the expansion of wireless communications, competition in telephone markets, and the continued spread of the Internet and related services.



- Purchases of computer equipment increased by nearly 40 percent and of software by 13 percent. On the other hand, spending on industrial machinery rose only moderately by 2 percent.

The strong U.S. domestic demand growth boosted exports to the U.S. by 14.9 percent in 1999. With exports to Canada's other major markets expanding more moderately, or declining as they did in some instances, the U.S. share of Canadian merchandise exports, based on Canada's export data, rose to 86 percent in 1999 from 83.6 percent a year earlier. Box 2 takes a closer look at the U.S. share of Canada's trade, based on other trading partners' import statistics.

Box 2: Canada's Merchandise Exports: The Transshipment Issue

Bilateral trade statistics are often distorted by transshipment of goods from the initial export destination to third countries. The extensive use of U.S.-based transportation facilities for Canadian trade with third countries makes the transshipment issue of broad relevance in the analysis of our bilateral trade data. For example, the very substantial discrepancies between Canadian and Mexican statistics on Canada-Mexico trade undoubtedly reflect the passage of goods through the United States. Other trading partners' import data also suggest greater diversification in Canada's exports than our own export statistics indicate.

The analysis of this issue is complicated by the fact that Canada does not independently compile data on exports to the United States. Pursuant to a 1990 bilateral agreement, Canada agreed to use U.S. import data on shipments from Canada as our source of information on exports to the United States; at the same time, the U.S. agreed to use Statistics Canada data on imports from the U.S. as its export data.

The panel below draws on the International Monetary Fund's, *The Direction of Trade Statistics* to give a sense of the possible order of magnitude of the discrepancy. As can be seen, there has been a growing discrepancy between Canada's recorded exports to the rest of the world (i.e. excluding the U.S.) and the reported imports of the rest of the world from Canada. While it is emphasized that no specific meaning can be attached to the levels of the gaps or ratios (which include the effects of different valuation — imports include the value of insurance and freight, whereas export data do not), the changes over the course of the 1990s suggest that either (a) the growth in Canada's exports has been even higher than our export data would suggest, or (b) some portion of the export growth in the 1990s reported as going to the U.S. has actually continued on to third countries. A rough estimate of this latter figure would be up to about US\$11 billion or 5 percent of Canada's exports, as suggested by the change between 1991 and 1998 in the gap between ROW imports from Canada vs. Canada's exports to the ROW.



Impact of Transshipment on Canada's Merchandise Exports, 1991-1998

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
World Imports from Canada (c.i.f., US\$)	129.5	138.2	146.7	169.9	197.2	208.1	220.8	222.9
Canada Exports to the World (fob, US\$)	126.2	133.4	140.7	161.3	190.2	200.1	213.0	211.4
US Imports from Canada (c.i.f., US\$)	93.7	101.3	113.6	131.9	148.3	159.7	171.4	178.0
Canada Exports to the U.S. (fob, US\$)	95.7	103.9	114.4	133.1	152.9	164.8	177.3	182.8
ROW Imports from Canada (c.i.f., US\$)	35.8	36.9	33.1	38.0	48.9	48.4	49.4	44.9
Canada Exports to the ROW (fob US\$)	30.5	29.5	26.3	28.2	37.3	35.3	35.7	28.6
Gaps								
World Imports less Canada's World Exports	3.3	4.8	6.0	8.6	7.0	8.0	7.8	11.5
U.S. Imports less Canada's U.S. Exports	-2.0	-2.6	-0.8	-1.2	-4.6	-5.1	-5.9	-4.8
ROW Imports less Canada's ROW Exports	5.3	7.4	6.8	9.8	11.6	13.1	13.7	16.3
Ratios								
World Imports to Canada's World Exports	1.026	1.036	1.043	1.053	1.037	1.040	1.037	1.054
U.S. Imports to Canada's U.S. Exports	0.979	0.975	0.993	0.991	0.970	0.969	0.967	0.974
ROW Imports to Canada's ROW Exports	1.174	1.251	1.259	1.348	1.311	1.371	1.384	1.570

Source: International Monetary Fund, *The Direction of Trade Statistics*, various issues.

The European Union

Among the hopeful signs that emerged in 1999 for more balanced growth globally was revived growth in Western Europe. In the 11 Euro members, real GDP growth picked up substantially over the course of the year, averaging 2.3 percent for the year as a whole. Growth in the U.K. also picked up over the course of the year. However, with the depreciation of the Euro by 15 percent relative to the U.S. dollar over the year, and unemployment remaining stubbornly high in the Euro members, import demand remained moderate. The value of Canada's exports to the EU expanded by 2.5 percent in 1999.

Given regional developments in both Europe and North America in the past decade or so, which have favoured intensified intra-regional trade (including the corporate restructuring undertaken before 1999 in preparation for the launch of the Euro), it is interesting to consider the evolution of Canada's market share in Europe. Table 5 provides an overview of the share of imports of the 15-member European Union obtained from each other (intra-EU) and from the rest of the world.

As can be seen, Canada's share in total EU imports from non-member countries did fall to 1.8 percent in the post-1992 period from 2.4 percent in 1989-1990. The U.S. experienced a decline in market share of a similar order of magnitude in the early 1990s. At the same time, the share of intra-EU imports did not increase as might have been expected from the period preceding the single market exercise (which culminated in 1992). Accordingly, the erosion of market share in Europe experienced by both Canada and the U.S. in the first instance was due to third parties gaining share, rather than to intensified intra-European trade.



It is also interesting to note that the U.S. market share has since recovered in part. These patterns would suggest that factors such as the commodity structure of trade played a greater role than regional tendencies in shaping the observed trends.

Table 5: Intra-EU Trade and Imports from Selected Trading Partners, 1989-1998

	1989-1990	1993-1994	1997-1998
Share of EU-15 Imports from major trading partners (%)			
Intra-EU	62.9	59.8	61.2
EU - ROW	37.1	40.2	38.8
Percentage breakdown of EU-15 imports from ROW			
Total	100	100	100
Canada	2.4	1.8	1.8
U.S.	20.2	19.4	20.5
Japan	12.1	11.3	9.2
China	2.2	4.3	5.0
Switzerland	8.1	7.7	6.6
Other countries	55.0	55.5	57.0

Source: International Monetary Fund, *The Direction of Trade Statistics*, various issues.

East Asian Economies

Exports to Canada's major markets in East Asia continued to feel the residual effects of the economic and financial crisis that hit the region in 1997-1998. Over the course of 1999, all the crisis-affected economies returned to positive growth rates and economic conditions progressively improved, although the timing and vigour of the recovery varied from economy to economy. For Canada, the crisis resulted in a sharp drop in the value of exports to East Asian economies in 1998 and continued low levels of exports (including further declines in some markets) in 1999. Table 6 summarizes the consequences of these developments for Canada's exports.

Overall, despite some restoration of growth in exports to some markets, Canada's level of exports in the region in 1999 was lower than that of 1998. Exports to Japan, which had fallen from \$11.17 billion in 1997 to \$8.65 billion in 1998, fell further to \$8.39 billion in 1999. Similarly, Canada's exports to the nine other major East Asian economies dropped to \$8.94 billion in 1998 and then to \$8.82 billion in 1999, from \$11.76 billion in 1997. As a result, the share of these key East Asian economies in Canada's exports fell substantially, as shown in Table 7.

The absence of a significant positive bounce in exports in 1999, despite the fact that economic recovery in East Asia turned out to be far more rapid than anticipated, indicates the influence of other factors (e.g. low levels of exchange rates making imports from industrialized countries comparatively expensive, still high unemployment rates, and continuing low levels of consumer confidence).



In Japan, GDP increased in the first two quarters of 1999 in real terms, led by fiscal stimulus, which was directed predominantly to domestic infrastructure projects. However, as the direct effects of the fiscal stimulus waned, domestic demand was insufficient to sustain growth, and the economy slumped in the second half of the year. For the year as a whole, Japan managed only 0.1 percent growth on an annual average basis. Accordingly, demand conditions in Japan were not conducive to increasing exports to that market. As a result, Canada's exports to Japan fell by 3.4 percent.

Table 6: Canada's Merchandise Exports to East Asian Economies (\$ billions), 1989-1999

Economies	1989-1992	1993-1996	1997	1998	1999
Japan	7.93	10.38	11.17	8.65	8.39
South Korea	1.63	2.38	3.03	1.82	1.98
People's Republic of China	1.78	2.62	2.41	2.50	2.66
Hong Kong	0.85	1.25	1.75	1.43	1.10
Taiwan	0.95	1.35	1.62	1.18	1.14
Indonesia	0.35	0.64	0.80	0.55	0.55
Malaysia	0.25	0.41	0.70	0.48	0.42
Philippines	0.21	0.25	0.43	0.26	0.30
Singapore	0.35	0.45	0.55	0.42	0.37
Thailand	0.39	0.48	0.47	0.30	0.30
Nine Major East Asian economies	6.76	9.83	11.76	8.94	8.82
Total East Asia	14.70	20.21	22.92	17.59	17.21

Source: Statistics Canada, *Canadian International Merchandise Trade 1999*. Catalogue no. 65-001-XPB, December 1999.

Table 7: East Asian Economies' Share of Canada's Merchandise Exports (%), 1989-1999

Economies	Average 1989-1992	Average 1993-1996	1997	1998	1999
Japan	5.32	4.36	3.75	2.72	2.36
South Korea	1.10	0.99	1.02	0.57	0.56
People's Republic of China	1.18	1.08	0.81	0.78	0.75
Hong Kong	0.58	0.52	0.59	0.45	0.31
Taiwan	0.64	0.56	0.54	0.37	0.32
Indonesia	0.24	0.26	0.27	0.17	0.15
Malaysia	0.17	0.17	0.23	0.15	0.12
Philippines	0.14	0.11	0.14	0.08	0.08
Singapore	0.23	0.19	0.18	0.13	0.10
Thailand	0.26	0.20	0.16	0.09	0.08
Nine East Asian economies	4.54	4.13	3.75	2.72	2.36
Total East Asia	9.89	8.46	7.69	5.48	4.85

Source: Statistics Canada, *Canadian International Merchandise Trade 1999*. Catalogue no. 65-001-XPB, December 1999.



South Korea's recovery was far more robust, with GDP estimated to have increased by 9 percent in real terms in 1999, more than making up the 5 percent decline in 1998. However, the domestic unemployment rate remained well above pre-recession levels, and the exchange rate remained comparatively low. In this context, Canada's exports to South Korea rebounded in 1999, growing 8.3 percent; this only partially made up for the 39.9 percent decline in 1998.

The other epicentre of the Asian Crisis was the group of previously rapidly growing Southeast Asian developing economies. Economic activity in these economies improved from 1998; however, only in the case of the Philippines was there a return to positive growth of Canadian exports. In the other cases, export growth did become significantly less negative:

- Singapore (-11.9 percent in 1999 after -23.6 percent in 1998);
- The Philippines (+11.5 percent in 1999 after -39.5 percent in 1998);
- Malaysia (-14.5 percent in 1999 after -31.4 percent in 1998); and
- Indonesia (-1.8 percent in 1999 after -31.3 percent in 1998).

As in Korea, factors contributing to lower import demand included domestic unemployment remaining substantially above pre-recession levels and the currencies remaining low.

Exports to China held up during this period, while exports to Hong Kong and Taiwan continued to fall. Conditions in these three economies varied considerably. In China, growth slowed in 1999 (to 7.1 percent from 7.8 percent in 1998) notwithstanding the turnaround in much of the region. In part, this reflected the fact that China's economy, having been largely insulated from the direct impacts of the regional crisis, was not in a position to bounce back in 1999. It was also due to moderate growth in consumer spending, as savings rose in response to comparatively high real interest rates. Further, consumer confidence was dampened by uncertainties arising from the major ongoing socio-economic reforms. Other factors relevant to restrained import demand included good harvests, which reduced demand for grain imports, and the fact that the fiscal stimulus implemented to support growth came in the form of support for production by state-owned enterprises and infrastructure development in the interior regions. In all, conditions did not favour rapid export growth to the Chinese market.

Notwithstanding the fact that Hong Kong was not destabilized during the financial turbulence, and despite its close economic links to the still-growing Chinese economy, it experienced one of the deepest declines in output in the region in 1998, steep declines in equity and property market values, and a deep deflation that bottomed out in the -6 percent range. Hong Kong was also among the last of the major East Asian economies to return to positive growth during 1999. These developments shed some light on the steep decline in Canada's exports to Hong Kong in 1998 and the continued slide in 1999.

General economic conditions, however, are less capable of explaining the decline in Canada's exports to Taiwan, which, unlike Hong Kong, maintained growth in 1998 and saw growth accelerate in 1999. Given regional developments over the past decade or so in both in Asia and other parts of the world favouring intensified intra-regional trade, it is of interest to consider the evolution of Canada's market share in Asia. Table 8 provides an overview of the share of imports of Asian economies obtained from each other (intra-Asia) and from the rest of the world.



Table 8: Intra-Asia Trade and Imports from Selected Trading Partners, 1989-1997

	1989	1997
Share of Asia's imports from major trading partners (%)		
Intra-Asia	48.7	55.8
ROW	51.3	44.2
Percentage breakdown of Asia's imports from ROW		
Total	100.0	100.0
Canada	2.3	1.3
U.S.	18.5	15.5
Australia	3.3	2.5
France	2.6	2.5
Germany	5.4	4.9
U.K.	3.6	3.5

Source: International Monetary Fund, *The Direction of Trade Statistics*, various issues.

As can be seen, Canada's share in total Asian imports fell to 1.3 percent in 1997 from 2.3 percent in 1989. A number of other major industrial countries experienced similar declines in market share in the 1990s, with the notable exception of the U.K. and France, which managed to largely preserve their market positions. At the same time, the share of intra-Asia imports increased from 48.7 percent in 1989 to 55.8 percent. This suggests that the erosion of market share in Asia that Canada and other industrialized countries experienced was due in large measure to intensified intra-Asian trade. At the same time, the relatively strong performance of some industrialized countries outside the region points to the influence of other factors.



Box 3: The People's Republic of China

In late 1999, Canada signed a bilateral agreement with China, another step for that country toward accession to the World Trade Organization (WTO). China will join the WTO after signing similar agreements with other WTO members, as well as the overall entry protocol. Its membership in the Organization is expected to enhance trade opportunities by increasing trade and investment liberalization. As this historic moment approaches, it is useful to examine Canada's bilateral trade with China in recent years.

Canada typically records a deficit in merchandise trade with the People's Republic of China. By 1999, the deficit stood at \$6.3 billion, up from \$0.6 billion during the period from 1989 to 1992. In 1997 Canada's exports to China fell sharply, by 20.1%, as a result of the Asian financial and economic turmoil. In contrast, imports jumped by 29.1 percent in that year, and by an average of close to 20 percent per year in 1998 and 1999. These figures reflect the strength of Canada's domestic economic performance in recent years.

In 1999, Canada's exports to China represented 0.7 percent of our total exports, down from 1.2 percent during 1989-92; partly accounting for the decline was the diversion of Canada's exports to the booming economy of the United States. In contrast, Canada provided a rapidly growing market for imports from China. In addition, imports from China rose sharply in importance in relation to Canada's total imports from abroad. In 1999, imports from China rose to 2.8 percent of the value of overall imports, more than double the 1.2 percent share registered over 1989-92. Canadian exports to China have come from a wide range of sectors, dominated by wood pulp, agricultural products, machinery and equipment, aircraft, vessel, vehicles, and chemical products such as fertilizers. Wood pulp exports grew remarkably in recent years: from 14.4 percent of total exports to China in 1997, the market share rose to 22.8 percent in 1999. The market share of aircraft, vessels and vehicles also jumped sharply over the past two years, rising from 4.7 percent in 1997 to 7.1 percent in 1999; accounting for the increase were aircraft sales by Bombardier. On the negative side, weak grain prices brought a decline in the market share of agricultural exports to China since 1997.

Table C1: Canada's Merchandise Trade with China, 1989-1999

	1989-92	1993-96	1997	1998	1999
Exports (\$ billions)	1.78	2.62	2.41	2.50	2.66
(as % of Canada's total)	1.2	1.1	0.8	0.8	0.7
Imports (\$ billions)	1.72	3.86	6.34	7.66	8.92
(as % of Canada's total)	1.2	1.9	2.3	2.6	2.8
Balance (\$ billions)	-0.57	-0.94	-3.93	-5.16	-6.26
Growth in percentage					
Exports (%)	18.6	15.7	-20.1	3.7	6.3
Imports (%)	20.0	8.6	29.1	20.7	16.5

Source: Statistics Canada, *Canadian International Merchandise Trade 1999*, Catalogue No. 65-001-XPB, December 1999.

On the import side, the leading products are manufactured goods, such as machinery, textiles and footwear, and plastics and rubber. In recent years, the share of machinery and equipment has risen dramatically, from 20.3 percent of total imports in 1994 to 26.5 percent in 1999. Also on the rise have been imports of miscellaneous manufactured goods, such as furniture and household furnishings; their import share went from 18.3 percent in 1994 to 20.4 percent in 1999. In contrast, imports of textiles and textile products fell steadily, from 16.6 percent of total imports in 1994 to 13.3 percent by 1999. Similarly, imports of footwear and headgear trended downward, from 11.0 percent of total imports in 1994 to 8.9 percent by 1999. Over the second half of the 1990s, the import shares of a number of agricultural products declined somewhat. On the whole, there was a marked shift in the type of imports, moving from low-skill products to China's more high-skill manufactured goods. This shift suggests that trade liberalization has helped promote industrialization in China.



Table C2: Canada's Merchandise Exports to China, 1994–1999

(Value in millions of current dollars)

Classification	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Live animals; animal products	35.33	67.87	58.72	78.48	89.34	112.19
Vegetable products	668.91	1,292.80	1,116.13	489.75	802.60	545.29
Animal or vegetable fats and oil	16.87	27.76	57.94	86.14	36.28	64.63
Prepared foodstuffs and beverages	2.21	2.63	2.85	5.72	3.32	5.73
Mineral products	13.41	94.86	139.62	113.39	80.25	101.51
Chemical products	271.94	391.42	253.20	333.88	307.51	388.52
Plastics and rubber	31.95	72.35	114.55	82.13	80.71	97.04
Raw hides & skins, leather	8.00	17.85	9.18	24.40	17.75	28.34
Wood and wood products	19.32	20.92	21.59	18.34	9.82	10.14
Pulp of wood and paper	234.55	349.11	455.43	347.69	371.92	605.57
Textiles	37.44	51.96	40.43	110.04	81.29	73.16
Footwear & headgear	0.25	0.23	0.06	0.22	0.16	0.17
Articles of stone, plaster and cement	1.05	4.56	4.38	9.54	3.63	3.14
Precious stones, metals and jewellery	0.40	0.30	0.95	6.37	7.96	0.28
Base metals and articles of base metals	53.11	154.98	76.27	95.21	91.78	71.99
Machinery and mechanical appliances	651.61	597.14	496.87	437.03	288.49	311.04
Vehicles, aircraft, vessels and transport equipment	227.47	283.89	139.68	113.98	176.44	189.83
Optical & medical instruments, musical accessories	12.88	18.33	12.47	17.89	22.95	24.51
Arms and ammunition	0.04	0.04	0.01	0.00	0.16	0.16
Miscellaneous manufactured articles	9.36	13.60	9.28	10.03	9.13	7.49
Works of art, collectors' pieces and antiques	7.24	2.18	5.16	27.25	16.31	15.61
Total	2,303.34	3,464.77	3,014.78	2,407.49	2,497.79	2,656.32

Source: *Canadian Trade Analyzer*.



Table C3: Canada's Merchandise Imports from China, 1994-1999

(Value in millions of current dollars)

Classification	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Live animals; animal products	43.76	66.54	78.44	71.08	82.66	89.01
Vegetable products	99.10	74.97	86.07	83.70	96.79	96.28
Animal or vegetable fats and oil	1.83	1.20	5.31	3.12	6.03	3.98
Prepared foodstuffs and beverages	59.84	60.10	59.07	64.20	73.99	82.37
Mineral products	19.59	37.53	40.53	40.58	45.44	51.66
Chemical products	97.50	153.82	144.55	167.67	200.50	210.54
Plastics and rubber	163.59	201.02	203.13	259.55	288.24	342.27
Raw hides & skins, leather	302.37	327.11	318.63	390.94	446.52	455.20
Wood and wood products	36.17	39.84	37.17	52.82	69.92	77.39
Pulp of wood and paper	35.86	45.28	49.00	57.48	77.81	99.38
Textiles	639.81	747.62	708.03	928.75	1 066.54	1 183.79
Footwear and headgear	424.85	520.68	496.57	662.23	710.08	793.28
Articles of stone, plaster and cement	76.17	88.29	100.30	120.45	168.32	184.27
Precious stones, metals and jewellery	16.12	16.68	16.8	24.02	34.80	33.87
Base metals and articles of base metals	202.38	262.85	281.88	379.19	465.62	513.36
Machinery and mechanical appliances	783.84	968.31	1 142.57	1 496.07	1 878.40	2 366.58
Vehicles, aircraft, vessels and transport equipment	44.76	53.22	60.35	71.86	126.77	159.81
Optical & medical instruments, musical accessories	84.07	116.68	154.01	235.44	295.00	336.90
Arms and ammunition	1.44	1.67	0.38	0.50	0.76	1.35
Miscellaneous manufactured articles	705.10	837.07	923.34	1 212.63	1 501.65	1 817.81
Works of art, collectors' pieces and antiques	17.98	18.67	24.93	22.11	19.49	18.18
Total	3 856.12	4 639.14	4 914.25	6 344.39	7 655.34	8 917.29

Source: *Canadian Trade Analyzer*.



Latin America

The spread of the international economic and financial crisis to Latin America in the third quarter of 1998 resulted in economic contraction in the region, the deepest point of which was in the first half of 1999. Except in the case of Mexico, all major economies in Central/South America remained weak in 1999, although conditions improved as the year progressed. In particular, the downturn in Brazil proved to be less severe than feared, and, as confidence improved, short-term interest rates fell substantially from their crisis-related peak levels of early in the year. Nonetheless, Canada's merchandise exports to Central and South America declined by 17.2 percent in 1999, with the most significant declines being to Brazil (-36.3 percent), Colombia (-46.1 percent) and Argentina (-38.6 percent).

As in East Asia, there were some bright spots for Canada in Latin America: exports to free trade partners Mexico and Chile rose by 11.8 percent and 5.3 percent respectively — in Chile's case, despite a decline in output in that economy. Overall, this region absorbed 1.1 percent of Canada's merchandise exports in 1999, a fall from 1.5 percent in 1998.²

Table 9: Canada's Merchandise Exports to Key Latin American Economies, 1989-1999

	1989-1992	1993-1996	1997	1998	1999
Exports (\$ millions)					
Mexico	673	1 082	1 277	1 467	1 632
Argentina	67	198	409	342	211
Brazil	575	1 123	1 693	1 382	1 038
Chile	155	333	392	339	360
Colombia	204	401	473	471	255
Venezuela	356	656	954	704	524
Total	2 029	3 792	5 198	4 705	4 020
Share in Canada's total exports to the world (%)					
Mexico	0.45	0.46	0.43	0.46	0.46
Argentina	0.04	0.08	0.14	0.11	0.06
Brazil	0.39	0.47	0.57	0.43	0.29
Chile	0.10	0.14	0.13	0.11	0.10
Colombia	0.14	0.17	0.16	0.15	0.07
Venezuela	0.24	0.28	0.32	0.22	0.15
Total	1.36	1.59	1.74	1.48	1.13

Source: Statistics Canada, *Exports by Country*, Catalogue no. 65-003-XPB.

² The same caveats discussed in the case of the U.S. share of Canadian exports (see Box 2) apply in this case as well.



Sources of Canadian Imports

Growth in Canada's imports was broadly distributed across trading partners in 1999. Imports from the U.S. increased by 6.7 percent, from Japan by 9.7 percent, and from the EU by 12.1 percent. Imports also rose rapidly from Asia (+9.7 percent), and from Latin America (+14.2 percent), two regions whose products gained in competitiveness from generally weaker exchange rates. As a result, the U.S. share of Canada's total imports decreased to 76.3 percent from 77 percent in 1998. Table 10 provides an historical perspective on the evolution of the structure of imports by origin. As can be seen, Canada's import markets are more diversified than its export markets; in the 1990s about one quarter of Canada's imports came from countries other than the U.S. However, the shares of the EU and Japan have fallen in the 1990s, partly to the benefit of the U.S. and partly to other countries as well.

Table 10: Canada's Merchandise Imports, 1950-1999

	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	1997	1998	1999
Share (%)								
U.S.	71.6	70.8	70.1	70.4	74.6	76.1	77.0	76.3
ROW	28.4	29.2	29.9	29.6	25.4	23.9	23.0	23.7
• EU	n.a.	n a	9.5	10.0	8.8	8.7	8.4	8.7
• Japan	n.a.	n a	4.2	5.8	4.0	3.1	3.2	3.2
Annual Growth (%)								
U.S.		10.4	16.1	7.5	9.8	17.3	10.5	6.7
ROW		8.1	15.4	7.4	6.0	14.9	5.3	11.1
• EU		n. a.	n. a.	11.5	2.4	17.8	5.0	12.1
• Japan		n. a.	n. a.	6.6	10.3	20.5	10.8	9.7

Source: Statistics Canada, CANSIM, Matrix no. 3651: *Merchandise Imports on a Balance of Payments Basis by 63 Major Groups and by 6 Principal Trading Areas Based on the Standard Commodity Classification*. n.a. = not available.

Merchandise Trade: Sectoral Developments

The main developments in the sectoral composition of Canada's exports in 1999 included:

- Apart from industrial goods and materials, the value of exports expanded in all of the major sectors.
- The surge in automotive exports restored this sector's traditional position as Canada's leading export sector, after having been displaced in 1998 by M&E.
- The sharp rise in energy prices in the latter part of the year resulted in a sharp increase in the value of energy exports.



Agriculture and fishing, energy and forestry products:

- ❑ In 1999, exports of agriculture, fishing, energy and forestry products combined rose 12.6 percent to \$94.8 billion. This represented 26.3 percent of total goods exports, down from 31.8 percent in 1989.
- ❑ Imports in these sectors rose 9.1 percent to \$31 billion.
- ❑ The combined surplus in these sectors reached \$63.8 billion in 1999, up from \$55.8 billion in 1998.

Industrial goods and materials:

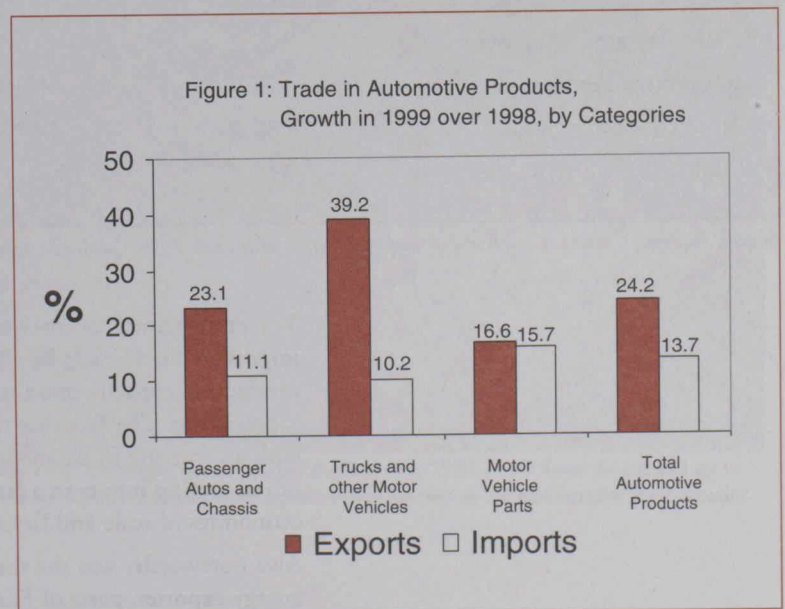
- ❑ Exports of industrial goods (which includes intermediate inputs such as metals, chemicals, plastics and fertilizers) decreased 0.9 percent, despite volume gains, in part due to weak metals prices.
- ❑ Imports of these products rose 3.1 percent to reach \$62.1 billion.

Consumer goods:

- ❑ Growth in exports of consumer products in 1999 amounted to 9.4 percent. This performance capped a decade of exceptional growth in exports of consumer goods, albeit from a relatively small base. Over this 10-year period, exports of consumer goods rose a cumulative 415 percent, leading all sectors. Most of this growth was accounted for by sales into the strong U.S. market.
- ❑ Buoyant consumption in Canada translated into strong demand for imports of consumer goods.
- ❑ Canada typically runs a deficit in consumer goods trade; in 1999, the deficit widened further.

Automotive products:

- ❑ Automotive exports rose 24.2 percent (almost double the 1998 growth rate of 12.2 percent) to \$96.1 billion in 1999. In part, the strong performance reflected new models coming on stream in Canada for which demand was particularly strong. Partly, however, it also reflected the effect of the General Motors strike that depressed export levels in 1998. Of particular note was the 20.6 percent expansion of Canada's sales to the rest of the world (i.e. excluding the United States).
- ❑ Imports rose 13.7 percent to \$75.9 billion as domestic sales of new vehicles rose to 1.54 million units in 1999, up 7.9 percent compared with 1998. Sales for 1999 fell just short of the all-time record of 1.56 million vehicles sold in 1988. Both passenger cars and trucks contributed to the 1999 increase, with passenger car sales rising by 8.9 percent compared with 1998, while the increase for trucks was 6.9 percent.



Machinery and equipment:

- In 1999, M&E exports grew 7.8 percent, reaching a level of \$85 billion.
- Within this category, exports of "other machinery," which includes telecommunications equipment and office machines, rose by 11 percent. However, the decline in exports of agricultural machinery, acted as a drag on this sector. As a result, the sector's share in total exports fell to 23.6 percent in 1999, a slight change from the 1998 level of 24.4 percent.
- M&E imports increased by 6.8 percent to \$108.2 billion. Imports of industrial and agricultural machinery fell in 1999, whereas the imports of office machines and other machinery rose.

Structural Developments in Import Growth

In volume terms, merchandise import growth accelerated to 10.4 percent in 1999, from 6.1 percent in 1998, consistent with the acceleration in domestic output growth to 4.5 percent in 1999 from 3.3 percent a year earlier. However, the growth in the value of Canada's imports of goods slowed to 7.7 percent from the 9.2 percent growth rate recorded in 1998. The slower pace of growth of imports in value terms reflects developments with respect to imports of M&E. In this sector, import volumes rose steeply, while prices fell (suggesting comparatively elastic demand). Table 11 shows the breakdown of import growth in both value and volume terms, highlighting the role of M&E imports.

Table 11: Structural Factors Influencing Canada's Merchandise Import Growth (%) in 1999

Products	Value of imports (\$ billions)	Growth in current dollars	Real growth in 1992 constant dollars
Agriculture and fishing	17.6	2.2	4.6
Energy	10.6	22.7	2.7
Forestry	2.7	9.7	13.6
Industrial goods and materials	62.1	3.1	2.7
Machinery and equipment	108.2	6.8	15.5
Automotive Products	75.9	13.7	13.5
Other consumer goods	37.0	6.9	6.6
Total	326.7	7.7	10.4

Source: Statistics Canada, *Canadian International Merchandise Trade 1999*. Catalogue no. 65-001-XPB, December 1999.

The rapid growth of machinery and equipment in volume terms was particularly important for Canada in 1999, as it represented a significant expansion of production capacity at a time when the economy was operating at very high rates of capacity use. The fact that the expansion of imports by over 15 percent was effected with an increase in payments of less than 7 percent also calls to mind the advantages of purchasing inputs in a large and competitive international market where economies of scale and fierce competition work to the advantage of the small buyer.

Also noteworthy was the sharp increase in energy imports. While Canada is a net energy exporter, parts of Eastern Canada are net importers. Hence, the terms of trade gains from the rebound in commodity prices that worked to Canada's advantage worked to the disadvantage of parts of Eastern Canada.



Table 12: Value, Share and Growth of Canada's Goods Trade (Balance of Payments Basis)

Industry	Level (\$ billions)			Share of Total in %			Cumulative % Growth 1989-1999	Growth (%) 1998-1999
	1989	1998	1999	1989	1998	1999		
Exports								
Total	147.0	322.3	360.6	100.0	100.0	100.0	145.4	11.9
Agricultural & fishing	11.6	25.1	25.6	7.9	7.8	7.1	121.3	1.9
Energy	13.7	23.9	30.3	9.3	7.4	8.4	120.8	26.8
Forestry	21.5	35.2	38.9	14.6	10.9	10.8	81.2	10.6
Industrial	32.3	57.5	56.9	22.0	17.8	15.8	76.4	-0.9
M & E	24.0	78.8	85.0	16.3	24.5	23.6	254.5	7.8
Automotive	34.0	77.4	96.1	23.1	24.0	26.7	183.0	24.2
Consumer goods	2.6	12.4	13.6	1.8	3.9	3.8	415.4	9.4
Imports								
Total	139.2	303.4	326.7	100.0	100.0	100.0	134.6	7.7
Agricultural & fishing	8.3	17.3	17.6	5.9	5.7	5.4	113.7	2.2
Energy	6.2	8.7	10.6	4.5	2.9	3.3	71.1	22.7
Forestry	1.4	2.5	2.7	1.0	0.8	0.8	101.8	9.7
Industrial	26.9	60.3	62.1	19.3	19.9	19.0	130.8	3.1
M & E	43.3	101.3	108.2	31.1	33.4	33.1	149.9	6.8
Automotive	31.9	66.8	75.9	22.9	22.0	23.2	137.6	13.7
Consumer goods	15.0	34.6	37.0	10.8	11.4	11.3	146.0	6.9
Balance								
Total	7.7	18.9	33.9					
Agricultural & fishing	3.3	7.9	8.0					
Energy	7.5	15.2	19.7					
Forestry	20.1	32.7	36.2					
Industrial	5.3	-2.8	-5.2					
M & E	-19.3	-22.5	-23.3					
Automotive	2.0	10.7	20.2					
Consumer goods	-12.4	-22.2	-23.4					

Source: Statistics Canada, *Canadian International Merchandise Trade 1999*. Catalogue no. 65-001-XPB, December 1999. Note: Sums do not add up to 100 because special transactions and inland freight and other balance of payments adjustments figures, which are part of the merchandise trade account, are not included.



Merchandise Trade Balance

In 1999, the merchandise trade surplus increased to \$33.8 billion from \$19.1 billion in 1998. This compares to a recent peak surplus of almost \$42 billion in 1996. The sectors with surpluses (agriculture and fishing, energy products, forestry, and automotive) widened their surpluses, while deficit sectors (industrial products, M&E and consumer goods) experienced a deepening of their deficits. The expansion of the surplus on automotive products to \$20.2 billion in 1999 from \$10.7 billion a year earlier accounted for most of the increase in the overall surplus.

In terms of trading partners, the merchandise trade surplus with the U.S. grew to a record \$60.1 billion in 1999, up from \$35.7 billion in 1998 and easily surpassing the previous record of \$42.5 billion in 1996. Elsewhere, the deficit in merchandise trade with the U.K. rose to \$2.3 billion (1998: \$1.2 billion); with other EU countries it rose to \$7.9 billion (1998: \$6.3 billion); while with Japan, the deficit widened to \$1.4 billion in 1999.³

Developments with Respect to the Terms of Trade⁴

Canada is a net commodity exporter: in 1999, exports of food, energy and other non-chemical industrial materials totalled \$133.2 billion, while imports amounted to \$70.5 billion, generating a surplus of \$62.7 billion. The rise in commodity prices in 1999⁵ contributed to an increase in Canada's merchandise export prices.⁶ At the same time, merchandise import prices remained flat. This resulted in the terms of trade improving by 1.6 percent. This accounted for much of the improvement in the trade balance since, in volume terms, merchandise export growth (10.5 percent) barely outpaced import growth (10.4 percent). Figure 2 compares movements in an index of global commodity prices to movements in Canada's terms of trade. As can be seen, the direction of movement in the terms of trade follows closely the movement of commodity prices, although fluctuations in the terms of trade are smaller than those in commodity prices, since Canada is also a major exporter of manufactured goods.

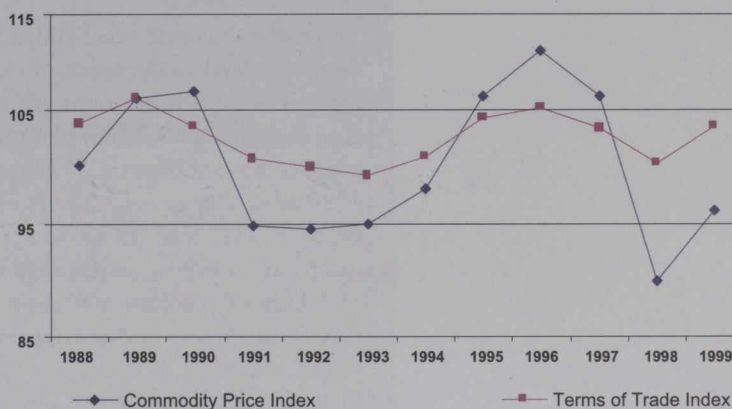
³ The balances with individual trading partners are based on Canada's export data; again, the picture would look somewhat different using partner country import data.

⁴ Movements in the price of exports relative to the price of imports are referred to as changes in a country's "terms of trade." An improvement in the terms of trade (i.e. a rise in export prices relative to import prices) means that a country's purchasing power has increased. In other words, the earnings from a given quantity of exports purchase a greater quantity of imports. Conversely, a decline in the terms of trade requires a country to export more to pay for a given quantity of imports. The terms of trade are normally measured as the index of average export prices, divided by the index of average import prices. The terms of trade are influenced by many factors, including commodity price changes, exchange rate movements, domestic and international supply and demand conditions, changes in the mix of products exported and imported, and domestic cost and productivity trends; accordingly, care must be exercised in interpreting changes in this indicator.

⁵ The Bank of Canada's energy price index recovered from a low of 64.6 in 1998 to average 78.8 in 1999. The industrial materials price index (which includes metals, minerals, forest products and other non-energy raw materials) rose from 108.0 in 1998 to 112.0 in 1999.

⁶ The direction of movement of average export prices in 1999 depends on the measure used. The implicit deflator for exports (derived by dividing the value of exports by the volume) rose from 1.15 to 1.16, an increase of 1.2 percent. However, the fixed-weight index of export prices that Statistics Canada uses in calculating Canada's reported terms of trade rose by 1.6 percent. The choice of index does not materially affect the conclusions, although the numbers do change somewhat; in this analysis, the fixed-weight index is used.

Figure 2: Canada's Commodity Price Index and Terms of Trade, 1988-1999



Source: Bank of Canada, *Banking and Financial Statistics* (various issues).

The Rising Import Content of Exports: Some Implications

With the deepening of integration of production across borders, an increasing proportion of Canada's export-oriented production is composed of imported intermediate products. This has profound implications for the interpretation of the impact of exports on the economy, as discussed in Box 4.

Box 4: Import Content of Exports: Implications for Jobs and Growth

Reflecting the continued integration of Canada into the global economy, domestic production of goods and services for export as well as for domestic final consumption has increasingly relied on imported intermediate goods — in other words, the import content of exports has been growing. In Canada, the import content of exports is estimated to have grown from 27.6 percent in 1986 to 31.7 percent in 1996.⁷ This is a widespread phenomenon across industries, with most industries showing an increase in import content.⁸ This has several implications for the interpretation of trade performance.

First, this trend tightens the relationship between export and import growth, as export growth leads to increased demand for imported inputs. Part of the strength of import growth in recent years can be traced to Canada's strong export performance rather than to the strength of domestic demand alone.

⁷ Source: Statistics Canada, Input-Output Division.

⁸ Source: Cameron, G. and Cross P., "The Importance of Exports to GDP and Jobs," *Canadian Economic Observer*, November 1999. The Cameron-Cross study found that 17 of the 20 commodity groups studied registered an increase the import content of exports over the period 1986-1995.

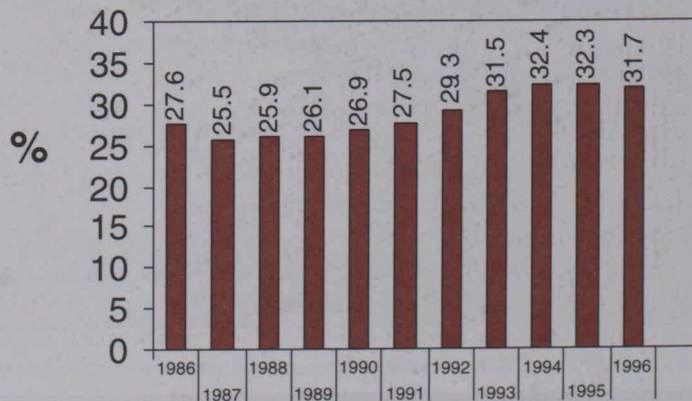


Second, as a result of this trend, the growth in gross export flows has exceeded the growth in the domestic value-added content of exports. In 1986, total exports of goods and services were equivalent to 27.9 percent of GDP; the domestic value-added content of those exports meanwhile was 21.5 percent of GDP. By 1996, total exports as a share of GDP had grown to 38.4 percent — an increase of 10.5 percentage points — while the domestic value-added content had increased to 26.3 percent, a gain of 5.2 percentage points or roughly half as much. Extrapolating these trends to 1999 when the share of GDP of total exports of goods and services reached 43.1 percent, the domestic value-added content would have risen to the neighbourhood of 30 percent of GDP.

Third, the domestic value-added and job content of exports depends very much on the sectoral composition of exports. For example, the domestic value-added content of exports of motor vehicles is only about 36.5 percent, whereas for auto parts it is about 62.3 percent (based on 1996 data). Moreover, the job content is very different: \$1 billion of exports of motor vehicles supports about 4580 jobs, whereas an equivalent volume of exports of motor vehicle parts supports 9280 jobs (again based on 1996 data). At the other end of this spectrum, in private educational services, domestic content is 89 percent and \$1 billion of exports would support 25 110 jobs in this industry (although the volume of exports in this category falls well below the billion dollar mark). In health and social services exports, domestic content was 89.7 percent and \$1 billion of exports would support 22 238 jobs (again, the volume of exports in this category falls well below the billion dollar mark).

As a result of this trend, a growing volume of exports is required to support a given number of jobs (other factors are, of course, working in the same direction: e.g. growth in productivity due to capital investment and efficiency gains have the same effect). In 1986, \$1 billion worth of exports supported approximately 12 800 jobs; in 1996, the latest year for which the data are available, \$1 billion worth of exports supported an estimated 10 400 jobs. Extrapolating this trend to 1999, the job content of exports last year would have been on the order of 10 000.

Figure 3: Import Content of Exports, 1986-1996



TRADE IN SERVICES

In 1999, exports of services reached \$51.8 billion, which accounted for 12.6 percent of total exports of goods and services and represented an increase of 6.0 percent over the 1998 figure of \$48.8 billion. The growth rate in 1999 was slightly lower than the 9.1 percent achieved in 1997. At the same time, imports amounted to \$57.8 billion, which accounted for 15.0 percent of total imports of goods and services and represented an increase of 3.6 percent from \$55.8 billion in 1998.

Services trade is classified into four categories: travel services, transportation services, government services, and commercial services (which includes accounting, legal, insurance, architecture, engineering, and management consulting).

With regard to services exports, in 1999:

- ❑ Commercial services exports grew by 4.7 percent to reach \$26.2 billion or 50.7 percent of total services.
- ❑ Travel exports grew 8.0 percent to reach \$15.1 billion, representing 29.2 percent of total services exports.
- ❑ Transportation services expanded by 5.7 percent to reach \$9.4 billion or 18.1 percent of total services exports.
- ❑ Government services grew by 9.4 percent to \$1.03 billion, accounting for 2 percent of total services exports.

With regard to services imports, in 1999:

- ❑ Commercial services imports grew by 2.8 percent to reach \$28.2 billion or 48.8 percent of total services imports.
- ❑ Travel imports grew 5.7 percent to reach \$16.9 billion, representing 29.2 percent of total services imports.
- ❑ Transportation services imports expanded by 3.0 percent to reach \$12.1 billion or 20.1 percent of total services imports.
- ❑ Government services imports declined by 1.3 percent to \$0.67 billion, accounting for 1.2 percent of total services imports.

Canada has traditionally been a net importer of services, overall and in all of the individual services categories except government services. The largest deficit has traditionally been in the transportation sector, followed by commercial services and travel services. However, in recent years, the overall deficit has been progressively reduced. In 1999, the deficit in overall services trade declined to \$6.1 billion or 0.63 percent of GDP from \$7 billion or 0.77 percent of GDP in 1998, and from an historical peak of \$13.6 billion (1.9 percent of GDP) in 1993. The reduction over the years was due in large part to a reduction of net travel payments over this period.

With regard to the direction of Canada's trade in services, the U.S. remains Canada's main trading partner. However, the share of the U.S. in Canada's total services trade is smaller than is the case with respect to merchandise trade (Figures 4 to 7). Here as well, however, the U.S. is becoming an increasingly important market, accounting for 60.1 percent of Canada's services exports in 1999, compared to 56.8 percent in 1989.

In terms of trading partners, the U.S. saw its share of Canada's imports decline to 61.5 in 1999 from 61.7 percent a decade earlier. The shares of the EU and Japan declined slightly, both as a source and a destination of services trade. The relative shares of other countries increased over the course of the decade.



Figure 4: Service Exports to Selected Economies, 1989

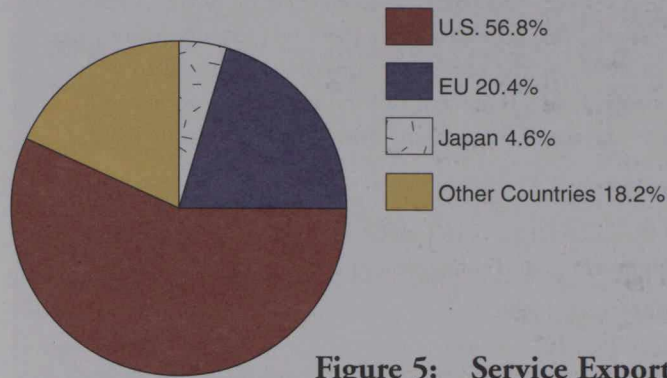


Figure 5: Service Exports to Selected Economies, 1999

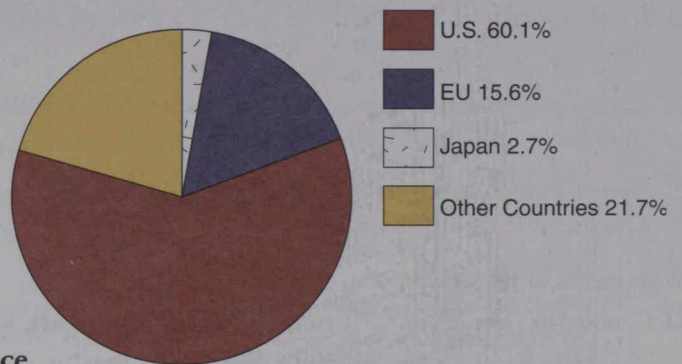


Figure 6: Service Imports to Selected Economies, 1989

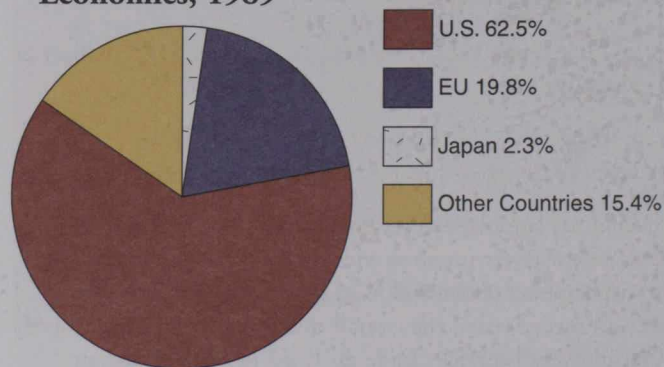
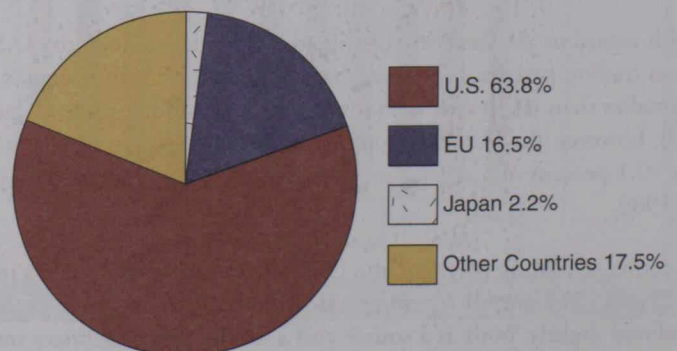
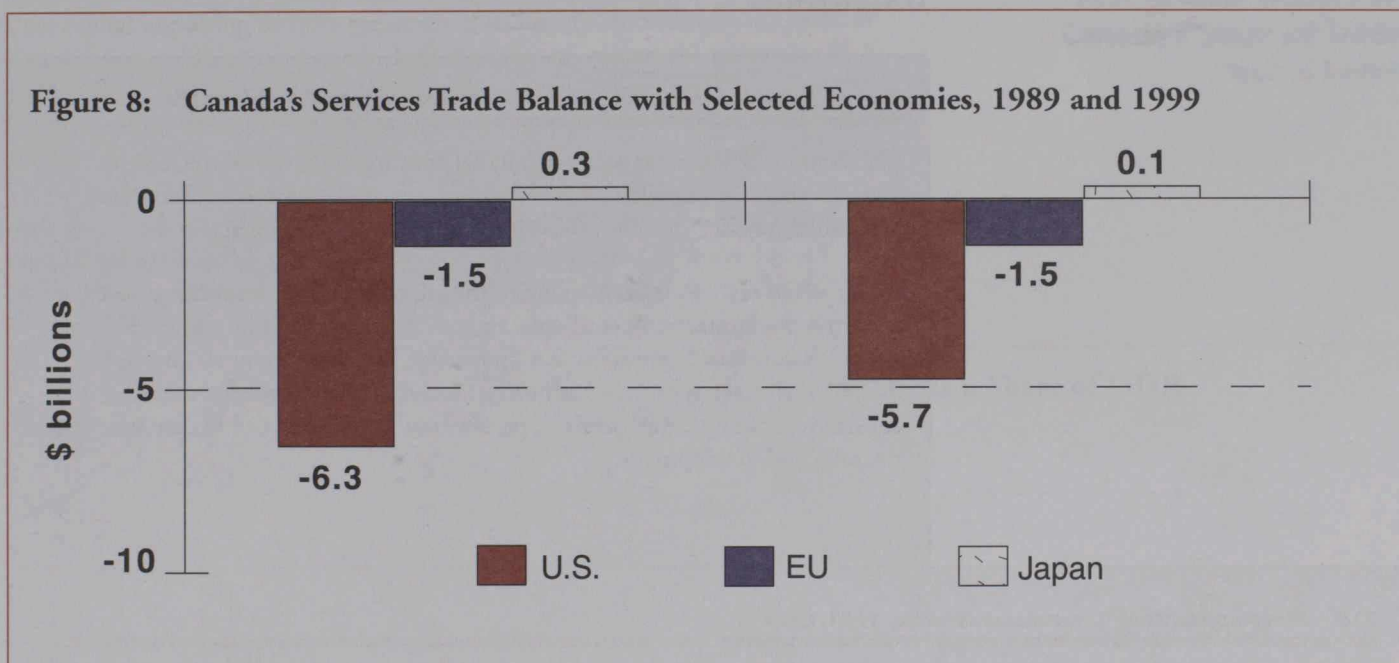


Figure 7: Service Imports to Selected Economies, 1999



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 1st Quarter 2000.

With these developments, Canada's deficit in services trade with the U.S. and the EU fell, while the surplus with Japan was maintained, as shown in Figure 8.



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 1st Quarter 2000.

Developments in Canada's Services Trade

Canada's exports and imports of services have risen at a steady pace over the last two decades. As a share of GDP, Canada's services exports rose to 5.4 percent in 1999 from 3.4 percent in 1989-1992 and 4.4 percent in 1993-1996. Services imports, which have been growing more slowly, have also expanded their share of GDP; in this case, however, the expansion has been minimal — from 4.9 percent in 1989-1992 to 5.8 percent in 1993-1996 and to 6 percent in 1999.

Table 13: Average Annual Trade in Services, 1960-1999

	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	1997	1998	1999
\$ millions							
Total exports of services	1 543	4 381	13 867	35 025	42 207	48 848	51 755
Total imports of services	1 984	6 588	19 284	45 067	51 270	55 809	57 824
%							
Share of services in total exports	13.8	10.9	10.9	12.7	12.3	12.3	12.6
Share of services in total imports	18.0	16.6	16.1	17.0	15.6	15.5	15.0

Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 1st Quarter 2000.



Compared to merchandise trade, the pace of growth of services trade has lagged. Accordingly, the share of services in Canada's exports of goods and services fell to 12.6 percent in 1999, and the share of services imports fell to 15.0 percent.

The comparatively slow pace of growth of Canada's services trade is even more graphically evident in international comparisons. Measured in U.S. dollars, the cumulative growth rate of Canada's two-way trade in services from 1990 to 1998 was only 43 percent, whereas the rate for the world was 64 percent, and for the U.S., 76 percent.

Box 5: Knowledge-based Sectors Drive Commercial Services Trade

The commercial services sector has by far the largest share and the fastest growth record in Canada's trade in services. In 1999, commercial services accounted for 50.7 percent of exports of services and 48.8 percent of imports.

Commercial services include many of the sectors in which knowledge-based activities predominate. Accordingly, success in this sector is important to Canada's continued evolution as a knowledge-based economy. As shown in Table 14, the fastest growth has been recorded in the knowledge-intensive subsectors of commercial services, particularly in royalties and licence fees, and research and development.

Table 14: Components of Commercial Services, 1993-1999

Components of commercial services	Value (\$ millions)		Annual average growth 1993-1999
	1993	1999	
Communications services	1 417	2 009	6.0
Construction services	88	291	22.1
Insurance services	2 810	3 902	5.6
Other financial services	850	1 434	9.1
Computer and information services	1 043	1 618	7.6
Royalties & licence fees	308	1 750	33.6
Non-financial commissions	383	735	11.5
Equipment rentals	204	286	5.8
Management services	1 120	2 446	13.9
Advertising & related services	160	355	14.2
Research and development	997	2 855	19.2
Architectural, engineering, & other technical services	1 398	3 386	15.9
Miscellaneous services to business	1 603	3 724	15.1
Audio-visual services	599	1 436	15.7
Total	13,113	26,227	12.3

Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 1st Quarter 2000.



INVESTMENT INCOME

Investment income consists of income earned as interest, dividends and reinvested earnings on investments (direct, portfolio and other categories) by Canadians abroad and by foreigners in Canada. Canada has historically run a deficit on its net investment income account, as money earned by non-residents on their Canadian investments has substantially exceeded the earnings of Canadians on their investments abroad. This reflects the fact that, for the most part, Canada has been a net capital importing country for much of its history. Accordingly, the stock of Canada's external liabilities (on which foreigners earn investment income), which stood at \$964 billion at the end of 1999, was substantially greater than the stock of Canadian assets abroad (on which Canadians earn investment income), which was \$663.7 billion. As a result, Canada had a net international investment position of \$300.3 billion or about 33 percent of GDP. This share has been in decline in recent years (see Figure 9), with a particularly sharp drop in 1999 as the level of net external debt fell by 7.9 percent while GDP rose strongly. The decline in net external indebtedness in 1999 is particularly noteworthy, since it was the first such decline in 60 years.

Figure 9: Net Foreign Liabilities as a Share of GDP, 1993-1999



Sources: Statistics Canada, *National Income and Expenditure Accounts*, Catalogue no. 13-001-PPB, 4th Quarter 1999. *Canada's International Investment Position*, Catalogue no. 67-202-XIB, 1999.

In 1999:

- Investment income earned by Canadian residents on investments abroad totalled \$31.6 billion. Of this, 47 percent was on direct investment, 12 percent on portfolio investment and the remaining 41 percent on other investment (which includes loans, deposits, reserves and other assets).
- Income earned by foreign residents on investments in Canada totalled \$63.8 billion. Of this, about 31 percent was on FDI, 47 percent on portfolio investment, and the remaining 22 percent on other investment.
- Canada had a deficit of \$32.2 billion on the investment income account, an increase of \$3.0 billion from the previous year. About 82 percent of this deficit was contributed by the deficit in portfolio investment earnings.
- The deficit on investment income was almost as large as Canada's merchandise trade surplus account (\$33.8 billion).



Current Account

The current account balance is the sum of the balances on trade (merchandise and services), investment income and transfers. Analytically, a surplus on the current account indicates that a country has earned (or obtained via transfers) more money abroad than it has paid out, and is thus a net saver internationally (which is mirrored in a net outflow of capital and thus a deficit on the capital account). By the same token, a current account deficit means that a country is a net borrower internationally (as reflected in a net inflow of capital and thus a surplus on the capital account). In an accounting sense, a current account deficit reflects a shortage of domestic savings relative to domestic investment.

Since the early 1970s, Canada has consistently run deficits on the current account. In good measure, the emergence of a structural deficit in the current account coincided with the emergence of a structural deficit in public-sector finances. In the 1990s, Canada has brought the public sector deficit down (the share of government budget deficit as a proportion of GDP reached its highest level of 8 percent in 1992, before turning into a surplus in 1997 and the years since). At the same time, however, the share of private savings in Canadian GDP has fallen continuously, to 16.4 percent in 1999 from 22 percent in the first half of the 1980s. As a result, Canada has consistently required net borrowing from abroad to finance domestic investment.

Table 15: Domestic Savings and Investment, as Share of GDP, 1981-1999

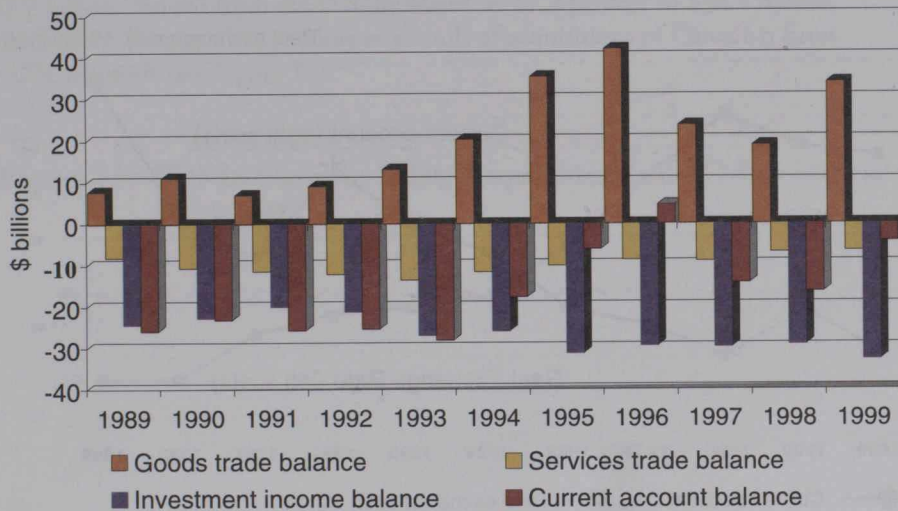
	Private		Excess saving over investment	Public		Current account balance
	Saving (%)	Investment (%)		Budget surplus (+) Budget deficit (-)	Budget deficit (-)	
1981-1985	22.2	17.8	4.4	-5.6	-1.3	
1986-1990	19.8	18.9	0.9	-4.2	-3.3	
1991-1995	18.5	15.2	3.4	-6.5	-2.9	
1996	18.7	15.2	3.5	-0.6	0.6	
1997	17.0	18.2	-1.2	2.0	-1.7	
1998	16.3	17.9	-1.6	1.9	-1.9	
1999	16.4	17.8	-1.4	3.6	-0.4	

Source: Statistics Canada, *National Income and Expenditure Accounts*, Catalogue no. 13-001-PPB, 1st Quarter 2000. Note: Due to the statistical discrepancy in the national accounts, the sum of the shares of excess private saving over private investment and budget surplus or deficit in GDP may not add to the share of current account deficit in GDP.

In 1999, as in each year of the 1990s except 1996, Canada had a deficit on the current account. However, the level of deficit — \$3.4 billion or 0.4 percent of GDP — was down significantly from \$16.3 billion or 1.9 percent of GDP in 1998 (Figure 10). The contraction in the current account deficit in 1999 was largely driven by an increase in the goods surplus.



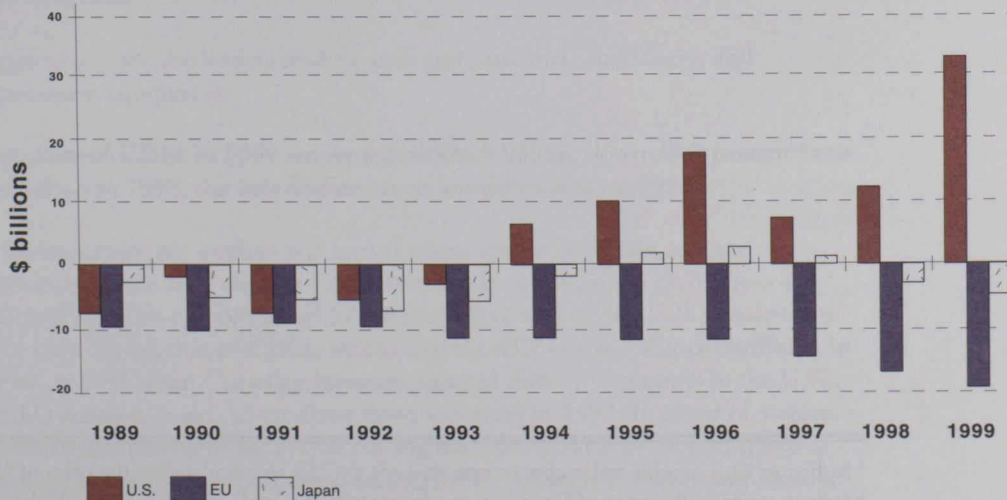
Figure 10: Structure of Canada's Current Account, 1989-1999



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 1st Quarter 2000.

In the 1990s, Canada's growing current account surplus with the U.S. was partly offset by a rising deficit with the EU. The balance with Japan has tended to be small, with some cyclical variation (see Figure 11). Canada's current account surplus with the U.S. — \$32.4 billion in 1999 — was the largest ever on this account. Canada's current account deficit with the EU widened to \$18.3 billion in 1999 from \$15.1 billion in 1998. With respect to Japan, Canada had a brief period of current account surpluses during the period 1995-1997, but these turned into deficits of \$3.4 billion in 1998, widening to \$4.2 billion in 1999.

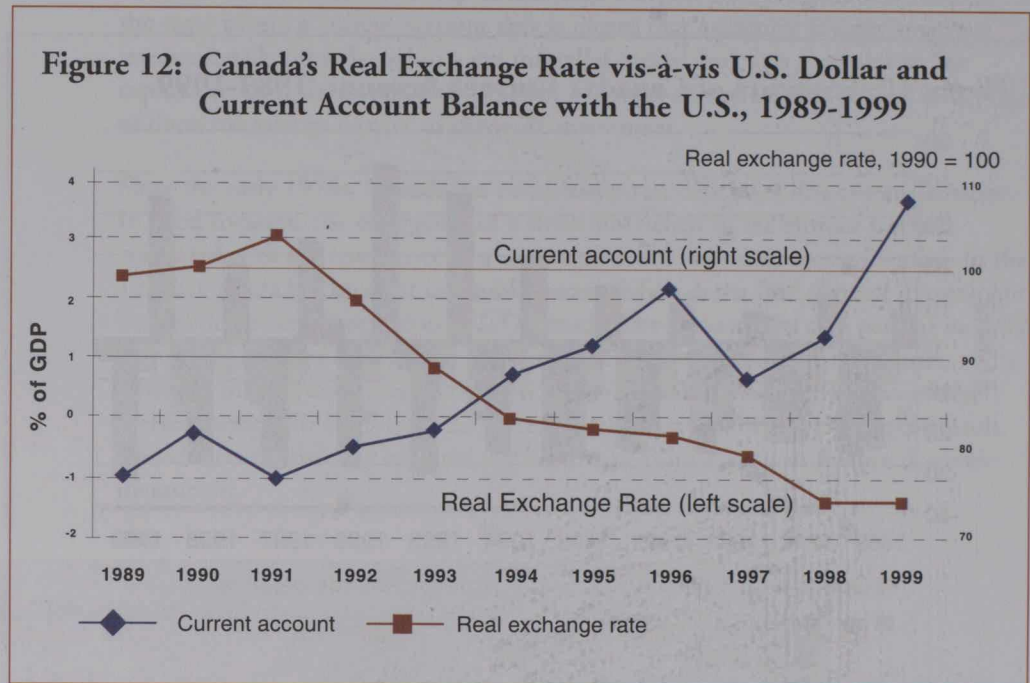
Figure 11: Current Account Balance with Major Trading Partners, 1989-1999



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 1st Quarter 2000.



As can be seen from Figure 12 below, the improvement in Canada's bilateral balance with the U.S. from deficit to surplus in 1994 was inversely related to the depreciation of the Canadian dollar in real terms over this period;⁹ other factors, such as the stronger cyclical recovery in the U.S. were also important influences.



Sources: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 1st Quarter 2000. Bank of Canada, *Banking and Financial Statistics*, February 2000.

⁹ In Figure 12, Canada's real exchange rate vis-à-vis the U.S. is calculated as the price of U.S. goods in terms of the price of Canadian goods (as the term "real" implies). This calculation shows that a bundle of Canadian goods that could buy one bundle of U.S. goods in 1990 could buy only 74 percent as much in 1999.



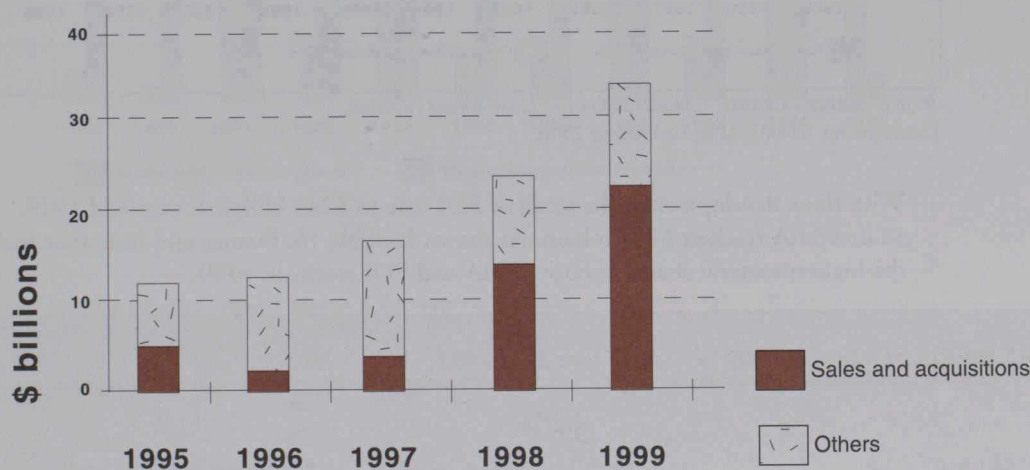
The capital and financial accounts consist of inflows and outflows of direct investment, portfolio investments and other investments (loans, deposits, international reserves and other assets).

DIRECT INVESTMENT

Foreign direct investment into Canada in 1999 rose 15.5 percent, to a record \$37.2 billion. Inflows from the U.S. increased by 57.2 percent to \$38.4 billion, from \$24.4 billion in 1998, mainly as a result of acquisitions of Canadian firms by U.S. investors (see Figure 13).

First Annual Report on
Canada's State of Trade
Second Edition

Figure 13: FDI in Canada: Sales, Acquisitions and Other Flows, 1995-1999



Sources: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 1st Quarter 2000. Bank of Canada, *Banking and Financial Statistics*, February 2000.

It is noteworthy that the FDI inflows from the U.S. were actually larger than total FDI inflows to Canada in 1999. This reflects the fact that the inflow from the U.S. covered negative FDI (i.e. net repatriation of direct investment) from Japan and the United Kingdom.

In terms of sectors, the leaders were finance and insurance, machinery, and transportation equipment.

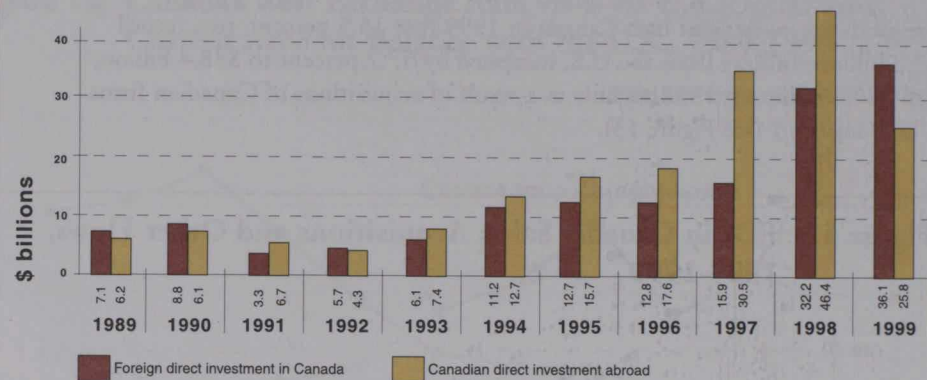
The outflow of CDIA in 1999 amounted to \$26.5 billion, down 42.8 percent from \$46.4 billion in 1998, the first decline on an annual basis since 1992.

The fall in investment outflow was spread across several countries, but was concentrated in the U.S. market: CDIA into the U.S. fell from \$27.7 billion in 1998 to \$17.4 billion, a decline of 37 percent. Nevertheless, the U.S. remained by far the main destination of CDIA, accounting for 65.7 percent of total outflows. In contrast to 1998 when Canadian investors reduced direct investments in the U.K., other EU economies and Japan, these flows increased in 1999. In terms of sectors, the finance and insurance sector had the highest share at 41.8 percent of the total outflows. The outflows in traditional sectors for CDIA such as energy and metallic minerals fell from their 1998 levels.



Over the period 1993-1998, CDIA consistently exceeded FDI. In 1999, however, FDI exceeded CDIA by \$10.8 billion (Figure 14). The high level of two-way flows suggests that the main driving forces have been shifts in the underlying structure of industry and trade in response to global market forces, rather than transient factors such as exchange rate movements or cyclical fluctuations.

Figure 14: Flows of FDI and CDIA, 1989-1999



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 1st Quarter 2000.

With these developments, the stock of FDI rose to \$240 billion at year-end 1999, while CDIA reached \$257 billion. As shown in Table 16, finance and insurance had the highest sectoral shares in both CDIA and FDI stocks in 1999.

Table 16: Stocks of CDIA and FDI by Sector, Year End 1999

Industry Group	CDIA		FDI	
	\$ billions	% of total	\$ billions	% of total
Wood & paper	7.1	2.8	18.4	7.7
Energy & metallic minerals	54.1	21.0	39.2	16.3
Machinery & transportation equipment	12.2	4.8	27.2	11.3
Finance & insurance	85.3	33.2	50.1	20.9
Services & retailing	34.0	13.2	19.4	8.1
Other industries	64.7	25.2	85.7	35.7
Total	257.4	100.0	240.0	100.0

Source: Statistics Canada, *Canada's International Investment Position*, Catalogue no. 67-202-XIB, 1999.

With respect to the country of source, the U.S. accounted for 72.2 percent of the total FDI stock in Canada in 1999, followed by the U.K. at about 6 percent. As for the stock of CDIA, the U.S. accounted for 52.2 percent while the EU accounted for 20.4 percent.

Portfolio Investment

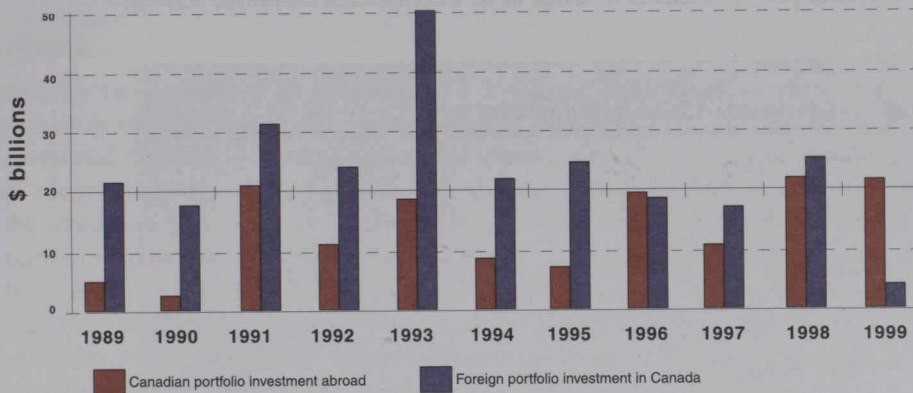
Portfolio investment inflows, which include investments in Canadian bonds, stocks and money market instruments, fell sharply in 1999 to a record low of \$5.3 billion from \$25.4 billion in 1998. This was largely due to a net withdrawal of \$13.4 billion of foreign investment from Canadian money markets in 1999.



Canadian portfolio investment abroad changed little, rising marginally to \$22.9 billion in 1999 from \$22.5 billion in 1998. The composition of Canadian portfolio investment outflows changed, however, as Canadians invested more in foreign stocks and less in foreign bonds in 1999 compared to 1998 levels.

The year 1999 marked only the second time since 1956 that Canadian portfolio investment abroad exceeded foreign portfolio investment in Canada. The other year was 1996, when outflow exceeded inflows by \$0.9 billion. In 1999, the difference between these two flows was \$17.6 billion (Figure 15).

Figure 15: Foreign Portfolio Investment in Canada and Canadian Portfolio Investment Abroad, 1989-1999



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 1st Quarter 2000.

In 1999, the stock of portfolio investment abroad by Canadians increased to \$163.7 billion, whereas the stock of foreign portfolio investment in Canada declined to \$495.5 billion.



SUMMARY OF BALANCE OF PAYMENTS

Table 17 summarizes Canada's overall balance of payments picture in 1999. By standard accounting practices, a country's balance of payments account is always balanced. That is, a current account deficit must be offset exactly by running a capital and financial account surplus, and vice versa. In 1999, the former was the case.

Of particular note, the Canadian official settlement balance was a positive \$8.8 billion, which indicates that the Bank of Canada added that much to its foreign exchange reserve, a positive development in what was overall a highly successful year for Canada in terms of its international economic activity.

Table 17: Canada's 1999 Balance of International Payments Accounts (\$ millions)

Current Account		
• Exports of goods and services	\$412 364	
• Imports of goods and services	\$384 645	
a. Trade balance		\$27 719
• Investment income abroad	\$31 601	
• Investment income of foreigners	\$63 768	
b. Net investment income		-\$32 167
c. Net current transfer		\$1 002
1. Current account balance (a + b + c)		-\$4 446
Financial Account		
• Canadian direct investment abroad	-\$26 469	
• Foreign direct investment in Canada	\$37 232	
d. Net foreign direct investment		\$10 763
• Portfolio investment abroad	-\$22 898	
• Portfolio investment in Canada	\$5 290	
e. Net portfolio investment		-\$17 608
f. Other net investment		-\$4 548
2. Financial account balance (d + e + f)		-\$11 393
Of which:		
- official international reserve		- \$8 818
- non-reserve financial account		-\$2 575
3. Capital account balance		\$5 091
4. Statistical discrepancy		\$9 748
Balance of payments (1 + 2 + 3 + 4)		\$0

Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 1st Quarter 2000.

TRADE BY PROVINCE

In the 1990s, provincial and territorial international trade patterns were significantly influenced by a number of economic events, such as free trade agreements, the volatility in world commodity prices, the explosive growth of the high-tech economy and the adjustment in the external value of the Canadian dollar. The relative importance of these driving forces varied greatly, reflecting diversity in industry mix and resource endowment.

Alberta

Alberta's endowments of oil and natural gas continued to dominate the province's exports in the 1990s. Over this period, however, Alberta's industry mix underwent substantial diversification, making the economy less susceptible to global volatility in energy prices. The major factors behind the success of diversification efforts were the relaxation in export restrictions associated with the implementation of free trade agreements with the United States and Mexico, and the prolonged strong growth of the U.S. economy. Outside oil and gas, the major sectors contributing to the export expansion included: cattle and calves; chemicals; machinery and equipment; wood and paper products; and electronics and communications equipment. Alberta's major imports were machinery and equipment, and industrial goods. Over the 1990s, Alberta enjoyed a large surplus in its merchandise trade, with exports typically 50 percent higher than the level of imports. The surplus in merchandise trade more than offset the deficit in services, which began to narrow in recent years. In 1999, Alberta's surplus in merchandise trade rose to \$10.8 billion; exports jumped by 11.4 percent while imports fell by 4.6 percent.

British Columbia

With excellent trade connections to Asia and the U.S. West Coast, international trade plays a paramount role in economic activity in B.C. While resource-based goods (e.g., lumber, pulp and newsprint, coal and metals) have traditionally accounted for the bulk of exports, recent years have seen substantial growth in sales of high-tech electronics products, and specialized machinery and equipment. Trade disputes with the United States led to the imposition of quota restrictions on sales of softwood lumber to that country; and since these sales were considerable, the move adversely affected B.C.'s exports. The 1990s saw robust rises in exports of machinery and equipment, such as computer equipment and logging and pulp and paper machinery. On the import side, the major categories were transportation equipment, computer equipment and machinery, and equipment used in the forestry and mining industries. The province registered a merchandise trade surplus throughout most of the 1990s. Exceptions were the years 1997 and 1998, when resource-based exports were hit hard by the economic downturn in major B.C. markets in Southeast Asia. The poor trade performance in 1997 and 1998 would have been worse without the substantial decline in value of the Canadian dollar against the U.S. dollar. In 1999, B.C. again achieved a merchandise trade surplus amounting to \$2.1 billion; this reflected a 10.2 percent jump in exports, exceeding the 5.6 percent growth in imports. Unlike most of Canada's other larger provinces, B.C. recorded a persistent surplus in trade in services, such as tourism, financial services, and business services related to the sale and distribution of goods.



Manitoba

Benefiting from its central location in North America and its diversified economy, Manitoba has seen its trade expand rapidly in recent years. Merchandise exports in 1999 were more than 80 percent higher than in 1992, for an average annual growth of about 10 percent. Among the major contributors to export growth were agriculture, mining and manufacturing. Recent years have brought strong growth in exports of agri-food, such as grains and oilseeds, vegetables and vegetable products, and hog and cattle products; accounting for much of the success have been Maple Leaf Foods and J.M. Schneider. In manufacturing, the strongest export growth in the 1990s was in machinery and transportation equipment, with leading firms being Bristol Aerospace, Boeing and other aerospace companies, Ford New Holland (farm implements), New Flyer Industries (buses) and Motor Coach Industries. Manitoba's merchandise imports also rose rapidly in the 1990s, as a result of purchases of manufactured products. The merchandise trade flow was in near balance over the decade. It reverted to a surplus position in 1999, as exports edged down slightly while imports fell by 9.8 percent. Manitoba had a persistent services trade deficit in the 1990s.

New Brunswick

Among New Brunswick's chief export sectors are forest products (including newsprint, lumber and pulp), coal, food products (including meat, fish, dairy, fruit, potatoes, vegetables and feed), shipbuilding, zinc and lead metals, and the rapidly expanding sale of petroleum products to markets in the eastern United States. The province exported electricity, purchased from Hydro-Québec, to Maine. Among imports, the most important category was that of crude petroleum, used at the Saint John refinery. From 1994, New Brunswick's merchandise trade was in a deficit position as imports grew at a rate of 9.6 percent per year, outstripping the 7.4 percent annual growth in exports. The merchandise trade deficit rose to \$0.86 billion in 1999, as trade growth was stronger in imports (14.2 percent) than exports (11.2 percent). New Brunswick's services trade flow improved to near-balance in 1997 and 1998.

Newfoundland

Newfoundland's key export industries are fishing, mining and newsprint. Exports grew strongly by 12.5 percent per year in the 1990s, although they were hampered by restrictions under the Moratorium on Northern Cod, imposed in July 1992. With the beginning of offshore oil production from the Hibernia project, petroleum started to play a rising role in exports. Potential export sources are nickel from Inco's Voisey's Bay deposit and oil from Terra Nova. Imports also grew at a double-digit annual rate, dominated by machinery and equipment, motor vehicles, electrical and communications products, and construction materials. The province enjoyed a persistent merchandise trade surplus, which more than offset the small services trade deficit. In 1999, both merchandise exports and imports were up by 10.7 percent.

Nova Scotia

Foreign trade plays an important role in the economy of Nova Scotia, which is a strategic shipping link between Europe and the U.S. ports of Boston and New York. In the 1990s, export sales were led by fish and forestry products, such as newsprint and paper. Also significant were exports of automotive products from manufacturing facilities established by Michelin and Volvo. Another source of economic activity was tourism. Accounting for the bulk of imports were transportation products and parts, and crude petroleum destined for refineries for domestic consumption. Nova Scotia was the only province to record persistent deficits in both goods and services. However, in the 1990s the merchandise balance improved as exports grew at an annual rate of 10.3 percent, exceeding the 7.7 percent growth in imports. The merchandise trade deficit fell sharply in 1999 to \$0.29 billion; exports increased by 15.6 percent and imports fell by 11.3 percent.



Ontario

In value terms, Ontario was the undisputed leader in export and import trade in the 1990s. As Canada's manufacturing heartland, Ontario is the base for many of the nation's firms in the automotive, machinery, equipment and electronics industries. Exports of manufactured goods skyrocketed in the decade, boosted by the integration of industrial production and specialization associated with the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Merchandise exports grew at an annual compound rate of 13.3 percent, spurred by the robust growth of the U.S. economy. Manufactured goods accounted for 80 percent of Ontario's exports, with 40 percent consisting of exports of transportation equipment and parts. Much of the manufacturing production required extensive imports of automotive parts from the United States for large-scale production of a small number of designated motor vehicle models. With expansion of the information economy, Ontario's high-tech sector grew rapidly despite an intensely competitive global environment. In particular, from 1992 annual growth averaged 14 percent in the production of telephone and related communications equipment, computers, peripheral equipment and office machinery. Among other manufactured goods contributing significantly to exports were metal fabricated products, chemicals, and rubber and finished plastic products. Merchandise import growth averaged 11.8 percent from 1992 to 1999. Accounting for 80 percent of all imports in 1999 were manufactured products, dominated by automotive products and by machinery and equipment. The merchandise trade surplus reached a record high of \$18.7 billion in 1999; trade growth was substantially stronger in exports (13.6 percent) than imports (8.6 percent). Ontario outstrips all other provinces in service exports, benefiting from the growth in international exports of manufactured goods. Favourable exchange rates boosted the merchandise trade balance and helped generate strong growth in exports of travel and business-related services. As a result, the chronic services trade deficit narrowed in recent years.

Prince Edward Island

Agriculture, fishing and tourism accounted for a major share of PEI's exports in the 1990s. Major exports were frozen vegetables, such as French fries and other processed potato products and fish products. A leading exporter of manufactured goods was the aerospace industry. The 1997 completion of the Confederation Bridge, connecting PEI with New Brunswick, provided a strong boost to tourism and exports to the United States. Imports typically consisted of machinery and equipment, and electrical and communications products. In most of the 1990s, PEI recorded a surplus in both merchandise and services trade with the rest of the world. The 13.6 percent growth in merchandise exports substantially exceeded the 8.3 percent growth in imports over the decade. In 1999, merchandise exports rose by 21.3 percent, with imports growing by only 9.1 percent.

Quebec

Quebec's exports grew at a robust annual rate of 12.5 percent in the 1990s. With the province's highly industrialized economy, the export growth was led by manufactured goods, such as transportation equipment. The strong sales in this sector reflected the retooling at General Motor's plant in Sainte-Thérèse and the success of Bombardier, a manufacturer of commuter aircraft, railway cars, snowmobiles and sea-doo's. Other sectors that were major contributors to exports were aluminum, electronics and communications equipment, paper, lumber, and chemical products. However, increased global competition hurt exports of clothing and of knitted and other textile products. Merchandise imports also grew strongly, by 8.3 percent per year. The growth was led by imports of machinery and equipment, and automotive and aircraft parts, much of which were used in the manufacture of exports. Quebec's international trade was in surplus in most years in the 1990s, despite its persistent services trade deficit. The merchandise trade balance swung to a small deficit of \$0.35 billion in 1999; exports grew at a more modest rate of 7.8 percent, outstripped by the 11.8 percent growth in imports.



Saskatchewan

Reflecting its rich natural resource endowment, Saskatchewan has a mix of exports based on a small number of primary goods and the associated downstream manufacturing. Exports of goods in the 1990s were up 9.5 percent annually on average, a rate similar to the growth in imports. Saskatchewan registered a persistent surplus in merchandise trade (\$4.5 billion in 1999). As the "breadbasket of the world," Saskatchewan led Canada in exports of wheat and other grains. The industrial mix underwent extensive diversification in the 1990s, and recent years saw more significant exports of cattle and calves, and oilseeds, such as canola. Saskatchewan is a leading exporter of potash, fertilizers, energy and uranium (Cameco accounts for one quarter of the global production of uranium). Over the last two years, Saskatchewan's exports were hurt by the downturn in the price of agricultural commodities and potash, and were also affected by the fluctuating price of crude petroleum. Saskatchewan's merchandise imports grew at a rate of almost 10 percent in the 1990s. Accounting for the bulk of imports were the sectors of machinery and equipment, chemical products, and other manufactured goods used as production inputs in agriculture and mining. Over the decade, services represented a growing proportion of total exports of goods and services, but in recent years the sector still accounted for only 6.2 percent of exports, far outstripped by merchandise exports. The trade account was in persistent surplus in the 1990s, despite a deficit in service transactions. The merchandise trade surplus rose somewhat to \$4.5 billion in 1999; the cause was a 9.4 percent drop in imports, with exports essentially unchanged.

Yukon

Yukon's leading exports are metallic ores and concentrates, such as gold, lead and zinc. Tourism is also important in the territory's economy. Both sectors have been stimulated by the fall in value of the Canadian dollar against the U.S. dollar in recent years. Exports of metals were affected by the volatility in commodity prices in the world market. Yukon's imports were dominated by transportation equipment, and electrical and communications equipment. The territory had an overall trade surplus in goods and services in virtually every year in the 1990s.

Northwest Territories and Nunavut

In the 1990s, the Northwest Territories and Nunavut were major exporters of zinc, lead, diamonds and petroleum products. Travel services were also an important export category. Imports were mainly of manufactured goods, such as machinery and equipment, transportation equipment, and electrical and communications products. In most years, the Northwest Territories and Nunavut registered a surplus in merchandise trade, which outweighed the deficit in the services account.



Table 18: Provincial/Territorial Trade in Goods and Services with the World, 1992-1999

Balance of payments basis — C\$ millions

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 (est.)
Goods exports								
ALBERTA	18 734	20 948	24 023	27 431	32 667	33 208	30 977	34 514
BC	17 218	19 325	23 633	27 500	26 528	26 048	25 772	28 393
MANITOBA	4 323	4 586	5 381	6 049	6 602	7 393	8 004	7 884
NB	3 421	3 613	3 942	4 860	5 298	5 368	5 066	5 631
NFLD	1 626	1 923	2 023	2 760	2 850	2 949	3 357	3 717
NS	2 717	2 817	3 003	3 346	3 548	4 124	4 661	5 387
ONTARIO	79 523	94 509	112 155	130 857	137 818	151 917	167 686	190 433
PEI	289	278	367	424	410	512	583	707
QUEBEC	29 700	35 538	45 388	52 284	52 870	57 772	63 123	68 030
SASKATCHEWAN	5 846	6 334	8 138	9 253	10 715	11 364	11 022	11 035
YUKON	436	165	107	161	310	216	152	180
NWT	408	332	467	463	513	437	372	441
Goods imports								
ALBERTA	11 642	13 512	14 369	15 813	18 218	22 206	24 868	23 719
BC	16 518	18 329	22 708	23 546	23 222	26 594	27 575	26 253
MANITOBA	3 912	4 451	5 717	6 723	6 413	7 577	8 171	7 367
NB	3 415	4 060	4 518	4 974	5 465	5 741	5 686	6 491
NFLD	1 158	1 389	1 649	2 114	2 063	2 505	2 542	2 814
NS	3 385	3 872	4 190	4 398	4 682	5 736	6 397	5 673
ONTARIO	78 762	90 402	109 484	122 242	123 203	144 334	158 108	171 685
PEI	255	289	339	371	335	367	408	445
QUEBEC	34 777	40 011	42 894	46 575	49 660	56 200	61 187	68 379
SASKATCHEWAN	3 423	3 964	4 859	5 554	5 605	6 688	7 084	6 491
YUKON	119	161	120	154	148	151	151	204
NWT	184	187	176	225	293	336	409	551
Services exports								
ALBERTA	1 900	2 027	2 280	2 578	2 835	2 927	3 619	
BC	4 355	5 136	6 135	7 263	7 203	7 167	7 596	
MANITOBA	612	677	854	839	937	952	1 075	
NB	302	398	488	525	604	625	661	
NFLD	207	266	332	309	321	374	446	
NS	484	611	685	754	800	959	1 071	
ONTARIO	12 154	14 188	15 564	17 173	19 515	21 446	24 361	
PEI	53	74	83	92	120	140	156	
QUEBEC	4 840	5 383	6 435	6 904	7 827	8 452	9 336	
SASKATCHEWAN	322	406	492	486	554	561	696	
YUKON	79	72	75	79	75	82	95	
NWT	33	42	58	70	44	40	67	





	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Services imports								
ALBERTA	2 691	3 079	3 574	3 708	4 066	4 502	4 445	
BC	3 996	4 434	5 139	5 240	5 819	5 933	6 106	
MANITOBA	1 011	1 144	1 178	1 281	1 394	1 510	1 574	
NB	485	567	652	640	653	631	665	
NFLD	252	304	366	391	405	439	468	
NS	548	634	741	811	789	866	1 135	
ONTARIO	17 475	19 833	20 646	21 678	24 507	26 475	28 565	
PEI	46	54	66	67	65	61	61	
QUEBEC	6 547	7 516	8 156	8 564	8 877	9 290	10 054	
SASKATCHEWAN	649	767	872	909	969	1 119	1 036	
YUKON	30	77	42	45	30	30	29	
NWT	41	59	113	151	86	106	126	

Source: Statistics Canada, *Provincial Economic Accounts*, Catalogue 13-213.

