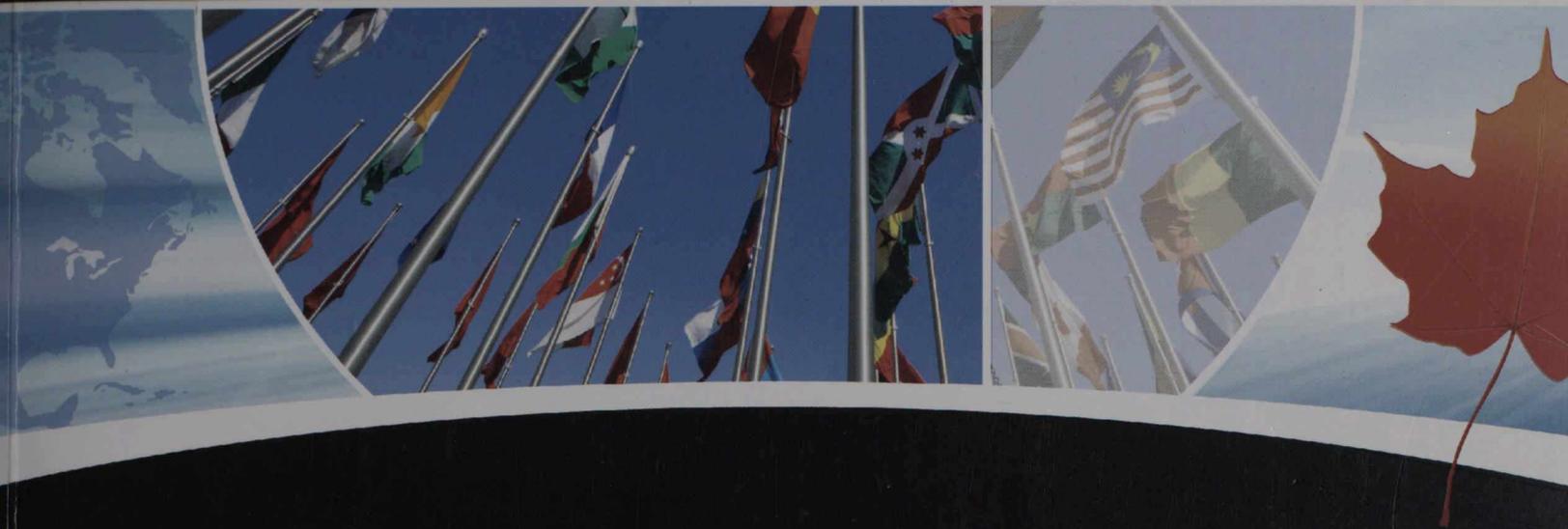




Affaires étrangères et
Commerce international Canada

Foreign Affairs and
International Trade Canada

Canada



LE COMMERCE INTERNATIONAL DU CANADA

Le point sur le commerce
et l'investissement – 2011

Supplément spécial :
L'évolution des chaînes de valeur mondiales

Canada's state of trade :
trade and investment update.

DA1 EA530 T77 EXF
no.
2011
Copy 1

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01029523 9

Le commerce international du Canada

Le point sur le commerce et l'investissement – 2011

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Le commerce international du Canada – 2010 a été produit sous la direction de Rick Cameron, du Bureau de l'économiste en chef du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Le rapport a été rédigé par Rick Cameron, avec la collaboration de David Boileau (Perspectives à long terme des exportations canadiennes de marchandises), Pascal Blais (Décomposition de la croissance du PIB par habitant) et Sonja Djukic, de la Direction générale de la petite entreprise et du tourisme d'Industrie Canada (Performance à l'exportation des entreprises canadiennes de petite, moyenne et grande taille durant la crise financière mondiale). Lydia Gosselin-Couture et Maureen Francoeur ont apporté leur soutien au niveau des statistiques. Le Supplément spécial a été rédigé par Aaron Sydor. Le Dr André Downs, économiste en chef, Bureau de l'économiste en chef, a fourni des commentaires sur les ébauches des textes.

Vos commentaires sur le rapport de cette année seraient appréciés. Veuillez les transmettre à Rick Cameron, à Richard.Cameron@international.gc.ca.

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 2011

Catalogue no. FR2-8/2011

Table des matières

Message du ministre	V
Sommaire	VII
I. La performance de l'économie mondiale	1
Aperçu et perspectives globales	1
Les États-Unis	3
Le Japon	4
La zone euro	5
Le Royaume-Uni	6
Encadré : <i>Décomposition de la croissance du PIB par habitant</i>	6
Les économies émergentes	8
Les économies émergentes d'Asie	8
Les pays émergents d'Europe	9
L'Amérique latine et les Caraïbes	10
Les économies de la Communauté des États indépendants (CEI)	11
Le Moyen-Orient	11
L'Afrique sub-saharienne	12
Hypothèses et risques	13
II. Aperçu de l'évolution du commerce mondial	15
Le commerce des marchandises	15
Le commerce en valeur (nominal)	15
Le commerce en volume (réel)	18
Prix et taux de change	19
Classement des pays selon la valeur du commerce	20
Le commerce des services	21
Principaux participants au commerce des services en valeur	24
III. La performance économique du Canada	25
Le produit intérieur brut	25
Le produit intérieur brut par province	28
L'emploi	31
L'inflation	32
Le dollar canadien	33

IV. Aperçu de la performance commerciale du Canada	35
Les biens et services	35
Le commerce des biens	38
Performance sectorielle du commerce des biens	38
Le commerce des services	41
Le compte courant	43
V. Points saillants de l'évolution du commerce des marchandises du Canada	45
Le commerce avec les dix principaux partenaires commerciaux	46
Les exportations de marchandises	46
Les importations de marchandises	48
Les principaux déterminants du commerce des marchandises	50
Encadré : <i>Performance à l'exportation des entreprises canadiennes de petite, moyenne et grande taille durant la crise financière mondiale</i>	52
Le commerce des marchandises par grands groupes de produits	54
Produits énergétiques	55
Véhicules et pièces	56
Machines et appareils mécaniques	58
Machines et matériel électriques et électroniques	58
Matériel technique et scientifique	59
Produits agricoles et agroalimentaires	59
Minéraux et métaux	60
Produits chimiques, plastiques et caoutchouc	61
Bois, pâte et papier	62
Textiles, vêtements et cuir	63
Biens de consommation et produits manufacturés divers	63
Autres matériels de transport	64
Le commerce au niveau des provinces et des territoires	65
Encadré : <i>Perspectives à long terme des exportations canadiennes de marchandises</i>	67
VI. Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement	71
Flux d'investissement étranger direct dans le monde	71
La performance du Canada au chapitre de l'investissement direct	76
L'investissement entrant	76
Entrées	76
Stock d'investissement étranger direct entrant	77
L'investissement sortant	79
Sorties	79
Stock d'investissement étranger direct sortant	80
Encadré : <i>La performance des filiales canadiennes à l'étranger en 2008</i>	84
VII. Supplément spécial	87

Figures

Figure 2-1: Changements dans les prix des produits de base	19
Figure 3-1: Croissance du PIB réel canadien	25
Figure 3-2: Contribution à la croissance du PIB réel	26
Figure 3-3: Croissance du PIB réel par province	28
Figure 3-4: Taux de chômage au Canada	31
Figure 3-5: Taux de change Canada-États-Unis	33
Figure 4-1: Exportations de biens et services du Canada par grande région ...	37
Figure 4-2: Importations de biens et services du Canada par grande région ...	37

Tableaux

Table 1-1: Croissance du PIB réel dans certaines économies	2
Table 2-1: Commerce mondial des marchandises par région et pour certains pays	16
Table 2-2: Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des marchandises	21
Table 2-3: Commerce mondial des services par région et pour certains pays	22
Table 2-4: Exportations mondiales de services	23
Table 2-5: Principaux exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des services	24
Table 4-1: Commerce des biens et services du Canada par région	36
Table 4-2: Commerce des services par secteurs détaillés	42
Table 5-1: Commerce des marchandises du Canada par principaux produits ..	51
Table 5-2: Commerce des marchandises par province et territoire	65
Table 6-1: Flux mondiaux d'investissement étranger direct par région et pour certains pays	72
Table 6-2: Flux d'investissement étranger direct entrant au Canada par région	76
Table 6-3: Stock d'investissement étranger direct au Canada par pays et par région	77
Table 6-4: Stock d'investissement étranger direct au Canada par grands secteurs	78
Table 6-5: Sorties d'investissement étranger direct du Canada par région	79
Table 6-6: Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par pays et par région	81
Table 6-7: Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par grands secteurs	82

Supplément spécial

Figure 1:	Prix du pétrole et commerce mondial	91
Figure 2:	Commerce maritime international	92
Figure 3:	Part des exportations canadiennes par air vers des destinations autres que les États-Unis	93
Figure 4:	Taux tarifaires mondiaux moyens appliqués à tous les produits ...	94
Figure 5:	Essor des chaînes de valeur mondiales au Canada	94
Figure 6:	Exportations par catégorie	95
Figure 7:	Part des importations qui sont des intrants intermédiaires	96
Figure 8:	Part des intrants qui sont importés	97
Figure 9:	Intrants en services professionnels	97
Figure 10:	Circulation mondiale des activités commerciales	98
Figure 11:	Délocalisation et impartition au pays dans le secteur manufacturier canadien	98
Figure 12:	Impartition au pays et délocalisation des activités commerciales dans le secteur manufacturier	100
Figure 13:	Impartition à l'étranger des activités commerciales dans le secteur manufacturier	100
Figure 14:	Principaux motifs de recourir à la délocalisation ou à l'impartition - Manufacturiers	101
Figure 15:	Principaux obstacles à la délocalisation ou à l'impartition - Manufacturiers	102

Message de l'honorable Ed Fast, ministre du Commerce international et ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique



L'honorable Ed Fast

Ministre du Commerce international et
ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique

Je suis heureux de vous présenter l'édition 2011 du rapport *Le point sur le commerce*. Ce rapport présente un aperçu de la performance commerciale du Canada sur le marché international au cours de la dernière année.

La conjoncture économique des dernières années s'est avérée particulièrement difficile. Mais après avoir traversé la pire récession des 80 dernières années, l'économie mondiale et l'économie canadienne ont connu une croissance robuste l'an dernier. Le Canada a enregistré l'un des taux de croissance économique les plus élevés du G-7 –

une performance qui devrait se poursuivre dans les années à venir, selon le Fonds monétaire international.

Depuis que la reprise s'est amorcée en juillet 2009, près de 540 000 emplois ont été créés au Canada. Non seulement avons-nous récupéré tous les emplois perdus au cours de la récession, mais 111 000 nouveaux emplois ont été créés – pour la plupart des emplois à temps plein. En outre, la situation budgétaire du Canada est la plus saine du G-7 et tout indique que notre pays sera le premier à revenir à l'équilibre budgétaire au sein du G-7.

Néanmoins, le contexte économique actuel continue de présenter à la fois des défis et des possibilités sans précédent pour le Canada. Par l'entremise du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, le gouvernement Harper s'est engagé à collaborer avec les entreprises canadiennes pour assurer leur succès commercial et améliorer leur bilan grâce au commerce international, consolidant du même coup la position du Canada comme chef de file au sein de l'économie mondiale.

Le gouvernement canadien est résolu à ce que le Canada demeure un havre attrayant et stable pour l'investissement des entreprises et la réussite économique. L'économie canadienne est sortie de la récession mondiale en présentant l'une des performances les plus enviabiles parmi les économies avancées. Tout au long de la crise des deux dernières années, le Canada est apparu aux yeux du monde comme un modèle et

une source d'inspiration. Notre Plan d'action économique, une stratégie d'allégement fiscal axée sur la création d'emploi et la croissance économique, a mis en place les conditions favorables à la réussite. La prochaine étape du Plan d'action économique du Canada, le Budget 2011, vise à renforcer davantage la sécurité financière des familles canadiennes en protégeant et en créant de bons emplois, en attirant l'investissement grâce à un régime fiscal concurrentiel, en encourageant l'innovation, ainsi qu'en étendant et en renforçant nos liens commerciaux.

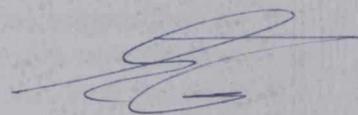
Ce plan comprend la poursuite d'un vaste et ambitieux programme de libre-échange. Les négociations dans le cadre du Cycle de Doha de l'Organisation mondiale du commerce demeurent une priorité pour le Canada, mais nous ne miserons pas uniquement sur cette initiative multilatérale. Les emplois au Canada dépendent de notre capacité de rivaliser d'égal à égal avec nos concurrents, dont plusieurs négocient des accords de libre-échange à leur avantage sur des marchés d'intérêt pour le Canada. Le gouvernement va donc de l'avant en ouvrant de nouveaux marchés et en libérant le potentiel que peut offrir une plus grande libéralisation du commerce.

Depuis 2006, le gouvernement Harper a conclu des accords de libre-échange avec huit pays et nous poursuivons des négociations sur le libre-échange avec près de 50 autres pays, au nombre desquels l'Union européenne, le deuxième partenaire en

importance du Canada, et l'Inde, l'une des économies dont la croissance est la plus rapide au monde. Nous étudions aussi la possibilité d'approfondir notre partenariat économique avec le Japon et de renforcer nos liens commerciaux avec les États-Unis par des initiatives clés, dans le sillage de la Déclaration sur la vision commune de la frontière, personnellement endossée par le premier ministre Harper et le président Obama en février.

De plus, nous cherchons à tisser des liens commerciaux plus étroits et à élargir notre accès aux marchés par le biais d'accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers et la négociation d'accords bilatéraux sur le transport aérien, afin de permettre aux investisseurs et aux exportateurs canadiens de prendre de l'expansion et d'accroître leurs opérations sur de nouveaux marchés.

Le point sur le commerce démontre que les échanges internationaux du Canada sont dans une phase d'expansion. Le gouvernement Harper est déterminé à poursuivre activement ses efforts pour positionner le Canada comme un chef de file en matière de commerce et d'investissement et comme un partenaire d'affaires stratégique ayant accès aux plus grands marchés de consommation du monde. Je me réjouis à la perspective de travailler avec tous les Canadiens pour consolider les progrès accomplis et ouvrir la voie à des réalisations encore plus grandes dans le domaine du commerce international.



*L'honorable Ed Fast
Ministre du Commerce international
et ministre de la porte d'entrée de
l'Asie-Pacifique*

Sommaire

En 2010, l'activité économique a poursuivi sa remontée après la sévère récession qui a succédé à la crise financière mondiale. La reprise a été soutenue par les mesures de stimulation monétaire et budgétaire. Un cycle des stocks prolongé a aussi aidé la reprise économique dans le monde, alors que les entreprises, encouragées par de meilleures perspectives économiques, ont reconstitué leurs stocks. La poursuite de la normalisation des conditions de financement et l'amélioration de la confiance des consommateurs et des entreprises ont eu un effet positif sur la reprise de l'économie mondiale. La situation de l'emploi s'est améliorée progressivement au fil de l'année, après les pertes généralisées subies au cours des deux années précédentes. Le redressement de la situation économique en général et le rebond de l'activité se sont accompagnés d'une solide reprise des échanges commerciaux, notamment dans la première moitié de l'année.

Durant la seconde moitié de l'année, la reprise a perdu de son impulsion en raison du soutien décroissant provenant de l'effort de reconstitution des stocks et des mesures de stimulation budgétaire. Plusieurs pays ont par ailleurs annoncé des mesures de consolidation face à la précarité des budgets publics. En conséquence, les flux commerciaux mondiaux ont quelque peu ralenti dans la deuxième moitié de 2010, et l'expansion des échanges s'est poursuivie à un rythme plus lent qu'au cours des six premiers mois.

Le rythme de la reprise a toutefois été inégal parmi les régions. Dans les économies avancées, le regain d'activité est demeuré plutôt modeste. Parallèlement, les économies émergentes ont poursuivi leur robuste expansion, notamment en Asie et en

Amérique du Sud, dominant le mouvement de reprise mondiale. Cette dynamique a contribué à accentuer le réalignement de l'activité économique à plus long terme dans le monde en faveur de l'Asie, et plus particulièrement vers les économies émergentes que sont la Chine et l'Inde.

Sur l'année, le PIB réel mondial a progressé de 5,0 p. 100, après une contraction de 0,5 p. 100 en 2009. Les économies avancées ont affiché un taux de croissance de 3,0 p. 100 en 2010, après un déclin de 3,4 p. 100 l'année précédente. En revanche, l'expansion a procédé plus rapidement dans les économies en développement, où le taux de croissance a monté pour atteindre 7,3 p. 100 l'an dernier, après un gain de 2,7 p. 100 en 2009.

Parmi les économies développées, celles d'Asie ont présenté la meilleure feuille de route : les nouvelles économies industrialisées d'Asie ont progressé de 8,4 p. 100, tandis que le Japon enregistrait le meilleur taux de croissance parmi les grandes économies avancées, soit 3,9 p. 100. En 2010, les États-Unis ont connu leur plus forte croissance depuis 2005, soit 2,9 p. 100, après un repli de 2,6 p. 100 en 2009. Par contre, la reprise dans la plupart des pays avancés d'Europe a été plus modeste, la zone euro affichant un taux de croissance de 1,8 p. 100, après un recul de 4,1 p. 100 l'année précédente. Au Royaume-Uni, la croissance a été encore plus faible en 2010, à 1,3 p. 100, après une contraction de 4,9 p. 100 en 2009. Cependant, l'Allemagne a bénéficié d'une croissance plus vigoureuse l'an dernier, soit 3,5 p. 100.

La croissance dans les pays émergents d'Asie a été plus rapide que dans les autres régions en 2010 avec, en tête, la Chine et l'Inde, qui ont inscrit des taux de 10,3 p. 100

et 10,4 p. 100, respectivement. Parmi les économies émergentes, la seconde région qui a connu la croissance la plus rapide est celle de l'Amérique du Sud et des Caraïbes. L'expansion de la production réelle dans cette région s'est poursuivie à un rythme de 6,1 p. 100 l'an dernier, dominée par le Brésil, avec un taux de croissance de 7,5 p. 100. L'Afrique sub-saharienne, qui a évité la contraction durant la récession mondiale de 2009, a bénéficié d'une croissance rapide l'an dernier, soit 5,0 p. 100. La performance économique des pays du Commonwealth des États indépendants et celle des pays émergents d'Europe ont été similaires en 2010, les premiers avançant de 4,6 p. 100 et les seconds, de 4,2 p. 100; enfin, la croissance dans la région du Moyen-Orient a tiré de l'arrière sur celle de toutes les autres régions, avec un taux de 3,8 p. 100 en 2010.

Dans le climat de reprise de l'économie mondiale, le rythme de l'activité économique réelle a rebondi au Canada en 2010, gagnant 3,1 p. 100, après un recul de 2,5 p. 100 un an plus tôt. L'économie a commencé à prendre de l'expansion dans la seconde moitié de 2009 et a crû durant les quatre trimestres de 2010. La production a augmenté dans toutes les provinces et tous les territoires. Les grandes catégories de dépenses ont toutes progressé, à l'exception du solde des échanges commerciaux. L'inflation est demeurée faible, à 1,8 p. 100 pour l'année. La croissance de l'emploi a repris en 2010 après avoir fléchi en 2009. La création d'emplois a eu une large assise régionale et sectorielle, mais certains secteurs et régions n'ont pas fait de gains. Le taux de chômage national est tombé de 8,3 p. 100 en janvier à 7,6 p. 100 en décembre, se situant à 8,0 p. 100 en moyenne pour l'ensemble de l'année. En bonne partie à cause de l'augmentation des prix des produits de base, le dollar s'est apprécié face à toutes les grandes monnaies et il a terminé l'année au-dessus de la parité avec le dollar américain.

Après la contraction la plus sévère jamais enregistrée en 2009, le volume du commerce mondial a rebondi en 2010, marquant l'expansion la plus forte de mémoire,

pour retrouver son niveau d'avant la récession. Cependant, comme les prix des produits de base sont demeurés inférieurs à leur niveau de 2008 (p. ex. pour le pétrole brut), les exportations mondiales de marchandises, exprimées en dollars É.-U., étaient encore 5,4 p. 100 sous le sommet atteint cette année-là. En 2010, les exportations canadiennes de marchandises vers le monde, exprimées en dollars É.-U., ont progressé au même rythme que l'ensemble des exportations mondiales, soit 22 p. 100. Parallèlement, les exportations canadiennes de services ont augmenté à un rythme de près du double de celui des exportations mondiales de services – 15 p. 100 contre 8 p. 100. Ces mesures sont toutefois fondées sur des données converties en dollars américains et elles incluent l'effet de l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

Exprimées en dollars canadiens, les exportations canadiennes de biens et services vers le monde ont grimpé de 8,7 p. 100 en 2010, alors que les exportations de biens avançaient de 9,5 p. 100 et les exportations de services, de 4,4 p. 100. Pour leur part, les importations de biens et services ont progressé de 9,2 p. 100, les importations de biens gagnant 10,4 p. 100 et les importations de services, 4,0 p. 100.

Dans l'ensemble, les exportations et les importations canadiennes de biens et services vers et en provenance de tous les grands marchés étaient en progression en 2010. Les gains observés dans les exportations de biens et services ont été dominés par le Japon, l'UE et les États-Unis, avec des hausses de 10,5, 10,4 et 8,8 p. 100, respectivement. Du côté des importations de biens et services, les augmentations ont été les plus fortes dans la région du reste du monde et au Japon, avec des hausses de 12,8 et 9,4 p. 100, respectivement.

Par secteur, la plupart des gains dans les exportations de biens se retrouvent du côté des biens et matériaux industriels, des produits de l'automobile et de l'énergie, tandis que les exportations de machines et matériel, d'autres biens de consommation et de produits de l'agriculture et de la pêche

ont fléchi. Par contre, les importations étaient en hausse de manière générale. Les exportations et les importations de services ont augmenté dans toutes les grandes catégories, sauf pour les exportations de services gouvernementaux et les importations de services commerciaux. Le Canada enregistre habituellement un déficit dans ses échanges de services de voyage, de services de transport et de services commerciaux, mais un excédent du côté des services gouvernementaux. Cependant, en 2010, le pays a enregistré son premier excédent commercial au poste des services commerciaux.

L'appréciation du dollar canadien par rapport aux autres grandes monnaies a entraîné une forte réévaluation à la baisse de l'investissement direct du Canada à l'étranger en 2010, retranchant quelque 35,5 milliards de dollars de la valeur du stock d'investissement direct détenu à l'étranger. Ainsi, malgré les acquisitions nettes et la vigueur des investissements dans les filiales existantes au cours de l'année, il y a eu recul de 0,7 p. 100 de la valeur de l'investissement direct du Canada à l'étranger l'an dernier. Simultanément, les entrées d'investissement étranger direct au Canada ont remonté en 2010 et contribué à accroître le stock d'investissement direct au Canada de 2,6 p. 100. En dépit de ces mouvements, le stock d'investissement direct du Canada à l'étranger dépasse toujours le stock d'investissement étranger direct au Canada.

Article spécial : l'évolution des chaînes de valeur mondiales

Un changement structurel fondamental survenu dans l'économie mondiale ces dernières décennies est la montée en importance des chaînes de valeur mondiales (CVM). Il est de plus en plus rare qu'un bien ou un service soit entièrement produit en un seul endroit et que le bien final qui en résulte soit exporté vers un consommateur final établi à un autre endroit. Ce que l'on observe plutôt, c'est que des chaînes de valeur fragmentent les différentes étapes de la production en les dispersant entre différents

endroits selon les avantages qui en découlent sur le plan des coûts et de la compétitivité. Ainsi, la conception et la recherche peuvent se faire à un endroit, le montage à un autre, avec des pièces provenant d'un peu partout dans le monde, tandis que l'ensemble du processus peut être géré à partir d'un troisième lieu – toute cette activité étant destinée à servir un marché d'envergure mondiale. Cela suppose un commerce croissant, notamment de pièces, mais aussi de services, de même que des mouvements grandissants de personnes, d'idées et d'investissements.

Les facteurs qui soutiennent la croissance des CVM demeurent mal compris, et il est impossible de prévoir si l'impact des CVM ira en augmentant, se stabilisera, ou même diminuera. La thèse selon laquelle les CVM sont apparues à la faveur de la baisse des coûts de transport et de l'amélioration des technologies de l'information et des communications (TIC) n'a pas encore été établie. À vrai dire, des travaux récents indiquent que l'essor actuel des CVM pourrait être moins influencé par les coûts de transport au sens traditionnel que par la rapidité accrue des moyens de transport. Cet argument s'appuie sur des données qui révèlent qu'une part croissante du commerce et notamment des intrants intermédiaires se fait maintenant par voie aérienne – un mode de transport rapide mais tout de même relativement coûteux. En outre, le rôle des TIC dans le contexte du commerce n'a pas été confirmé. D'autres facteurs clés, dont la réduction des droits tarifaires et l'ouverture au commerce de larges pans de l'économie mondiale, pourraient jouer un rôle plus déterminant et, ce qui est plus important, être sous le contrôle des décideurs publics.

Trois tendances sont de plus en plus associées à l'ascension des GVC : l'impartition, la délocalisation et le rapatriement d'activités au pays, lesquels correspondent, respectivement, au déplacement d'activités de production hors de l'entreprise, hors du pays et à leur retour au pays. Malgré l'attention que leur accordent les médias, des données récentes indiquent que la délocalisation et la relocalisation au pays ne sont pas

fréquemment employées. De plus, elles ont tendance à s'annuler mutuellement lorsqu'on y recourt. La délocalisation des activités qui exigent de faibles compétences profite aux entreprises et aux travailleurs canadiens en augmentant leur productivité et leur compétitivité, ce qui se traduit par plus d'emplois mieux rémunérés pour les Canadiens. Les données révèlent aussi un déplacement net vers le Canada de certaines activités stratégiques spécialisées. La mesure dans laquelle le Canada peut prospérer dans un contexte économique mondial en évolution rapide dépendra de sa capacité de créer les conditions économiques permettant d'attirer et de conserver des activités à valeur ajoutée élevée qui amélioreront le niveau de vie de tous les Canadiens.

La performance de l'économie mondiale¹

Aperçu et perspectives globales

La reprise mondiale, qui s'est confirmée vers le milieu de 2009, a accéléré la cadence au début de 2010 avant de ralentir dans la seconde moitié de l'année. Ce ralentissement reflète l'évolution normale du cycle des stocks. Lorsque, au début de l'année, les entreprises ont commencé à reconstituer leurs stocks partiellement épuisés, l'activité économique a connu une expansion plus rapide.

Cependant, le rythme de l'activité demeure inégal d'une région à l'autre, l'emploi tirant de l'arrière dans plusieurs pays. Les économies qui accusent un retard sur le mouvement de reprise mondiale sont généralement celles qui ont subi de sérieux chocs financiers durant la crise, souvent liés à un boom immobilier et à un lourd endettement extérieur, ou qui doivent faire face aux pressions du marché financier. Dans l'ensemble, on assiste à une reprise à deux vitesses : il y a encore d'importants écarts de production dans la plupart des économies avancées, tandis que ces écarts se sont déjà refermés ou sont en voie de le faire dans les économies émergentes ou en développement.

Dans les grandes économies avancées, la croissance économique a été modeste, notamment devant la sévérité de la récession, atteignant tout juste 3,0 p. 100 en 2010 (tableau 1-1). Aux États-Unis et dans la zone euro, le rythme de la reprise économique est aussi faible qu'au sortir des récessions du début des années 1990, en dépit d'un recul beaucoup plus prononcé. Par ailleurs, les économies avancées d'Asie ont connu une reprise beaucoup plus vigoureuse. Globalement, la

croissance n'est pas assez forte pour produire une amélioration notable des taux de chômage, en particulier dans les économies occidentales avancées.

À l'opposé, plusieurs économies émergentes ou en développement ont enregistré une croissance robuste, qui a atteint 7.3 p. 100 en 2010, et les taux de chômage y sont plus bas. Dans un nombre croissant de ces économies, on observe les premiers signes d'un resserrement des contraintes de capacité. Parmi ces économies, celles qui sont situées en Asie arrivent en tête de liste, suivies des économies d'Amérique latine et des Caraïbes, tandis que les économies d'Europe de l'Est ne font que commencer à profiter d'une expansion significative.

Dans la plupart des économies avancées, la transition de la demande publique vers la demande privée se déroule sans heurts, apaisant ainsi les craintes que la diminution du soutien provenant de la politique budgétaire puisse provoquer une récession à « double creux ». Les conditions financières continuent de s'améliorer, bien qu'elles demeurent somme toute fragiles. Dans un certain nombre d'économies de marché en émergence, la demande est robuste et le risque de surchauffe commence à préoccuper les responsables des politiques. La hausse des prix des aliments et des produits de base représente une menace pour les ménages démunis et aggrave les tensions sociales et économiques, notamment au Moyen-Orient et en Afrique du Nord.

La croissance réelle du PIB mondial devrait se situer autour de 4,5 p. 100 en 2011 et 2012, ce qui est légèrement inférieur au

¹ Les statistiques, les estimations et les projections présentées dans ce chapitre proviennent de *Perspectives de l'économie mondiale*, Fonds monétaire international, avril 2011; s'y ajoutent des statistiques du U.S. Bureau of Economic Analysis, du Japan Cabinet Office, de la Banque centrale européenne, du U.K. Office for National Statistics, ainsi que de la base de données de *Perspectives de l'économie mondiale*, d'avril 2011.

taux de 5,0 p. 100 enregistré en 2010. Dans les économies avancées et les économies émergentes ou en développement, le PIB réel devrait progresser de près de 2,4 p. 100 et de 6,5 p. 100, respectivement. Les risques à la baisse demeurent plus grands que les risques à la hausse. Dans les économies avancées, la

faiblesse des bilans souverains et la fragilité continue des marchés immobiliers suscitent toujours de sérieuses préoccupations, notamment dans quelques économies de la zone euro. Les risques financiers sont aussi une source d'inquiétude à cause des besoins de financement considérables des banques

TABLEAU 1-1

Croissance du PIB réel dans certaines économies, en pourcentage
(2007-2010 et prévisions pour 2011-2012)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Monde	5,4	2,9	-0,5	5,0	4,4	4,5
Économies avancées	2,7	0,2	-3,4	3,0	2,4	2,6
Canada	2,2	0,5	-2,5	3,1	2,8	2,6
États-Unis	1,9	0,0	-2,6	2,9	2,8	2,9
Royaume-Uni	2,7	-0,1	-4,9	1,3	1,7	2,3
Japon	2,4	-1,2	-6,3	3,9	1,4	2,1
Zone euro	2,9	0,4	-4,1	1,7	1,6	1,8
<i>dont la France</i>	2,3	0,1	-2,5	1,5	1,6	1,8
<i>dont l'Allemagne</i>	2,8	0,7	-4,7	3,5	2,5	2,1
<i>dont l'Italie</i>	1,5	-1,3	-5,2	1,3	1,1	1,3
NEI	5,9	1,8	-0,8	8,4	4,9	4,5
Hong Kong	6,4	2,3	-2,7	6,8	5,4	4,2
Corée ¹	5,1	2,3	0,2	6,1	4,5	4,2
Singapour	8,8	1,5	-0,8	14,5	5,2	4,4
Taïwan	6,0	0,7	-1,9	10,8	5,4	5,2
Économies en développement	8,8	6,1	2,7	7,3	6,5	6,5
Asie en développement	11,4	7,7	7,2	9,5	8,4	8,4
<i>dont la Chine</i>	14,2	9,6	9,2	10,3	9,6	9,5
<i>dont l'Inde</i>	9,9	6,2	6,8	10,4	8,2	7,8
<i>dont l'ANASE-5</i>	6,4	4,7	1,7	6,9	5,4	5,7
<i>Indonésie</i>	6,3	6,0	4,6	6,1	6,2	6,5
<i>Malaisie</i>	6,5	4,7	-1,7	7,2	5,5	5,2
<i>Philippines</i>	7,1	3,7	1,1	7,3	5,0	5,0
<i>Thaïlande¹</i>	5,0	2,5	-2,3	7,8	4,0	4,5
<i>Vietnam</i>	8,5	6,3	5,3	6,8	6,3	6,8
CEI	9,0	5,3	-6,4	4,6	5,0	4,7
<i>dont la Russie¹</i>	8,5	5,2	-7,8	4,0	4,8	4,5
Moyen-Orient	6,2	5,1	1,8	3,8	4,1	4,2
Amérique latine/Caraïbes	5,7	4,3	-1,7	6,1	4,7	4,2
<i>dont le Brésil¹</i>	6,1	5,2	-0,6	7,5	4,5	4,1
<i>dont le Mexique</i>	3,2	1,5	-6,1	5,5	4,6	4,0
Afrique	7,2	5,6	2,8	5,0	5,5	5,9
Pays émergent d'Europe	5,5	3,2	-3,6	4,2	3,7	4,0

1 : Prévisions du FMI pour 2010.

Source : FMI, base de données de Perspectives de l'économie mondiale, avril 2011 et U.S. Bureau of Economic Analysis.

et des États. La progression des prix des produits de base, notamment le pétrole, s'ajoutant à la frénésie et à la surchauffe des marchés d'actifs dans les économies de marché émergentes engendrent des risques boursiers supplémentaires.

Cependant, il est aussi possible que la croissance soit plus robuste que prévu à court terme, en raison de la solidité des bilans des sociétés dans les économies avancées et de la forte demande dans les économies émergentes ou en développement.

Les États-Unis

Après une poussée expansionniste alimentée par la reconstitution des stocks à la fin de 2009 et au début de 2010, la croissance économique a ralenti aux États-Unis, puis elle a repris de la vigueur dans la seconde moitié de 2010. Sur l'ensemble de l'année, le PIB réel a progressé de 2,9 p. 100 après avoir fléchi de 2,6 p. 100 en 2009. C'est le taux d'expansion réel le plus élevé enregistré aux États-Unis depuis 2005. Le gain est principalement attribuable à la reprise des exportations, de l'investissement fixe non résidentiel, des dépenses de consommation et de l'investissement dans les stocks, ainsi qu'à une baisse plus modeste de l'investissement fixe résidentiel; l'augmentation des importations est le principal facteur ayant freiné la croissance intérieure.

Le revirement de 1,7 p. 100 des dépenses des consommateurs en 2010 est venu ajouter 1,26 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, après en avoir retranché 0,84 point de pourcentage un an plus tôt; cette remontée traduit une reprise des secteurs des biens durables, des biens non-biens durables et des services. En particulier, les biens durables étaient en forte hausse – 7,7 p. 100 en termes réels par rapport à 2009 – suivis des biens non durables (2,7 p. 100) et des services (0,5 p. 100). Les revenus personnels ont avancé de 3,1 p. 100 en termes nominaux, tandis que l'inflation totale a atteint 1,6 p. 100 en 2010.

L'augmentation de l'investissement fixe non résidentiel est venue ajouter 0,55 point de pourcentage à la croissance du PIB réel,

reflétant une hausse de 15,3 p. 100 des investissements en matériels et en logiciels et une baisse plus modérée de l'investissement en structures (13,7 p. 100 en 2010 après un recul de 20,4 p. 100 en 2009).

L'investissement fixe résidentiel a retranché 0,07 point de pourcentage de la croissance du PIB réel en 2010. Cependant, après une dégringolade de 24,0 p. 100 en 2008 et de 22,9 p. 100 en 2009, la baisse observée en 2010 a été beaucoup plus limitée, soit de 3,0 p. 100. Mais elle a tout de même eu un effet négatif sur l'expansion du PIB réel.

La reprise de l'investissement dans les stocks a ajouté 1,40 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, après avoir soustrait 0,55 point de pourcentage de cet indicateur en 2009.

Les exportations réelles de biens et services des États-Unis ont avancé de 11,7 p. 100 en 2010, après un recul de 9,5 p. 100 en 2009. L'amélioration des exportations a fait une contribution positive de 1,34 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, traduisant la reprise généralisée des exportations de biens. Les exportations de services ont également retrouvé le chemin de la croissance. Cependant, les importations réelles de biens et services ont affiché une reprise plus robuste en 2010, avec un gain de 12,6 p. 100, après avoir reculé de 13,8 p. 100 l'année précédente. Le niveau plus élevé des importations traduit essentiellement la reprise généralisée des importations de biens et a réduit la croissance du PIB réel de 1,83 point de pourcentage. Ainsi, les exportations nettes sont devenues un frein à la croissance de l'économie américaine en 2010, ralentissant l'expansion économique réelle de 0,49 point de pourcentage.

Les dépenses gouvernementales ont décéléré par suite d'une diminution plus marquée des dépenses des États et des administrations locales et d'un ralentissement des dépenses du gouvernement fédéral.

La reprise du marché du travail demeure léthargique. Après avoir perdu 8,75 millions d'emplois entre janvier 2008 et février 2010, le marché du travail a regagné moins de 1,5 million d'emplois depuis le

creux cyclique, suivant à peine le rythme de croissance de la population en âge de travailler. Le ratio emploi/population est demeuré essentiellement inchangé depuis le début de la reprise². Environ le tiers de la baisse du taux de chômage observée depuis octobre 2009 – à 8,8 p. 100 en mars 2011 – est imputable à la baisse de la participation à la population active, qui est aujourd'hui à son plus bas niveau depuis plus d'un quart de siècle³.

En outre, le chômage à long terme et les mesures plus larges du sous-emploi – y compris la part des travailleurs qui travaillent involontairement à temps partiel ou qui ne sont que marginalement attachés à la population active – demeurent bien au-dessus des sommets antérieurs, selon le FMI. L'organisme affirme que la crise pourrait avoir haussé le chômage structurel aux États-Unis en raison du fait que des chocs sectoriels et régionaux plus graves ont créé des déséquilibres entre l'offre et la demande de compétences.

L'économie américaine devrait croître de 2,8 p. 100 cette année, un taux qui augmentera légèrement à 2,9 p. 100 en 2012, alors que le raffermissement progressif de la demande finale privée compensera le soutien décroissant provenant de la politique budgétaire fédérale. Les mesures budgétaires présentées à la mi-décembre se traduiront par une contribution d'un peu plus d'un demi-point de pourcentage à la croissance cette année, bien que les propositions récentes visant à freiner les dépenses fédérales réduiront vraisemblablement l'impact global de ces dépenses. Le FMI prévoit que la hausse des prix pétroliers annulera en bonne partie l'effet stimulateur des politiques quantitatives expansionnistes de la Réserve fédérale et d'un meilleur bilan net à l'exportation sur la croissance en 2011. Le chômage devrait rester élevé, ne diminuant que légèrement à environ 7,8 p. 100 en 2012.

Le Japon

Parmi les grandes économies avancées, c'est au Japon que la croissance a été la plus rapide en 2010 grâce à un imposant programme de mesures budgétaires et à une reprise des exportations. Après deux années consécutives de contraction, l'économie japonaise a rebondi en 2010 avec un taux de croissance du PIB réel de 3,9 p. 100. Cette reprise s'appuie sur une forte expansion des exportations, une poussée de l'investissement dans les stocks et une augmentation de la consommation des gouvernements et des ménages, mais les gains ont été en partie neutralisés par une hausse des importations.

La progression de 24,0 p. 100 des exportations réelle a dominé les gains, renversant un recul de 23,9 p. 100 en 2009. Parallèlement, les importations réelles ont progressé de 9,8 p. 100, après avoir fléchi de 15,3 p. 100 un an plus tôt. Pour l'ensemble de l'année, les exportations ont fait une contribution de 3,0 points de pourcentage à la croissance du PIB réel tandis que les importations en ont retranché 1,2 point de pourcentage.

La reconstitution des stocks a ajouté 0,6 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, après en avoir soustrait 1,5 point de pourcentage en 2009 et 0,2 point de pourcentage l'année précédente.

De façon similaire, la consommation privée au Japon a mis fin à deux années de contraction en augmentant de 1,8 p. 100 l'an dernier. La consommation des ménages venait en tête avec un gain de 1,9 p. 100. Dans l'ensemble, la croissance de la consommation privée a ajouté 1,1 point de pourcentage à l'expansion du PIB en 2010.

Le secteur de l'habitation montre toujours des signes de faiblesse au Japon. La baisse de l'investissement fixe résidentiel, qui a retranché 0,2 point de pourcentage à la croissance du PIB réel en 2010, traduit un recul de 6,3 p. 100 de l'investissement résidentiel.

2 FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2011, chapitre 2.

3 *Ibidem*.

L'investissement fixe résidentiel au Japon a régressé de 14,0 p. 100 en 2009, de 8,0 p. 100 en 2008 et de 9,6 p. 100 en 2007.

L'investissement fixe non résidentiel a augmenté de 2,1 p. 100 en 2010, ajoutant 0,3 point de pourcentage à la croissance du PIB réel. En comparaison, il avait reculé de 16,7 p. 100 en 2009 et de 1,4 p. 100 en 2008.

Enfin, la consommation gouvernementale a progressé de 2,3 p. 100 l'an dernier, tandis que l'investissement public a fléchi de 3,2 p. 100. Globalement, la demande publique a ajouté 0,3 point de pourcentage à la croissance du PIB réel en 2010.

Pour l'avenir, beaucoup d'incertitude persiste à l'égard du Japon au lendemain du tremblement de terre de Tohoku. Les estimations officielles des dommages au stock de capital varient entre 3 et 5 p. 100 du PIB, ce qui est environ deux fois plus élevé que lors du tremblement de terre de Kobe en 1995. Cependant, ces chiffres ne tiennent pas compte des effets des pénuries possibles de courant et des risques encore présents à la centrale de production nucléaire de Fukushima Daiichi. En supposant que les pénuries de courant et la crise nucléaire seront résolues dans les mois à venir, le FMI prévoit que la croissance du Japon ralentira à 1,4 p. 100 en 2011 avant de remonter à 2,1 p. 100 en 2012.

La zone euro

En Europe, la reprise procède lentement. Dans l'ensemble, l'activité réelle dans la région demeure en-deçà de son niveau potentiel et le chômage est toujours élevé, avec d'importantes variations entre les économies. Selon le FMI, les craintes suscitées par les pertes du secteur bancaire et la viabilité budgétaire ont creusé des écarts grandissants entre les titres souverains des pays de la zone euro qui, dans certains cas, atteignent de nouveaux sommets depuis le lancement de l'Union économique et monétaire.

Après un recul de 4,1 p. 100 du PIB réel en 2009, la croissance de la production réelle dans la zone a progressé de 1,8 p. 100 l'an dernier. Les gains ont été modestes dans la

plupart des sous-composantes du PIB, à l'exception du commerce, qui montre des taux d'expansion robustes.

Les exportations réelles étaient en hausse de 11,6 p. 100 en 2010, tandis que les importations réelles avançaient de 10,7 p. 100, ce qui s'est traduit par une contribution des exportations nettes de 0,8 point de pourcentage à la croissance globale du PIB.

Le 1,0 p. 100 restant de la croissance provient de la demande intérieure. La consommation privée et la reconstitution des stocks ont fourni l'une et l'autre 0,5 point de pourcentage à la croissance réelle, la consommation augmentant de 0,8 p. 100. La consommation gouvernementale était aussi en hausse, soit de 0,7 p. 100, ce qui a apporté 0,2 point de pourcentage à la croissance; toutefois, une diminution de 0,8 p. 100 de la formation brute de capital fixe au sein de la zone euro (FBCF) a retranché 0,2 point de pourcentage de la croissance. Il s'agit de la troisième année consécutive de baisse de la FBCF.

La zone euro n'est pas exempte de problèmes et les perspectives laissent entrevoir la poursuite d'une expansion graduelle, mais inégale. En 2011, les plus grandes économies de la région (celles de la France, de l'Allemagne et de l'Espagne) mettront en œuvre des mesures visant à réduire leur déficit, tandis que les autres pays qui subissent les pressions du marché (comme la Grèce, l'Irlande et le Portugal) poursuivront un important effort de consolidation axé sur des mesures immédiates. En outre, les systèmes financiers européens demeurent vulnérables et plusieurs problèmes sérieux doivent être réglés. En particulier, les questions entourant la qualité des actifs demeurent pour l'essentiel non résolues, tandis que certaines banques de la zone euro font face à d'importantes pénuries de capital.

Le PIB réel dans la zone euro devrait, selon les projections, croître à un rythme de 1,6 p. 100 en 2011 et de 1,8 p. 100 en 2012. Cependant, les perspectives diffèrent au sein de la région, ce qui traduit pour l'essentiel

des écarts dans les bilans des secteurs public et privé et l'orientation des politiques macroéconomiques.

En particulier, la croissance en Allemagne devrait ralentir à 2,5 p. 100 cette année et à 2,1 p. 100 l'an prochain, après avoir inscrit un gain de 3,5 p. 100 l'an dernier, principalement en raison du retrait des mesures de soutien budgétaires et du ralentissement de la croissance de la demande externe. En France, la croissance devrait diminuer au même rythme que la moyenne de la zone euro, avec un taux de 1,6 p. 100 cette année et de 1,8 p. 100 en 2012, alors que l'expansion de la consommation est ralentie par l'arrivée à terme des mesures de stimulation budgétaire et que la croissance des exportations subira les effets d'un ralentissement de la demande extérieure. En Italie, la reprise devrait demeurer faible, alors que de sérieux problèmes de compétitivité à long terme freinent la croissance des exportations et que les mesures de consolidation budgétaire envisagées pèseront sur la demande privée. La croissance en Italie devrait tomber sous la moyenne de la zone euro au cours des prochaines années, soit 1,1 p. 100 en 2011 et 1,3 p. 100 l'année suivante. Les mesures d'austérité prises en réponse à la crise de l'endettement souverain se répercuteront plus

particulièrement sur les économies les plus étroitement associées à cette crise : la Grèce devrait subir une contraction de 3,0 p. 100 en 2011, le Portugal devrait aussi encaisser un recul de 1,5 p. 100 cette année, tandis que l'Irlande et l'Espagne enregistreront vraisemblablement de modestes gains, soit de 0,5 p. 100 et 0,8 p. 100 respectivement.

Le Royaume-Uni

Après avoir connu la plus importante contraction de son histoire en 2009 (4,9 p. 100), l'économie du Royaume-Uni a rebondi avec un taux de croissance de 1,3 p. 100 l'an dernier. L'expansion économique a été soutenue durant quatre trimestres consécutifs à compter du quatrième trimestre de 2009. Cependant, la reprise semble s'essouffler et le Royaume-Uni a terminé l'année 2010 sur un repli de 0,5 p. 100 de l'activité économique au quatrième trimestre.

À l'instar de ses voisins de la zone euro, les gains du Royaume-Uni au chapitre du commerce ont été importants. Les exportations réelles de biens et services ont progressé de 5,3 p. 100 en 2010 après s'être contractées de 10,1 p. 100 en 2009. Les biens ont dominé la hausse, avec une progression de 10,7 p. 100, tandis que les exportations de

Décomposition de la croissance du PIB par habitant

Les économistes utilisent souvent le PIB réel par habitant comme indicateur du niveau de vie des citoyens d'un pays. À l'aide d'une méthode appelée la comptabilité de la croissance, il est possible de décomposer la croissance du PIB réel par habitant en trois grandes composantes,

qui sont ensuite analysées pour déterminer leurs effets individuels : la productivité du travail, le taux de participation à la population active et le taux d'emploi. La relations entre ces composantes est donnée par l'équation suivante :

$$\begin{aligned}
 \text{Variation en pourcentage} \\
 \text{du PIB par habitant} &= \text{Variation en pourcentage de la productivité} \\
 &\quad \text{du travail} \\
 &+ \text{Variation en pourcentage du taux de} \\
 &\quad \text{participation à la population active} \\
 &+ \text{Variation en pourcentage du taux d'emploi}
 \end{aligned}$$

La productivité du travail indique combien chaque travailleur employé produit dans une économie. Le taux de participation à la population active indique la proportion de la population qui est disponible pour participer à la production des biens et services. Enfin, le taux d'emploi indique la proportion de la population disponible qui travaille réellement au sein de l'économie.

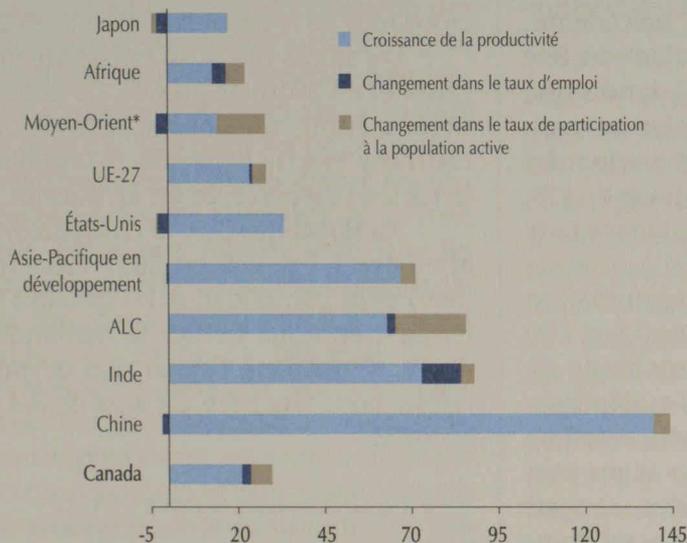
Cette méthodologie a été appliquée à dix économies (voir le graphique) qui, ensemble, comptent pour une très grande partie de l'économie mondiale. Les résultats montrent dans quelle mesure chacune des trois composantes décrites précédemment a influé sur la croissance du PIB réel par habitant entre 1991 et 2010 dans chaque économie.

Dans tous les cas, c'est la productivité du travail qui a été le plus important – et, parfois, le seul – déterminant de la croissance du PIB par habitant. En Chine et en Inde, la croissance de la productivité du travail a été le principal déterminant.

En Inde, les changements dans le taux de participation à la population active ont aussi eu un effet positif, bien que modeste, sur la croissance du PIB par habitant. En Chine, le recul du taux d'emploi a exercé un léger effet négatif sur la croissance du PIB par habitant.

Au Japon, la population vieillissante a poussé à la baisse le taux de participation à la population active, laissant la productivité du travail comme unique déterminant de la croissance du PIB par habitant. C'est l'inverse que l'on observe au Moyen-Orient, en Amérique latine et dans les Caraïbes, où une jeune population continue d'entrer sur le marché du travail, ce qui a un effet positif sur la croissance population active dans la région, lequel vient s'ajouter à la croissance de la productivité. Dans ce cas, toutefois, la croissance de la productivité a joué un rôle prépondérant en Amérique latine et dans les Caraïbes, à l'instar de la région des pays d'Asie-Pacifique en développement.

Décomposition de la comptabilité de la croissance du PIB réel total par habitant, 1991-2010**



Données : Global Insight

Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI.

* Les pays du Moyen-Orient comprennent Israël, l'Iran et l'Arabie saoudite.

** Asie-Pacifique en développement, 1996-2010.

Entre 1991 et 2010, le Canada et les États-Unis ont enregistré une croissance similaire du PIB réel par habitant. Au Canada, le PIB réel par habitant a crû de 34,6 p. 100, pour atteindre 35 318 dollars É.-U. en 2010; aux États-Unis, le PIB par habitant a augmenté de 35,0 p. 100, pour s'établir à 42 623 dollars É.-U. Sur cette période, la croissance de la productivité du travail n'a été que 23,5 p. 100 au Canada, mais elle s'est ajoutée à la croissance du taux de participation à la population active et du taux d'emploi pour soutenir la croissance du PIB par habitant. Par contre, la productivité du travail a progressé de 40,0 p. 100 aux États-Unis, mais

cet effet a été en partie annulé par le déclin du taux de participation à la population active et du taux d'emploi.

La leçon à tirer de ces données est que l'expansion de l'emploi et de la population active peut jouer un rôle important dans l'amélioration du niveau de vie. De nombreux pays qui ont une population vieillissante sont davantage sensibilisés au fait que la façon la plus durable et la plus efficace d'assurer la croissance continue du niveau de vie à long terme est d'augmenter la productivité, comme en témoignent les gains de productivité considérables qui sous-tendent la croissance en Chine, en Inde et dans les pays en développement de la région Asie-Pacifique.

services fléchissaient de 2,3 p. 100. Dans l'ensemble, les exportations ont fait une contribution positive de 1,4 point de pourcentage à la croissance économique en 2010.

Du côté des importations, le rebond a été un peu plus important que pour les exportations. Les importations réelles ont grimpé de 8,5 p. 100 l'an dernier après avoir reculé de 11,9 p. 100 l'année précédente. Encore une fois, les biens venaient en tête avec une hausse de 11,2 p. 100, tandis que les services montraient une légère progression, soit de 1,1 p. 100. L'augmentation des importations, que l'on doit soustraire du PIB, a privé de 2,4 points de pourcentage le taux de croissance réelle l'an dernier.

Sur le plan intérieur, la consommation finale des ménages a augmenté de 0,8 p. 100 en 2010, après avoir connu une baisse de 3,3 p. 100 l'année précédente. Les dépenses en biens durables venaient en tête avec une hausse de 2,9 p. 100, suivies des biens non durables (1,3 p. 100) et des services (0,5 p. 100), tandis que les biens semi-durables ont fléchi de 0,4 p. 100. Le retournement des dépenses de consommation a ajouté 0,5 point de pourcentage à la croissance du PIB réel.

Les dépenses générales des gouvernements ont aussi augmenté de 0,8 p. 100 en 2010, faisant un apport de 0,2 point de pourcentage à la croissance sur l'année.

La formation brute de capital fixe a progressé de 3,0 p. 100 en 2010, après avoir chuté de 15,4 p. 100 en 2009. Cette expansion a haussé de 0,5 point de pourcentage la croissance de la production réelle en 2010.

Les stocks ont aussi enregistré un léger gain net en 2010, de près de 2,6 milliards de livres sterling constantes de 2006, ce qui contraste avec la baisse de 16,0 milliards de livres sterling observée un an plus tôt.

Au Royaume-Uni, la croissance devrait atteindre 1,7 p. 100 en 2011 alors que les mesures de consolidation budgétaires à court terme viendront freiner la demande intérieure. Cependant, l'expansion devrait s'accélérer pour atteindre un taux de 2,3 p. 100 en 2012.

Les économies émergentes

Les économies émergentes d'Asie

La croissance dans les économies émergentes d'Asie a été supérieure à celle de toutes les autres régions en 2010, la Chine et l'Inde dominant le classement avec, respectivement, des taux d'expansion de 10,3 p. 100 et

de 10,4 p. 100. La croissance s'est appuyée sur une solide performance à l'exportation, une robuste demande intérieure privée et, dans certains cas, une expansion rapide du crédit. Pour l'ensemble des pays émergents de la région, le taux de croissance a atteint 9,5 p. 100.

Cependant, des signes de surchauffe se manifestent dans certaines économies. La forte croissance soutenue signifie que certaines économies de la région fonctionnent actuellement à leur niveau potentiel sinon au-dessus. Les écarts de production dans la plus grande partie de la région se sont rapidement refermés ou sont en voie de le faire. L'inflation est aussi à la hausse. L'augmentation de l'inflation globale au cours des derniers mois est principalement attribuable aux prix de l'énergie et à la poussée des prix des aliments, mais l'inflation de base a également progressé dans un certain nombre d'économies, notamment en Inde. De plus, les prix du marché immobilier ont progressé à un rythme de plus de 10 p. 100 dans certaines économies. En parallèle, la croissance du crédit s'est accélérée dans quelques économies (p. ex. en Inde et en Indonésie) et demeure forte en Chine.

Dans un tel contexte, l'expansion des pays émergents d'Asie devrait ralentir un peu, bien qu'elle continuera de progresser rapidement cette année et l'an prochain, à un taux projeté de 8,4 p. 100 pour les deux années. La croissance des exportations devrait ralentir par rapport au rythme élevé de l'an dernier, mais elle demeurera robuste alors que les gains dans les parts de marché et l'augmentation du commerce intrarégional viendront compenser en partie la faiblesse de la demande finale provenant des économies avancées. Les flux de capitaux vers l'Asie devraient se poursuivre, alimenté à la fois par des facteurs cycliques et structurels. Par ailleurs, la croissance de la consommation privée autonome devrait demeurer forte, soutenue par le niveau toujours élevé d'évaluation des éléments d'actif et l'amélioration des conditions du marché du travail.

La croissance en Chine devrait dominer la région, demeurant à un taux robuste de 9,6 p. 100 cette année et de 9,5 p. 100 l'an prochain. Les déterminants de cette expansion devraient se déplacer progressivement de la demande publique vers la demande privée à mesure que les programmes de stimulation prendront fin. La consommation sera stimulée par l'expansion rapide du crédit, les conditions favorables du marché du travail et d'autres initiatives au niveau des politiques visant à hausser le revenu disponible des ménages. En Inde, la croissance devrait ralentir un peu mais demeurera supérieure à la tendance, l'expansion du PIB étant projetée à 8,2 p. 100 en 2011 et à 7,8 p. 100 en 2012. L'infrastructure restera un facteur clé de la croissance, et l'investissement des entreprises devrait s'accélérer alors que des contraintes de capacité commenceront à faire sentir leurs effets dans un contexte où les conditions de financement demeurent favorables. Les économies de l'ANASE-5⁴ devraient croître à un rythme de 5,4 p. 100 en 2011 et de 5,7 p. 100 en 2012. Le Vietnam viendra en tête de liste du groupe grâce à une forte consommation et à une reprise de l'investissement, qui hausseront le taux de croissance à 6,3 p. 100 cette année et à 6,8 p. 100 en 2012.

Les pays émergents d'Europe

Dans l'ensemble, les pays émergents d'Europe ont enregistré une solide croissance en 2010, soit 4,2 p. 100. La performance au sein de la région a toutefois varié, la Turquie affichant le taux le plus élevé, soit 8,2 p. 100, tandis que la Croatie, la Roumanie et la Lettonie étaient en contraction l'an dernier.

On prévoit que l'expansion se poursuivra graduellement mais de manière inégale dans la région. La croissance des pays émergents d'Europe devrait atteindre 3,7 p. 100 en 2011 et 4,0 p. 100 en 2012. Les perspectives économiques des divers pays semblent converger vers la moyenne régionale. La Turquie, qui domine le classement, devrait voir sa croissance ralentir à 4,6 p. 100 cette année et à 4,5 p. 100 l'an prochain. En Pologne, on

4 L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) comprend l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, la Thaïlande et le Vietnam.

s'attend à ce que la croissance demeure bonne, avec un taux d'environ 3,8 p. 100 cette année et de 3,6 p. 100 en 2012 grâce à une hausse de la rentabilité des entreprises, à l'absorption continue des fonds de l'UE et de la reprise des prêts bancaires. Après avoir subi une contraction en 2010, l'économie de la Croatie devrait enregistrer un modeste taux de croissance de 1,3 p. 100 cette année, qui passera à 1,8 p. 100 l'an prochain, tandis que la Roumanie devrait rebondir pour enregistrer un taux de croissance de 1,5 p. 100 cette année et de 4,4 p. 100 en 2012. La plupart des autres économies émergentes d'Europe devraient croître dans un intervalle variant entre 2,8 et 3,3 p. 100 en 2011, à l'exception de la Lituanie, dont le taux de croissance prévu est de 4,6 p. 100.

L'Amérique latine et les Caraïbes (ALC)

La forte demande en provenance des économies émergentes d'Asie a dopé les prix des produits de base dans le monde au profit de l'Amérique latine et des Caraïbes. Plus récemment, à la faveur de la reprise de l'activité économique mondiale, les exportations vers les autres destinations ont également rebondi. Il en est résulté d'importants afflux de capitaux qui ont eu un effet modérateur sur les déficits des comptes courants. En dépit du soutien apporté aux comptes courants par les prix des produits de base, les déficits continuent d'augmenter et l'on prévoit que cette tendance se poursuivra devant la robustesse de la demande intérieure. L'effervescence générale s'accompagne par ailleurs d'une hausse de l'inflation en Amérique du Sud et en Amérique centrale. Par contre, le Mexique n'est pas exposé à un risque de surchauffe à l'heure actuelle.

Avec ces éléments en toile de fond, la production réelle a augmenté de 6,1 p. 100 l'an dernier et les projections montrent qu'elle devrait être, en moyenne, de 4,7 p. 100 en 2011 et de 4,2 p. 100 en 2012. Comme dans toute grande région, cependant, l'expérience varie d'un pays à l'autre.

Les perspectives des économies sud-américaines sont généralement bonnes, quoique moins robustes qu'en 2010. Étant

donné l'importance systémique du Brésil pour la région, nombre de pays voisins profitent actuellement de la forte expansion de l'économie brésilienne. Cependant, les projections montrent que la croissance de la production au Brésil devrait ralentir à 4,5 p. 100 cette année après avoir atteint 7,5 p. 100 l'an dernier. La croissance en Amérique du Sud devrait donc ralentir de 6,5 p. 100 en 2010 à 4,8 p. 100 en 2011. Le Paraguay, qui vient en tête des économies de l'ALC avec un taux de croissance de 15,3 p. 100 en 2010, verra ses perspectives d'expansion revenir à un niveau plus soutenable de 5,6 p. 100 cette année. De façon similaire, les perspectives de croissance de l'Argentine retomberont à un rythme plus soutenable de 6,0 p. 100, par rapport au taux de 9,2 p. 100 enregistré l'an dernier. En revanche, la croissance au Chili devrait s'accélérer à 5,9 p. 100 cette année, alors qu'elle a été de 5,3 p. 100 en 2010. Le Venezuela, qui a connu une contraction de 1,9 p. 100 en 2010, devrait renouer avec la croissance cette année, avec un taux d'expansion de 1,8 p. 100.

Au Mexique, les perspectives demeureront étroitement alignées sur celles des États-Unis. En raison de l'amélioration prévue de la situation de l'économie américaine, l'activité réelle en 2011 devrait connaître une expansion de 4,6 p. 100.

En Amérique centrale, et à Panama en particulier, la reprise s'affermi grâce à l'apport de la demande extérieure, et les écarts de production ont pratiquement été comblés. La reprise des transferts de fonds de l'étranger a également fourni un certain soutien. Ces tendances devraient se poursuivre et l'on prévoit que la région inscrira un taux de croissance de 4,0 p. 100 cette année et de 4,3 p. 100 l'année prochaine, après la hausse de 3,6 p. 100 survenue en 2010.

Les perspectives pour les pays de la région des Caraïbes se sont améliorées parallèlement à la reprise de l'économie mondiale. En 2011, les prévisions indiquent que la croissance devrait atteindre 4,2 p. 100, pour ensuite grimper à 4,5 p. 100 en 2012. Cependant, une bonne partie de cette prévision

traduit la solide performance de la République dominicaine et les efforts de reconstruction en Haïti après le tremblement de terre.

Les économies du Commonwealth des États indépendants (CEI)

La reprise dans les économies de la région de la CEI procède à un rythme soutenu, après l'effondrement provoqué par la crise. Plusieurs facteurs concourent à cette reprise. Les prix plus élevés des produits de base stimulent la production et l'emploi dans les économies axées sur l'exportation de ces produits. En outre, le rebond de l'activité réelle en Russie profite aux autres économies du CEI par le biais du commerce, des transferts de fonds et de l'investissement. En outre, la normalisation graduelle des échanges commerciaux et des flux de capitaux vers la région se poursuit.

L'activité réelle dans la région du CEI a progressé de 4,6 p. 100 en 2010 et l'on s'attend à ce que la croissance atteigne 5,0 p. 100 en 2011 et 4,7 p. 100 en 2012. Cependant, les perspectives de croissance diffèrent de façon notable au sein de la région.

Nonobstant les importantes mesures de stimulation budgétaire mises en place durant la crise (qui ont représenté quelque 9 p. 100 du PIB), la Russie a enregistré un taux de croissance de seulement 4,0 p. 100 en 2010. Selon les prévisions, la croissance devrait s'accélérer pour se situer à 4,8 p. 100 en 2011 et à 4,5 p. 100 en 2012. La demande du secteur privé demeurera vraisemblablement faible parce que les prêts improductifs détenus par le système bancaire limitent le crédit et la croissance de la consommation. Parmi les autres exportateurs, le Turkménistan devrait profiter de la hausse des prix gaziers et figurer dans le peloton de tête de la région avec un taux de croissance de 9,0 p. 100 en 2011. En Ouzbékistan, la croissance devrait aussi rester élevée, avec un taux de 7,0 p. 100 en 2011, soutenue par la robustesse de la demande intérieure, l'investissement public et l'exportation des produits de base (dont l'or et le coton).

Parmi les pays importateurs au sein du groupe, la croissance devrait s'établir à 5,3 p. 100 en 2011 et à 4,9 p. 100 en 2012,

alors que certaines économies (comme l'Arménie et la Moldavie) seront avantagées par la reprise des transferts de fonds en provenance de la Russie et que d'autres économies profiteront d'un retour à la stabilité financière (p. ex. l'Ukraine). Comme au cours des années précédentes, les perspectives de croissance de la plupart des économies du CEI resteront fortement tributaires de la vigueur de la reprise de l'économie russe.

Le Moyen-Orient

La région du Moyen-Orient a traversé la crise mondiale relativement bien, affichant un taux de croissance économique de 3,8 p. 100 en 2010. Cependant, la propagation de l'agitation sociale, l'augmentation des primes de risque sur la dette souveraine et la montée des prix des produits de base importés viendront limiter les perspectives de croissance dans plusieurs économies.

Les prix plus élevés des produits de base et la demande extérieure ont contribué à stimuler la production et les exportations dans de nombreuses économies de la région. De plus, les programmes publics de dépenses continuent à soutenir la croissance dans plusieurs économies exportatrices de pétrole. Mais du même coup, le mécontentement politique, le chômage élevé et l'augmentation des prix des aliments sont à l'origine de troubles sociaux dans certains pays et auront probablement pour effet d'assombrir leurs perspectives de croissance à court terme.

Le PIB réel dans la région du Moyen-Orient devrait croître à un taux de 4,1 p. 100 en 2011, passant ensuite à 4,2 p. 100 en 2012. Mais les prévisions de la croissance économique varient largement au sein de la région.

Le groupe des pays exportateurs de pétrole est celui qui présente les meilleures perspectives. Au sein du groupe, l'expansion devrait augmenter pour atteindre 4,9 p. 100 cette année. En tête de liste, on retrouve le Qatar, où l'activité réelle devrait progresser de 20,0 p. 100 en 2011, soutenue par l'expansion continue de la production de gaz naturel et les fortes dépenses d'investissement. En Arabie saoudite, le PIB devrait augmenter à un rythme d'environ 7,5 p. 100 cette année, s'appuyant sur les importants

investissements en infrastructure faits par l'État. Cependant, en Iran, la croissance devrait faire une pause temporaire en 2011, alors que cesseront les subventions dans le secteur de l'énergie et d'autres produits – une réforme essentielle qui procurera des avantages à moyen terme. À la lumière des contraintes qui pèsent sur la capacité de production des pays non membres de l'OPEC, la perturbation de la production pétrolière en Libye devrait entraîner une hausse de la production des autres fournisseurs membres de l'OPEC en 2011.

Les perspectives économiques sont moins positives du côté des pays importateurs de pétrole. L'agitation politique en Égypte aura vraisemblablement pour effet de limiter la production et de freiner les rentrées de fonds au chapitre du tourisme. La croissance du PIB devrait donc ralentir à 1,0 p. 100, une baisse significative par rapport au niveau de 5,1 p. 100 enregistré en 2010. En Tunisie, on prévoit que la croissance ralentira à 1,3 p. 100 en 2011, après avoir atteint 3,7 p. 100 en 2010, en raison de la diminution prévisible des recettes touristiques et de l'investissement étranger direct, dont les effets se feront sentir sur les autres secteurs de l'économie.

L'Afrique sub-saharienne

L'Afrique est parvenue à éviter une contraction durant la récession mondiale de 2009 et elle a bénéficié d'une croissance rapide l'an dernier. La région arrive tout juste derrière les pays émergents d'Asie et les pays d'Amérique latine et des Caraïbes au chapitre de la croissance en 2010, et elle n'est devancée que par les pays en développement d'Asie pour ce qui est des perspectives d'expansion en 2011. Les écarts de production commencent à se refermer dans plusieurs économies de la région, mais l'Afrique du Sud est une exception notable à cet égard.

La région a profité d'une croissance rapide l'an dernier, avec un gain de 5,0 p. 100 en termes réels. La progression de la demande intérieure est demeurée robuste, le commerce et les prix des produits de base ont rebondi, tandis que les politiques macroéconomiques sont demeurées favorables. Les

gains au chapitre des termes d'échange ont conforté les soldes extérieurs de la région et le recentrage graduel des exportations vers des régions à plus forte croissance, comme l'Asie, s'est poursuivi.

Pour l'avenir, l'activité réelle en Afrique sub-saharienne devrait connaître une expansion de 5,5 p. 100 cette année et de 5,9 p. 100 l'année suivante, mais des disparités persisteront.

La croissance de la région devrait être dominée par les pays exportateurs de pétrole. Le raffermissement attendu des prix pétroliers en 2011 contribuera à soutenir la reprise au sein de ce groupe. Dans l'ensemble, les pays africains exportateurs de pétrole devraient connaître une croissance de 6,9 p. 100 cette année et de 7,0 p. 100 en 2012, avec l'Angola en tête. Après une forte remontée de la production pétrolière au Nigeria l'an dernier, la production pétrolière devrait se stabiliser cette année et l'économie croîtra à un rythme de 6,9 p. 100. La plupart des économies exportatrices de pétrole prévoient tirer profit de la vigueur des marchés pétroliers mondiaux pour renouer avec les excédents budgétaires et reconstituer leurs réserves.

Par ailleurs, la croissance dans les pays à faible revenu d'Afrique devrait être de 5,9 p. 100 cette année. Le Ghana, troisième plus grand pays à faible revenu de la région, devrait enregistrer une croissance de 13,7 p. 100 cette année grâce à l'entrée en production du champ pétrolifère Jubilee et au fait que la croissance du secteur non pétrolier demeurera robuste. Dans les autres pays à faible revenu, comme le Kenya et l'Éthiopie, la reprise devrait aussi demeurer robuste, profitant des investissements en infrastructure et de l'amélioration de la production agricole. En revanche, les troubles politiques en Côte d'Ivoire ont freiné les perspectives de croissance de cette économie, qui devrait subir une contraction de 7,5 p. 100 en 2011.

Contrastant nettement avec la robuste expansion prévue dans la plupart des pays subsahariens, on prévoit que la croissance sera relativement faible en Afrique du Sud, la plus grande économie de la région. Malgré un écart de production déjà important,

l'Afrique du Sud croîtra probablement à un rythme de 3,5 p. 100 seulement en 2011 – un taux insuffisant pour effacer les sérieuses pertes d'emplois des deux dernières années. Ces perspectives reflètent principalement la faiblesse de la demande intérieure, alors que l'investissement privé est ralenti par la capacité excédentaire.

Hypothèses et risques

Tel qu'indiqué précédemment, toutes les projections présentées dans ce chapitre proviennent de *Perspectives de l'économie mondiale*, d'avril 2011, du FMI. En faisant ces projections, le FMI a adopté un certain nombre d'hypothèses techniques qui sous-tendent ses estimations. Parmi les plus importantes, il y a les suivantes : 1) dans les économies avancées, les taux de change effectifs réels demeureront constants à leur niveau moyen de la période allant du 8 février au 8 mars 2011; 2) les politiques (budgétaires et monétaires) mises en place par les pouvoirs publics seront maintenues; 3) le prix du pétrole s'établira en moyenne à 107,16 \$É.-U. le baril en 2011 et à 108,00 \$É.-U. le baril en 2012. Un certain nombre d'hypothèses de travail ont aussi été faites en ce qui a trait aux divers taux de dépôt dans les secteurs financiers mondiaux. Les lecteurs intéressés peuvent consulter le document pour plus de détails sur ces hypothèses techniques.

Pour la plupart, les hypothèses retenues par les modélisateurs du FMI sont fondées sur les budgets officiels annoncés, avec des ajustements pour tenir compte des différences entre les autorités nationales et le FMI quant aux hypothèses macroéconomiques et aux résultats budgétaires prévus, les projections à moyen terme incorporant les mesures de politique qui seront vraisemblablement mises en œuvre. De façon similaire, les hypothèses concernant la politique monétaire s'appuient sur le cadre de politique établi dans chaque pays.

L'une des principales hypothèses à la base de ces prévisions est celle visant les prix pétroliers, que l'on situe entre 107 et 108 \$É.-U. le baril. Il y a un risque pour la croissance découlant de la possibilité que les

prix pétroliers augmentent de façon imprévisible par suite de perturbations dans les approvisionnements. Le FMI a examiné le scénario d'un choc temporaire qui porterait les prix à 150 \$É.-U. le baril et a conclu que cela aurait pour effet d'abaisser le PIB réel de trois quarts de point de pourcentage dans les économies avancées, en Asie et en Afrique, et d'un demi point de pourcentage en Amérique latine et dans les Caraïbes. Pour les pays du CEI et du Moyen-Orient, des prix plus élevés se traduiraient par des gains à la production.

En outre, il y a un an, les perspectives concernant l'activité économique étaient habituellement incertaines à cause des risques à la baisse découlant de la fragilité des positions budgétaires. Durant l'année écoulée, les risques financiers ont diminué à mesure que la reprise se consolidait. L'amélioration de la performance macroéconomique et les solides perspectives pour les actifs des marchés émergents ont soutenu globalement la stabilité financière. Des conditions macroéconomiques accommodantes ont aussi contribué à atténuer les risques inhérents à divers postes des bilans et suscité un plus grand appétit pour le risque. Cependant, il subsiste des éléments de vulnérabilité budgétaire et financière notables.

Les principaux risques à la baisse sont associés au niveau élevé d'endettement et à l'amélioration limitée de la qualité du crédit dans les économies avancées, ainsi qu'à l'accroissement des risques liés au crédit dans certaines grandes économies de marché émergentes. En particulier, la faiblesse des bilans souverains de plusieurs économies avancées laisse entrevoir la possibilité d'une volatilité élevée des taux d'intérêt et des primes de risque. De plus, l'exposition des banques au secteur immobilier continue de poser un risque baissier. Dans certaines économies avancées, les marchés immobiliers sont moribonds et le nombre de maisons vulnérables à une saisie hypothécaire demeure élevé. Dans l'intervalle, de nouveaux risques sont apparus en raison de l'effervescence des marchés immobiliers dans les économies de marché émergentes. Enfin, le risque de

surchauffe de certaines économies de marché émergentes ne saurait être ignoré. La croissance dans ces économies pourrait s'avérer plus forte que prévu à court terme en raison de politiques macroéconomiques relativement permissives; à moyen terme, cependant, les perspectives laissent plutôt présager des risques à la baisse pour la croissance : hausse des taux d'intérêt, ralentissement de la progression des revenus et chute des prix des produits de base.

Aperçu de l'évolution du commerce mondial

Après la contraction la plus sévère jamais enregistrée en 2009, le volume du commerce mondial a rebondi en 2010, retrouvant son sommet de 2008 – l'expansion la plus forte jamais observée.

En volume, les exportations mondiales ont progressé de 14,5 p. 100 l'an dernier. Les économies développées ont vu leurs exportations avancer de 12,9 p. 100 en volume, tandis que les expéditions provenant du reste du monde (qui englobe les économies en développement et le Commonwealth des États indépendants (CEI)) augmentaient de 16,7 p. 100.

L'Asie est la région qui a connu l'expansion la plus rapide de ses exportations réelles en 2010, avec un gain de 23,1 p. 100, dominé par la Chine et le Japon, dont les expéditions vers le reste du monde ont progressé de 28,4 p. 100 et de 27,5 p. 100, respectivement. Dans l'intervalle, les États-Unis et l'Union européenne ont vu leurs exportations croître plus lentement, soit à rythme de 15,4 p. 100 et de 11,4 p. 100, respectivement. En termes réels, les importations étaient en hausse de 22,1 p. 100 en Chine, de 14,8 p. 100 aux États-Unis, de 10,0 p. 100 au Japon et de 9,2 p. 100 dans l'Union européenne.

Les régions qui exportent beaucoup de ressources naturelles (Afrique, CEI, Moyen-Orient et Amérique du Sud) ont toutes enregistré une croissance relativement faible des volumes exportés en 2010 mais, exprimés en dollars, les gains ont été plus importants. Ainsi, en Afrique, les exportations ont progressé de 6 p. 100 en volume et de 28 p. 100 en valeur.

En termes nominaux, les exportations de marchandises ont atteint 15,2 billions de dollars É.-U. en 2010; néanmoins, elles sont

demeurées inférieures 5,4 p. 100 au sommet de 2008, soit 16,1 billions de dollars É.-U., principalement à cause de l'impact des prix relativement faibles des produits de base en 2010 par comparaison avec 2008.

Commerce des marchandises

Le commerce en valeur (nominal)

Après avoir dégringolé de 23 p. 100 en 2009, les exportations mondiales de marchandises étaient en hausse de 22 p. 100 l'an dernier, passant de 12,5 billions de dollars É.-U. à 15,2 billions de dollars É.-U. (tableau 2-1).

Selon l'OMC, les facteurs qui ont contribué au recul marqué du commerce mondial en 2009 pourraient avoir joué un rôle dans le redressement survenu en 2010¹. Ce sont notamment la progression des chaînes d'approvisionnement mondiales et l'évolution de la composition des produits entrant dans le commerce comparativement à la production mondiale. Le recours aux chaînes de valeur mondiales pour la production des biens signifie que ceux-ci franchissent les frontières nationales plusieurs fois au cours du processus de production; cela a pour effet de gonfler les flux d'échanges mesurés par rapport aux flux commerciaux traditionnels qui portaient, pour l'essentiel, sur des biens finals. En outre, les biens les plus touchés par le récent ralentissement sont les biens de consommation durables, les machines industrielles, etc., qui ont souffert du resserrement du crédit et de la brusque chute des investissements des entreprises. Étant donné que ces biens représentent une part plus grande du commerce mondial que du PIB mondial, la réduction du commerce de ces biens a amplifié l'importance de la baisse des échanges commerciaux par

¹ Communiqué de presse 628 de l'OMC, « Le commerce mondial en 2010 et les perspectives pour 2011 », 7 avril 2011.

TABLEAU 2-1

 Commerce mondial des marchandises par région et pour certains pays
 (milliards de \$ É.-U. et pourcentage)

	EXPORTATIONS				IMPORTATIONS			
	VALEUR EN 2010	PART EN 2010	VARIATION ANNUELLE (%)		VALEUR EN 2010	PART EN 2010	VARIATION ANNUELLE (%)	
	(Milliards \$É.-U.)	(%)	2009	2010	(Milliards \$É.-U.)	(%)	2009	2010
Monde	14 855	100,0	-23	22	15 050	100,0	-23	21
Amérique du Nord	1 964	13,2	-21	23	2 681	17,8	-25	23
États-Unis	1 278	8,6	-18	21	1 968	13,1	-26	23
Canada	387	2,6	-31	22	402	2,7	-21	22
Mexique	298	2,0	-21	30	311	2,1	-24	29
Amérique centrale et A. du Sud	575	3,9	-24	25	576	3,8	-26	30
Brésil	202	1,4	-23	32	191	1,3	-27	43
Europe	5 626	37,9	-22	12	5 841	38,8	-25	13
UE(27)	5 147	34,6	-22	12	5 337	35,5	-25	12
Allemagne	1 269	8,5	-23	13	1 067	7,1	-22	15
France	521	3,5	-21	7	606	4,0	-26	8
Italie	448	3,0	-25	10	484	3,2	-24	17
Royaume-Uni	405	2,7	-23	15	558	3,7	-33	15
C.E.I.	588	4,0	-36	30	414	2,8	-33	24
Russie	400	2,7	-36	32	248	1,6	-34	30
Afrique	500	3,4	-30	28	463	3,1	-15	14
Moyen-Orient	916	6,2	-31	30	572	3,8	-15	13
Asie	4 685	31,5	-18	31	4 503	29,9	-20	32
Chine	1 578	10,6	-16	31	1 395	9,3	-11	39
Japon	770	5,2	-26	33	693	4,6	-28	25
Inde	216	1,5	-15	31	323	2,1	-20	25
N.E.I.	1 111	7,5	-17	30	1 103	7,3	-24	33

Source : OMC et calculs de l'auteur.

rapport au PIB en 2009, tandis que l'augmentation des échanges de ces biens pendant la reprise de 2010 a eu l'effet opposé (positif).

En 2010, toutes les régions ont connu des taux de croissance de leurs exportations et de leurs importations en valeur (dollars) dans les deux chiffres, en raison notamment de la hausse des prix des carburants et d'autres produits de base.

Dans les économies développées, la valeur des exportations de marchandises a bondi de quelque 16 p. 100 en 2010 pour atteindre 8,2 billions de dollars É.-U., alors qu'elle avait été de 7,0 billions de dollars É.-U. en 2009. Cependant, ce taux a été inférieur à la moyenne mondiale, soit 22 p. 100; ainsi, la part des pays développés dans les exportations mondiales de marchandises a fléchi à 55 p. 100, son plus bas niveau de tous les temps.

Les prix plus élevés des produits primaires qui sont principalement exportés par les pays en développement ne peuvent expliquer à eux seuls la part décroissante des exportations mondiales provenant des économies développées. En effet, les prix des exportations étaient encore plus élevés en 2008, mais la part des pays développés dans le commerce mondial était aussi plus élevée à l'époque, soit près de 58 p. 100. Il faut plutôt regarder du côté de la faible croissance en Europe, qui a freiné les exportations intra-UE et les exportations des autres économies développées vers cette région. En outre, les préoccupations au sujet des risques de non-remboursement de la dette souveraine de la Grèce, de l'Irlande, du Portugal et de l'Espagne ont ramené l'instabilité sur les marchés financiers de même que les mesures d'austérité budgétaire durant la seconde moitié de 2010, ce qui a contribué à maintenir le taux de croissance de l'Europe sous ceux de toutes les autres régions. Une reprise relativement léthargique aux États-Unis a également pesé sur les échanges commerciaux des économies développées.

Parmi l'ensemble des régions, c'est l'Asie qui a connu la croissance la plus rapide de ses exportations en 2010, avec un taux de 31 p. 100, ce qui est nettement supérieur à la moyenne mondiale. Le Japon venait en tête avec un taux de 33 p. 100, suivi de la Chine et de l'Inde (avec, chacune, un taux de 31 p. 100) et des NEI asiatiques (30 p. 100)².

Les régions riches en ressources ont également enregistré une forte croissance de leurs exportations en valeur l'an dernier. La remontée des prix de l'énergie a contribué à stimuler les exportations en provenance du CEI dans une proportion de quelque 30 p. 100. La Russie, première économie du CEI en importance, a vu ses exportations croître de 32 p. 100. De façon similaire, les exportations du Moyen-Orient, une autre région riche en pétrole, ont aussi progressé de 30 p. 100 par rapport aux niveaux de 2009.

L'Afrique vient ensuite sur la liste des gains relatifs. Les exportations de cette région ont progressé de 28 p. 100 en 2010, les pays exportateurs profitant de la montée des prix des principaux produits de base, comme les métaux et les minerais, et de la demande accrue des économies en développement en expansion rapide telles que la Chine et l'Inde.

Les exportations du Brésil ont augmenté de 32 p. 100, entraînant dans son sillage les exportations totales de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale, qui ont crû de 25 p. 100.

Les exportations nord-américaines ont progressé de 23 p. 100, un taux légèrement supérieur à la moyenne mondiale. La reprise la plus forte est survenue au Mexique, avec un taux de 30 p. 100, suivi du Canada (22 p. 100) et des États-Unis (21 p. 100). Cependant, une partie de la bonne performance du Mexique et du Canada est attribuable à l'appréciation de leurs monnaies face au dollar américain. Selon les statistiques de la Réserve fédérale des États-Unis, le dollar américain a reculé de 9,8 p. 100 par rapport au dollar canadien et de 6,5 p. 100 par rapport au peso.

Enfin, les exportations de l'Europe sont celles qui ont avancé le plus lentement en 2010, soit à un taux de 12 p. 100. Tel qu'indiqué précédemment, l'instabilité des marchés financiers et les mesures d'austérité budgétaires ont limité la croissance dans la région, ce qui s'est répercuté sur les échanges commerciaux. La croissance des exportations a été dominée par les Pays-Bas et le Royaume-Uni, avec une hausse de 15 p. 100 chacun. L'Allemagne a aussi connu un taux de croissance supérieur à la moyenne régionale, tandis que l'Italie et la France ont affiché une performance relative inférieure à la moyenne de la région.

On observe sensiblement la même situation du côté des importations : dans les pays développés, elles ont augmenté de 16 p. 100, à 8,9 billions de dollars É.-U., alors

2 Quatre économies constituent les nouvelles économies industrialisées (NEI) d'Asie : Hong Kong, la Corée, Singapour et Taïwan.

que la part des importations mondiales allant à ces pays a fléchi à 59 p. 100, contre 61 p. 100 en 2009 et 63 p. 100 en 2008.

En 2010, les importations ont augmenté rapidement en Chine, soit de 39 p. 100, tandis que les importations au Japon et en Inde ont crû plus lentement (25 p. 100). Dans les NEI, les importations étaient en hausse d'un tiers. Dans l'ensemble, les importations ont progressé de 32 p. 100 en Asie, qui a ainsi devancé toutes les régions.

Parmi les autres régions où les importations ont progressé le plus rapidement, on retrouve ensuite l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale et le CEI, dont les importations étaient en hausse de 30 p. 100 et de 24 p. 100, respectivement, en 2010.

En Amérique du Nord, les importations ont progressé au même rythme que les exportations (23 p. 100). Encore une fois, le commerce a progressé le plus rapidement au Mexique, où les importations ont dépassé leur niveau de 2009 par une marge de 29 p. 100. Les importations aux États-Unis ont crû au même rythme que la moyenne régionale, tandis que la croissance a été plus lente au Canada (22 p. 100).

Les importations en Afrique ont augmenté de 14 p. 100, un rythme équivalant à la moitié de celui des exportations provenant de cette région. Dans les pays africains exportateurs de pétrole, les importations de marchandises n'ont progressé que de 4 p. 100, ce qui a contribué à freiner la cadence des importations dans la région.

Les régions du Moyen-Orient et de l'Europe figurent au bas de la liste, avec un taux d'expansion des importations de 13 p. 100 en 2010. Au Moyen-Orient, la situation a été similaire à celle de l'Afrique : les exportations ont progressé à un rythme beaucoup plus rapide que les importations. En Europe, toutefois, la malaise économique qui a touché la demande intérieure sur le continent a aussi limité les importations, si l'on considère que les exportations intra-UE correspondent à des importations intra-UE. Comme pour les exportations,

la France est le pays qui a enregistré le plus bas taux de croissance de ses importations, à seulement 8 p. 100.

Le commerce en volume (réel)

Le volume des échanges commerciaux (le commerce en termes réels rajusté pour tenir compte des changements survenus dans les prix et les taux de change) a bondi de 14,5 p. 100 en 2010. C'est le taux de croissance des exportations mondiales le plus rapide depuis 1950. La remontée a été suffisamment forte pour que les exportations mondiales rejoignent leur sommet de 2008.

Simultanément, les importations mondiales mesurées ont progressé de 13,5 p. 100 l'an dernier. En principe, les exportations mondiales et les importations mondiales devraient augmenter à peu près au même rythme, mais on observe certaines divergences attribuables aux écarts qui existent dans la façon de recueillir les données entre les pays. Selon l'OMC, le commerce mondial mesuré par les exportations a crû quatre fois plus rapidement que le PIB mondial en 2010, alors que le commerce augmente habituellement à un rythme deux fois plus rapide que le PIB.

La reprise inégale de la production³ a suscité une reprise tout aussi inégale des flux commerciaux dans le monde en 2010. Les exportations de marchandises des économies développées ont augmenté de 12,9 p. 100 en volume, tandis que celles des économies en développement et des pays du CEI ont grimpé de 16,7 p. 100. De plus, les importations des économies développées ont progressé plus lentement que leurs exportations l'an dernier (des taux de 10,7 p. 100 et de 12,9 p. 100, respectivement) tandis que l'on observe la situation inverse dans les économies en développement et celles du CEI (taux de croissance des importations de 17,9 p. 100, contre 16,7 p. 100 pour les exportations).

Seules l'Asie et l'Amérique du Nord ont vu leurs exportations en volumes croître plus rapidement que la moyenne mondiale (15,0 p. 100 et 23,1 p. 100, respectivement),

³ Voir *L'état du commerce du Canada en 2011*, chapitre 1.

tandis qu'une croissance plus lente que la moyenne a été enregistrée en Amérique du Sud et en Amérique centrale (6,2 p. 100), en Europe (10,8 p. 100), dans les pays du CEI (10,1 p. 100), en Afrique (6,5 p. 100) et au Moyen-Orient (9,5 p. 100).

Parmi les pays pour lesquels des données sont disponibles, les cinq économies ayant enregistré les taux de croissance de leurs exportations de marchandises les plus rapides en volume sont la Jordanie (30 p. 100), la Chine (28 p. 100), le Japon (27 p. 100), les Philippines (27 p. 100) et la Chine-Taïpei (27 p. 100).

Du côté des importations, une croissance supérieure à la moyenne a été observée en Amérique du Nord (15,7 p. 100), en Amérique du Sud et en Amérique centrale (22,7 p. 100), dans les économies du CEI (20,6 p. 100) et en Asie (17,6 p. 100), tandis qu'une croissance plus lente a été enregistrée en Europe (9,4 p. 100), en Afrique (7,1 p. 100) et au Moyen-Orient (7,5 p. 100).

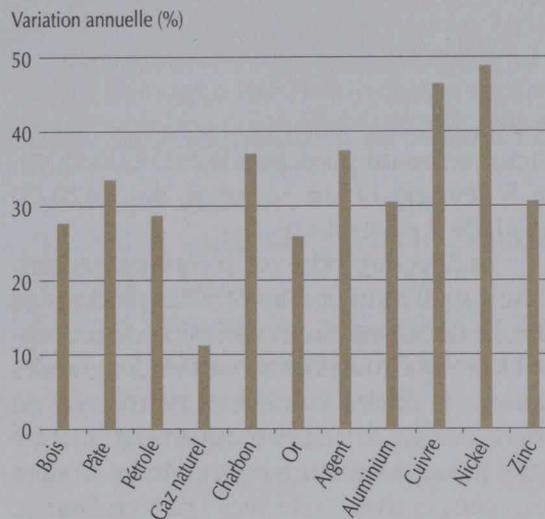
Les pays du groupe BRIC – le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine – ont tous affiché une croissance très rapide de leurs importations en 2010 : 43 p. 100 au Brésil, 39 p. 100 en Chine, 30 p. 100 en Russie et 25 p. 100 en Inde.

Prix et taux de change

Le raffermissement de la reprise économique dans le monde et la vigueur des marchés émergents ont alimenté la demande de produits de base en 2010. En conséquence, les marchés pour ces produits ont connu une solide performance l'an dernier, les prix gagnant en moyenne 25 p. 100 en dollars É.-U., la progression annuelle la plus importante depuis 2005⁴. Les prix exprimés en dollars É.-U. ont augmenté entre 22 et 27 p. 100 dans tous les grands secteurs de produits de base, sauf l'agriculture (10 p. 100). Fait à noter, les secteurs les plus durement touchés par le ralentissement et ceux qui dépendent le plus de la Chine ont

FIGURE 2-1

Changements dans les prix des produits de base de 2009 à 2010



Source : Banque TD, *Commodity Price Forecast Update*, 14 janvier 2011.

montré les revirements les plus marqués. Ces produits sont notamment le cuivre, le nickel, la pâte et le pétrole brut (figure 2-1)⁵.

Au Canada, les prix annuels moyens de l'énergie exprimés en dollars É.-U. ont augmenté de 23,3 p. 100 selon les statistiques de la Banque du Canada, tandis que ceux des métaux et des minéraux progressaient de 28,0 p. 100.

Les prix du pétrole brut ont augmenté de 28,7 p. 100 en 2010, atteignant en moyenne 79,45 \$É.-U. le baril sur l'ensemble de l'année⁶. Les prix ont ouvert le 4 janvier 2010 à 81,52 \$É.-U. le baril et sont demeurés au-dessus de la barre des 80 \$É.-U. pendant environ une semaine avant de glisser sous ce seuil. Au début de mars, les prix pétroliers ont à nouveau franchi ce niveau et y sont demeurés jusqu'au début mai. Les prix ont ensuite chuté, touchant leur plancher annuel le 25 mai, à 64,78 \$É.-U. le baril. Le 26 mai, ils ont franchi la barre des 70 \$É.-U.; au début d'octobre, ils étaient à nouveau

⁴ TD Economics, « Commodity Price Rally Still Has Some Gas in the Tank », *Commodity Price Forecast Update*, 14 janvier 2011.

⁵ *Ibidem*.

⁶ Les prix cités sont ceux des échanges de pétrole West Texas Intermediate (WTI) sur le marché au comptant à Cushing (Oklahoma), tels que publiés par le U.S. Energy Information Administration (USEIA) à <http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=PET&s=RWTC&f=D>.

supérieurs à 80 \$É.-U. le baril. Durant la dernière semaine de l'année, ils ont dépassé la marque de 90 \$É.-U. le baril, terminant l'année à 91,38 \$É.-U. le 31 décembre.

Les prix de l'or ont atteint en moyenne 1 224,55 \$É.-U. l'once troy l'an dernier, en hausse de 25,9 p. 100 par rapport au niveau de 972,39 \$É.-U. enregistré en 2009. Ils ont fluctué entre un plancher de 1 058,00 \$É.-U. (le 5 février) et un sommet de 1 420,00 \$É.-U. (le 7 décembre)⁷.

La direction prise par la monnaie américaine a aussi influé sur les prix des produits de base. Le dollar américain s'est déprécié par rapport à presque toutes les monnaies des grandes économies et des économies de marché en émergence en 2010. Les mouvements ont été dictés principalement par les craintes au sujet des perspectives relatives de croissance des États-Unis, la divergence entre la vigueur sous-jacente des perspectives américaines et celle du reste du monde et les écarts de rendement connexes sur ces marchés incitant les investisseurs à réaffecter une partie de leurs capitaux hors des États-Unis, ce qui a exercé des pressions à la baisse sur le dollar américain. La dépréciation du dollar a été plus forte par rapport aux devises étroitement tributaires des produits de base et du cycle de la croissance mondiale. En revanche, alors que les préoccupations au sujet de la viabilité de la situation budgétaire en Europe augmentaient, le dollar américain a regagné du terrain sur l'euro et la livre sterling.

Le dollar canadien s'est apprécié par rapport au dollar américain, passant de 86,6 ¢É.-U. à 97,1 ¢É.-U., un gain de 10,9 p. 100 sur l'année. En raison de cette appréciation, chaque dollar canadien consacré au commerce valait 9,5¢ de plus exprimé en dollars américains. Ainsi, les chiffres du commerce exprimés en devises américaines surévaluent la performance commerciale du Canada en 2010.

Classement des pays selon la valeur du commerce

Après avoir acquis le premier rang des principaux exportateurs de marchandises en 2009, la Chine a consolidé son emprise sur ce titre avec une augmentation de 31 p. 100 de ses exportations l'an dernier (tableau 2-2), la part des exportations mondiales de marchandises détenues par la Chine grimpant à 10,4 p. 100.

Après avoir glissé au second rang en 2009, l'Allemagne a de nouveau cédé une place au classement pour se retrouver en troisième position en 2010. Les États-Unis sont montés au second rang l'an dernier, les exportations américaines progressant de quelque 21 p. 100 contre 13 p. 100 pour l'Allemagne. Les parts du marché mondial détenues par les États-Unis et l'Allemagne en 2010 étaient de 8,4 p. 100 et de 8,3 p. 100, respectivement.

Le Japon s'est maintenu en quatrième place, enregistrant une croissance de 33 p. 100 de ses exportations, avec une part de 5,1 p. 100 du marché mondial.

Les pays de l'UE occupaient toutes les autres places parmi les dix premières, sauf une. Les Pays-Bas et la France sont demeurés au cinquième et sixième rang, respectivement, avec des parts de 3,8 p. 100 et de 3,4 p. 100.

Une forte expansion des exportations (28 p. 100) a permis à la Corée de se propulser du neuvième au septième rang, alors que l'Italie et la Belgique étaient rétrogradées d'un rang chacune, en huitième et neuvième place, respectivement. La part des exportations mondiales de marchandises détenue par la Corée a atteint 3,1 p. 100 l'an dernier, en comparaison de 2,9 p. 100 pour l'Italie et de 2,7 p. 100 pour la Belgique.

Le Royaume-Uni clôturait la liste des dix plus grands exportateurs mondiaux avec une part du marché mondial de 2,7 p. 100.

Le Canada a glissé du douzième au treizième rang, la Russie passant devant lui.

⁷ Prix par once troy, selon le cours fixé pour l'or à la séance de l'après-midi sur le marché de Londres, tel que publié sur <http://www.usagold.com/reference/prices/2010.html>.

TABLEAU 2-2

Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des marchandises, 2010 (milliards de \$É.-U. et pourcentage)

2010	2009		Valeur en 2010	Part en 2010	2010	2009		Valeur en 2010	Part en 2010
Rang	Rang	Exportateur	(Milliards \$É.-U.)	(%)	Rang	Rang	Importateur	(Milliards \$É.-U.)	(%)
1	1	Chine	1 578	10,4	1	1	États-Unis	1 968	12,8
2	3	États-Unis	1 278	8,4	2	2	Chine	1 395	9,1
3	2	Allemagne	1 269	8,3	3	3	Allemagne	1 067	6,9
4	4	Japon	770	5,1	4	5	Japon	693	4,5
5	5	Pays-Bas	572	3,8	5	4	France	606	3,9
6	6	France	521	3,4	6	6	Royaume-Uni	558	3,6
7	9	Corée	466	3,1	7	7	Pays-Bas	517	3,4
8	7	Italie	448	2,9	8	8	Italie	484	3,1
9	8	Belgique	411	2,7	9	10	Hong Kong	442	2,9
10	10	Royaume-Uni	405	2,7	10	11	Corée	425	2,8
13	12	Canada	387	2,5	11	12	Canada	402	2,6

Source : OMC et calculs de l'auteur.

Du côté des importations, les États-Unis ont conservé leur titre de plus grand pays importateur au monde, avec une part du marché mondial de 12,8 p. 100. La Chine (9,1 p. 100) et l'Allemagne (6,9 p. 100) occupaient les deux places suivantes.

Tel que noté, la France a enregistré l'un des taux de croissance des importations les plus faibles en 2010. La modeste performance de la France au chapitre des importations a permis au Japon de devancer ce pays au quatrième rang des principales nations importatrices, reléguant la France au cinquième rang. Le Japon a reçu environ 4,5 p. 100 de l'ensemble des importations mondiales, comparativement à 3,9 p. 100 pour la France.

Le Royaume-Uni, les Pays-Bas et l'Italie sont demeuré au sixième, septième et huitième rangs, avec des parts de importations mondiales de 3,6 p. 100, 3,4 p. 100 et 3,1 p. 100, respectivement.

Les taux de croissance plus élevés des importations de Hong Kong, de la Corée et du Canada ont permis à ces pays de se hisser d'un rang pour occuper les neuvième, dixième et onzième positions au classement,

tandis que la Belgique a dégringolé de la neuvième à la douzième place. Les parts des importations mondiales de ces quatre économies en 2010 étaient de 2,9 p. 100, 2,8 p. 100, 2,6 p. 100 et 2,5 p. 100, respectivement.

Commerce des services

Les exportations mondiales de services ont rebondi de 8 p. 100 en 2010, à 3,67 billions de dollars É.-U., après avoir reculé de 12 p. 100 en 2009 (tableau 2-3).

Selon l'OMC, la croissance plus lente du commerce des services en comparaison du commerce des marchandises peut s'expliquer en partie par le recul moins important des services en 2009 (baisse de 12 p. 100, contre 22 p. 100 pour le commerce des marchandises); par conséquent, une croissance supérieure à la moyenne n'était pas nécessaire pour rattraper les niveaux passés. Entre 2005 et 2010, la croissance annuelle moyenne du commerce des marchandises a été la même que celle des échanges de services commerciaux (8 p. 100).

Les exportations asiatiques de services étaient en hausse de 21 p. 100 l'an dernier, atteignant 963 milliards de dollars É.-U. Le

TABLEAU 2-3

 Commerce mondial des services par région et pour certains pays
 (milliards de \$É.-U. et pourcentage)

	EXPORTATIONS				IMPORTATIONS			
	Valeur en 2010	Part en 2010	Variation annuelle (%)		Valeur en 2010	Part en 2010	Variation annuelle (%)	
	(Milliards \$É.-U.)	(%)	2009	2010	(Milliards \$É.-U.)	(%)	2009	2010
Monde	3 665	100,0	-12	8	3 505	100,0	-11	9
Amérique du Nord	599	16,3	-8	9	471	13,4	-9	9
États-Unis	515	14,1	-7	8	358	10,2	-8	7
Canada	66	1,8	-	15	89	2,5	-	15
Mexique	18	0,5	-	-	23	0,7	-	8
Amérique centrale et A. du Sud	111	3,0	-8	11	135	3,9	-9	23
Brésil	30	0,8	-9	15	60	1,7	-1	35
Europe	1 724	47,0	-14	2	1 504	42,9	-13	1
UE(27)	1 553	42,4	-15	2	1 394	39,8	-13	1
Allemagne	230	6,3	12	2	256	7,3	-12	1
France	140	3,8	-14	1	126	3,6	-10	0
Italie	97	2,6	-	3	108	3,1	-	1
Royaume-Uni	227	6,2	-19	0	156	4,5	-19	1
C.E.I.	78	2,1	-17	10	105	3,0	-19	14
Russie	44	1,2	-19	6	70	2,0	-20	18
Afrique	86	2,3	-9	11	141	4,0	-12	12
Moyen-Orient	103	2,8	-3	9	185	5,3	-8	9
Asie	963	26,3	-11	21	961	27,4	-10	20
Chine	170	4,6	-12	32	192	5,5	0	22
Japon	138	3,8	-14	9	155	4,4	-12	6
Inde	110	3,0	-13	-	117	3,3	-9	-
N.E.I.	343	9,4	-	-	277	7,9	-	-

Sources : OMC et calculs de l'auteur.

transport a été le secteur le plus dynamique, avec un taux de croissance de 26 p. 100, suivi de près par les voyages, qui ont aussi augmenté rapidement (25 p. 100), tandis que les services commerciaux (qui représentent maintenant la moitié des exportations de services de la région) ont progressé de 17 p. 100.

Les exportations de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale ont avancé de 11 p. 100, à 111 milliards de dollars É.-U. Les exportations du Brésil ont crû plus rapidement que la moyenne régionale (15 p. 100).

L'Afrique a également vu ses exportations de services augmenter de 11 p. 100 en 2010, à 86 milliards de dollars É.-U. Les exportations du continent ont progressé de 12 p. 100 pour atteindre 141 milliards de dollars É.-U. En Afrique du Sud, les rentrées au titre des voyages étaient en hausse de 24 p. 100 en raison de l'affluence de visiteurs étrangers lors de la tenue de la Coupe du monde de la FIFA.

Le CEI est la seule autre région qui ait enregistré un taux de croissance des exportations de services dans les deux chiffres l'an dernier. Les exportations des pays du CEI ont

TABLEAU 2-4

Exportations mondiales de services, 2010 (milliards de \$É.-U. et pourcentage)

	Valeur (Milliards \$É.-U.)	Part (%)	Croissance 2009-2010 (%)
Ensemble des services	3 664	100,0	8
Transports	783	21,4	14
Voyages	936	25,5	8
Services commerciaux	1 945	53,1	6

Source : OMC et calculs de l'auteur.

augmenté de 10 p. 100, à 78 milliards de dollars É.-U., l'an dernier. La croissance des exportations de la Russie, soit 6 p. 100, a été stimulée par les services de transport.

Le Moyen-Orient a exporté pour 103 milliards de dollars É.-U. de services en 2010, une hausse de 9 p. 100 sur 2009.

Les exportations de services de l'Amérique du Nord étaient en progression de 9 p. 100 d'une année à l'autre, atteignant 599 milliards de dollars É.-U. en 2010. Les exportations canadiennes ont mené la marche avec une croissance de 15 p. 10, tandis que les exportations américaines progressaient de 8 p. 100 et que le Mexique tirait de l'arrière avec une croissance de ses exportations de services de seulement 5 p. 100.

Même si la valeur des exportations européennes a dépassé celle de toute les autres régions l'an dernier (1,72 billion de dollars É.-U.), leur croissance a par contre été la plus lente à seulement 2 p. 100. Un repli de 3 p. 100 des exportations de services de voyage est à l'origine de cette faible performance.

Les importations de services de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale ont grimpé de 23 p. 100, pour atteindre 135 milliards de dollars É.-U. Comme pour les exportations de services, les importations de services du Brésil ont crû plus rapidement que la moyenne régionale (35 p. 100), avec des taux de croissance particulièrement élevés pour les services de transport (42 p. 100) et de voyage (51 p. 100, attribuable en partie à la vigueur du real brésilien).

L'Asie a importé pour 961 milliards de dollars É.-U. de services en 2010, un gain de 20 p. 100 d'une année à l'autre. Les transports

ont été le secteur le plus dynamique à ce chapitre, avec un taux de croissance des importations de 26 p. 100.

Dans la région du CEI, les importations de services ont augmenté de 14 p. 100 l'an dernier pour atteindre 105 milliards de dollars É.-U.; les gains ont été dominés par la Russie, dont les importations ont progressé de 18 p. 100.

En Afrique, les importations ont avancé de 12 p. 100, à 141 milliards de dollars É.-U. L'Afrique du Sud a enregistré un gain notable de ses importations de services l'an dernier, soit 25 p. 100.

Le Moyen-Orient et l'Amérique du Nord ont vu leurs importations de services progresser de 9 p. 100 en 2010, ce qui équivaut au taux de croissance moyen dans le monde. L'an dernier, les importations de services ont atteint 185 milliards de dollars É.-U. au Moyen-Orient et 471 milliards de dollars É.-U. en Amérique du Nord. Les importations au Canada étaient en hausse de 15 p. 100, tandis qu'elles augmentaient de 8 p. 100 et de 7 p. 100 au Mexique et aux États-Unis, respectivement.

Enfin, les importations de services en Europe ont augmenté légèrement l'an dernier, soit de 1 p. 100, à 1,5 billion de dollars É.-U. Comme pour les exportations, un repli des importations de services de voyage (2 p. 100) est à l'origine de cette piètre performance.

Les transports sont la composante des exportations de services dont la croissance a été la plus rapide en 2010, soit 14 p. 100, pour atteindre 782,8 milliards de dollars É.-U. (tableau 2-4). Cette performance ne saurait surprendre puisque les services de

TABLEAU 2-5

Principaux exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des services, 2010 (milliards de \$É.-U. et pourcentage)

2010	2009		Valeur en	Part en	2010	2009		Valeur en	Part en
			2010	2010				2010	2010
			(Milliards	(%)				(Milliards	(%)
			\$É.-U.)					\$É.-U.)	
Rang	Rang	Exportateur		(%)	Rang	Rang	Importateur		(%)
1	1	États-Unis	515	14,1	1	1	États-Unis	358	10,2
2	3	Allemagne	230	6,3	2	2	Allemagne	256	7,3
3	2	Royaume-Uni	227	6,2	3	4	Chine	192	5,5
4	5	Chine	170	4,6	4	3	Royaume-Uni	156	4,5
5	4	France	140	3,8	5	5	Japon	155	4,4
6	6	Japon	138	3,8	6	6	France	126	3,6
7	7	Espagne	121	3,3	7	12	Inde	117	3,3
8	14	Singapour	112	3,0	8	9	Pays-Bas	109	3,1
9	10	Pays-Bas	111	3,0	9	7	Italie	108	3,1
10	12	Inde	110	3,0	10	8	Irlande	106	3,0
18	18	Canada	66	1,8	13	11	Canada	89	2,6

Source : OMC et calculs de l'auteur.

transport sont étroitement liés au commerce des biens, qui a enregistré une croissance record l'an dernier. Dans l'ensemble, les voyages ont progressé en tandem avec les services, tandis que les services commerciaux (qui comprennent les services financiers) n'ont progressé que lentement.

Principaux participants au commerce des services en valeur

Les États-Unis ont exporté pour 515 milliards de dollars É.-U. de services commerciaux en 2010, soit 14,1 p. 100 des échanges totaux, faisant de ce pays le plus important exportateur de services dans le monde. Les quatre pays qui viennent après les États-Unis sont l'Allemagne (230 milliards de dollars É.-U., ou 6,3 p. 100 des exportations mondiales), le Royaume-Uni (227 milliards de dollars É.-U., ou 6,2 p. 100 des exportations mondiales), la Chine (170 milliards de dollars É.-U., ou 4,6 p. 100 des exportations mondiales) et la France (140 milliards de dollars É.-U., ou 3,8 p. 100 des exportations mondiales) (tableau 2-5).

Les États-Unis étaient aussi le principal importateur de services, avec des achats auprès de fournisseurs étrangers totalisant 358 milliards de dollars É.-U., ce qui correspond à 10,2 p. 100 des importations mondiales. Suivaient l'Allemagne (256 milliards de dollars É.-U., ou 7,3 p. 100 des importations mondiales), la Chine (192 milliards de dollars É.-U., soit 5,5 p. 100 des importations mondiales), le Royaume-Uni (156 milliards de dollars É.-U., ou 4,5 p. 100 des importations mondiales) et le Japon (155 milliards de dollars É.-U., ou 4,4 p. 100 des importations mondiales).

La Chine a supplanté la France au quatrième rang des exportateurs de services commerciaux, tandis que l'Allemagne devançait le Royaume-Uni au second rang. La Chine a également grimpé au classement des importations, enlevant la troisième position au Royaume-Uni.

Performance économique du Canada

De bien des façons, 2010 a été une année de consolidation; la reprise, amorcée en 2009, a affermi ses assises : l'activité économique réelle a augmenté au cours des quatre trimestres; la demande intérieure a été vigoureuse, les entreprises ont accru leurs investissements, le commerce a pris de l'expansion et il y a eu création d'emploi. Ces conditions favorables ont renforcé la confiance des consommateurs et des entreprises. La production a augmenté dans toutes les provinces et tous les territoires en 2010; globalement, l'économie a progressé à un rythme de 3,1 p. 100 en termes réels, après s'être contractée l'année précédente. L'emploi est presque revenu à son niveau d'avant la récession – dans les premiers mois de 2011, il dépassera le sommet atteint avant la récession. En raison de la hausse des prix des ressources, le dollar canadien s'est apprécié par rapport à toutes les grandes monnaies et il a terminé l'année légèrement au-dessus de la parité avec le dollar américain.

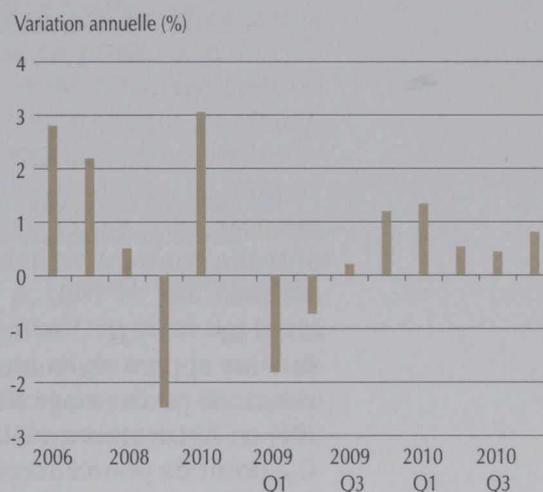
Le produit intérieur brut

L'économie canadienne est sortie de la récession vers la fin de la première moitié de 2009 et a retrouvé le chemin de la croissance au troisième trimestre de la même année (figure 3-1). Depuis, elle a enregistré six trimestres consécutifs d'expansion jusqu'à la fin de l'an dernier. En 2010, le PIB réel a progressé de 3,1 p. 100, effaçant la contraction de 2,5 p. 100 survenue en 2009.

Si l'on examine les catégories de dépenses du PIB (figure 3-2), la croissance de la consommation personnelle réelle de biens et services a été un peu plus forte que la croissance globale du PIB, avec un taux de 3,4 p. 100 en 2010, suivant un gain de seulement 0,4 p. 100 en 2009.

FIGURE 3-1

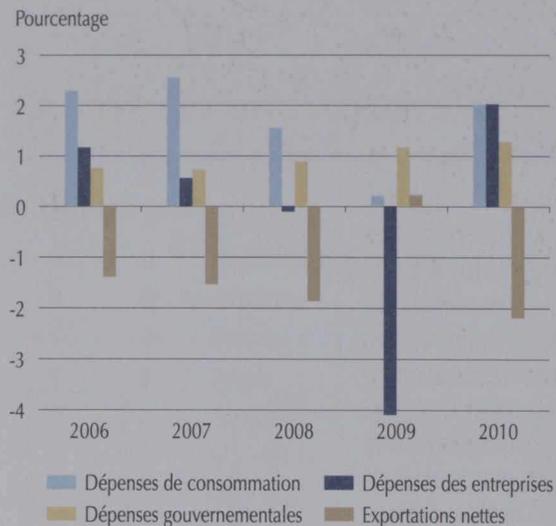
Croissance du PIB réel canadien, 2006-2010



Source : Statistique Canada.

Les dépenses réelles en biens durables, en biens semi durables et en biens non durables ont avancé de 5,4 p. 100, 5,0 p. 100 et 1,7 p. 100, respectivement, tandis que les dépenses consacrées aux services étaient en hausse de 3,4 p. 100. La progression des dépenses a été généralisée, mais il y a eu quelques exceptions : les dépenses en combustibles autres que les carburants ont fléchi en 2010, de même que celles consacrées au matériel de lecture et de divertissement, aux effets personnels divers et aux produits du tabac. Les hausses les plus marquées sont survenues dans les catégories suivantes : dépenses à l'étranger (26,0 p. 100), vêtements pour femmes et filles (10,8 p. 100), véhicules automobiles neufs et usagers (6,8 p. 100), chaussures (6,7 p. 100), ainsi que meubles, moquettes et autres recouvrements de sol (5,2 p. 100). Avec la reprise des dépenses, la consommation personnelle a

FIGURE 3-2
 Contribution à la croissance du PIB
 réel, 2006-2010



Source : Statistique Canada.

fait un apport légèrement supérieur à 2,0 points de pourcentage à la croissance du PIB réel en 2010, alors qu'elle n'avait été que de 0,2 point de pourcentage en 2009.

L'investissement réel des entreprises a progressé de 7,1 p. 100 en 2010, après une baisse de 16,0 p. 100 l'année précédente. L'investissement en machines et en matériel a rebondi après deux années de pertes, avec un gain de 11,2 p. 100 en 2010. On retrouve en tête de liste les ordinateurs et autre matériel de bureau, le matériel de télécommunications, les machines industrielles et les camions, qui ont tous enregistré des taux de croissance dans les deux chiffres. L'investissement en usines a fléchi de 0,5 p. 100, la hausse de 1,3 p. 100 de l'investissement en ouvrages de génie n'ayant pas suffi à compenser le recul de 4,8 p. 100 de l'investissement en bâtiments.

L'investissement dans la construction résidentielle, qui comprend la construction de nouvelles maisons, les reventes et les rénovations, a progressé de 10,4 p. 100 en 2010, après deux années de déclin. La construction de nouvelles maisons était en hausse de 15,5 p. 100 en termes réels, tandis que les activités de rénovation affichaient un

gain de 10,9 p. 100; en revanche, les reventes ont reculé de 1,7 p. 100.

Les entreprises ont activement reconstitué leurs stocks en 2010, avec un ajout net de 7,7 milliards de dollars (constants de 2002) aux stocks des entreprises non agricoles. Par contre, les stocks agricoles ont subi une baisse nette de 341 millions de dollars en termes réels l'an dernier.

Dans l'ensemble, les activités des entreprises ont ajouté 2,0 points de pourcentage à la croissance économique en 2010, alors qu'elles avaient soustrait 4,1 points de pourcentage en 2009. L'investissement des entreprises explique la plus grande partie de l'augmentation, soit près de 1,3 point de pourcentage, et les variations des stocks ont fourni 0,8 point de pourcentage.

En volume, les exportations et les importations de biens et services ont augmenté de 6,4 p. 100 et de 13,4 p. 100, respectivement. Globalement, la hausse des exportations réelles a ajouté 1,8 point de pourcentage à la croissance en 2010, tandis que la progression des importations réelles a retranché 4,0 points de pourcentage à la croissance sur l'année. Le commerce a donc été un frein pour la croissance en 2010, avec une ponction nette de 2,2 points de pourcentage.

De façon générale, le volume des exportations de biens et services a augmenté de 26,7 milliards de dollars chaînés de 2002. En très grande partie (97,5 p. 100), l'augmentation en volume des exportations en 2010 est survenue du côté des biens, dont près 80 p. 100 est attribuable aux produits de l'automobile (hausse de 20,7 milliards de dollars). Le secteur des services de transport est en grande partie responsable de la hausse des exportations de services en 2010, le gain dans les services de voyage ayant été à peu près annulé par le recul des exportations de services commerciaux et de services gouvernementaux.

De même, l'essentiel de l'augmentation des importations en volume se situe du côté des biens, dominés par les machines et le matériel (22,8 milliards de dollars), les produits de l'automobile (19,2 milliards de

dollars) et les biens et matériaux industriels (11,8 milliards de dollars). Au total, les importations de biens en volume ont progressé de 57,8 milliards de dollars chaînés de 2002 par rapport aux niveaux de 2009. Les importations de services ont avancé de 9,2 milliards de dollars chaînés de 2002, notamment les services de voyage (6,0 milliards de dollars) et de transport (3,0 milliards de dollars).

Pour ce qui est du PIB par activité industrielle, la progression de l'économie a été dominée par la production des biens. L'activité industrielle a augmenté de 3,3 p. 100 en 2010, avec une croissance de 5,0 p. 100 des biens et de 2,6 p. 100 des services.

Tous les secteurs de production de biens étaient en avance, à l'exception des services publics (repli de 0,3 p. 100) freinés par une baisse de la production d'électricité. La construction vient en tête des gains (6,6 p. 100), suivie de la fabrication (5,6 p. 100) et de l'extraction minière, pétrolière et gazière (5,1 p. 100). La production du secteur de l'agriculture, de la forêt, de la pêche et de la chasse a progressé de 1,4 p. 100 en 2010.

La fabrication, qui est le plus important secteur de production de biens, a fortement rebondi. L'augmentation de la demande étrangère, la hausse des dépenses de consommation consacrées aux biens, ainsi que la reconstitution des stocks ont créé un contexte favorable à une expansion de la production. Les gains ont été généralisés, dominés par les minéraux non métalliques, les métaux de première transformation, le bois et le vêtement – qui ont tous enregistré des taux de croissance dans les deux chiffres. En outre, le matériel de transport, les machines, ainsi que les plastiques et le caoutchouc ont aussi bénéficié de taux de croissance variant entre 8 et 9 p. 100. Dans l'ensemble, 20 des 21 grandes industries manufacturières ont vu leur production augmenter en 2010, l'imprimerie étant la seule l'exception au tableau (baisse de 4,6 p. 100).

La hausse déjà signalée de l'investissement réel dans la construction résidentielle et le recul de l'investissement dans les

usines ont été au centre des mouvements de la production du secteur de la construction : la production de l'industrie de la construction de bâtiments résidentiels a augmenté (de 13,1 p. 100), tandis que la production de l'industrie de la construction bâtiments non résidentiels a reculé (de 6,7 p. 100). Globalement, l'activité de l'industrie de la construction a progressé de 6,6 p. 100 entre 2009 et 2010.

La forêt et la pêche, ainsi que les mines, le pétrole et le gaz ont aussi profité de la forte demande étrangère, au-delà des effets de prix qui sont intervenus. La production de l'industrie de la forêt et de l'abattage était en hausse de 14,5 p. 100, soutenue par l'augmentation des exportations de bois d'œuvre après plusieurs années de déclin. La production minière a gagné 11,0 p. 100, avec des hausses de la production des minéraux non métalliques (22,7 p. 100) et du charbon (20,7 p. 100). Cependant, en dépit des fortes hausses de prix dans ce secteur, la production réelle de pétrole et de gaz est demeurée stable avec un gain de seulement 0,7 p. 100 en 2010.

Enfin, la production agricole a fléchi de 1,7 p. 100 alors que les récoltes ont accusé une baisse de 3,4 p. 100 l'an dernier.

La production des services ne fluctue pas autant que la production des biens et elle n'a pas diminué durant la récession. Ainsi, étant donné que les exportations et les dépenses de consommation intérieure de services sont demeurées faibles, les possibilités d'expansion ont été limitées l'an dernier. En conséquence, la production des services a progressé d'environ 2,6 p. 100 en 2010 – à peu près la moitié du rythme d'expansion de la production des biens. Les gains ont été généralisés, mais modestes dans la plupart des cas. Le commerce de gros, les transports et l'entreposage, ainsi que le commerce de détail ont dominé les gains, avec des hausses de 5,2 p. 100, 4,3 p. 100 et 3,7 p. 100, respectivement.

Le produit intérieur brut par province

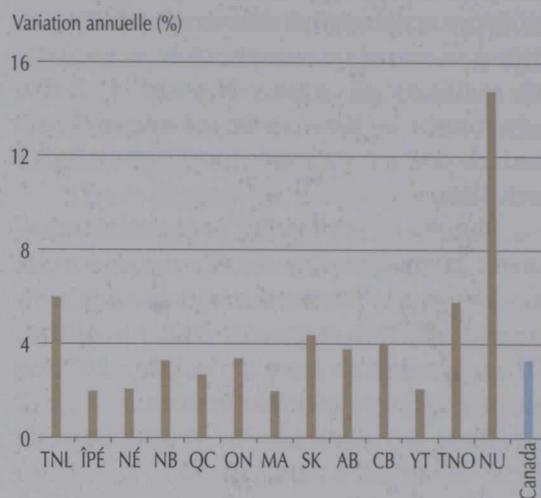
La reprise de la production réelle au niveau national s'est reflétée au niveau régional, alors que la production a augmenté dans tous les territoires et toutes les provinces. Cependant, des disparités ressortent entre les régions : l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse, le Québec, le Manitoba et le Yukon ont enregistré une croissance inférieure à la moyenne nationale. Par contre, Terre-Neuve-et-Labrador, les Territoires-du-Nord-Ouest et le Nunavut ont connu des taux de croissance nettement supérieurs à la moyenne du pays (figure 3-3).

À Terre-Neuve-et-Labrador, la production économique a progressé de 6,0 p. 100 en 2010, après s'être repliée de 10,4 p. 100 l'année précédente. C'est le rythme de croissance le plus élevé parmi les provinces. Les gains ont été dominés par l'industrie de l'extraction minière, pétrolière et gazière, notamment une hausse de 34,3 p. 100 de la production de minerais métalliques, à laquelle s'ajoute une augmentation de la production de l'industrie de l'extraction pétrolière et gazière. La production de l'industrie de la construction était en hausse de 19,7 p. 100, alors que la construction résidentielle a progressé de 14,2 p. 100 et que les travaux ont débuté en vue de la construction d'une nouvelle usine de traitement du minerai. L'augmentation des biens en circulation s'est traduite par un plus haut niveau d'activité dans le commerce de gros et les services de transport. En 2010, la production manufacturière a peu changé par rapport à 2009 (gain de 2,8 p. 100), la hausse observée dans les préparations de produits de la mer (17,2 p. 100) ayant été partiellement annulée par le recul de la fabrication de produits électroniques (recul de 39,1 p. 100).

À l'Île-du-Prince-Édouard, la production a progressé de 2,0 p. 100 en 2010, après une contraction de 0,2 p. 100 un an plus tôt. La construction résidentielle et la production agricole et animale ont augmenté, alors qu'un excédent de capacité a facilité une hausse de la production des services publics.

FIGURE 3-3

Croissance du PIB réel par province, 2010



Source : Statistique Canada.

Les finances et les assurances, le commerce de détail, l'administration publique et les soins de santé ont aussi contribué aux gains totaux. Cependant, la production manufacturière a fléchi de 8,6 p. 100 l'an dernier, alors que les industries de l'alimentation, du matériel de transport et des produits chimiques battaient en retraite.

En Nouvelle-Écosse, le PIB était en hausse de 2,1 p. 100 l'an dernier après avoir reculé de 0,3 p. 100 en 2009. Les gains dans l'industrie manufacturière, la construction résidentielle, le commerce de gros, le commerce de détail et les services de transport ont été supérieurs aux baisses observées dans l'extraction minière, pétrolière et gazière et dans la construction d'ouvrages de génie divers. Dans le secteur manufacturier, les fabricants de matériel de transport ont vu leur production augmenter grâce aux travaux effectués sur les navires de la Garde côtière et les frégates des forces navales. La production des fabricants de caoutchouc a également augmenté, tout comme celle des entreprises de préparation de produits de la mer et de textiles.

L'économie du Nouveau-Brunswick a enregistré un taux de croissance de 3,3 p. 100 en 2010, après un déclin de 0,5 p. 100 en

2009. La production manufacturière arrive en tête avec un gain de 9,6 p. 100, les produits du bois, les préparations de produits de la mer et la fabrication diverse étant à l'origine de la plus grande partie de cette hausse. La production de l'industrie forestière et de l'industrie minière a augmenté, tout comme celle du commerce de gros, du commerce de détail, de l'administration publique et des services de transport. La production de l'industrie de la construction a fléchi en 2010 : la construction résidentielle et la construction non résidentielle ont l'une et l'autre progressé, mais leurs gains ont été annulés par les reculs survenus dans la construction d'ouvrages de génie suite à l'achèvement de plusieurs projets d'ingénierie.

Après une contraction 0,5 p. 100 en 2009, l'économie du Québec a profité d'une expansion de 2,7 p. 100 l'an dernier. Tous les grands secteurs de l'économie provinciale ont fait des gains en 2010, sauf celui des arts, du divertissement et des loisirs (qui a légèrement fléchi de 0,1 p. 100). Du côté des biens, la fabrication et la construction ont fourni la plus grande partie des gains. La construction résidentielle était en hausse de 16,3 p. 100, dominant la progression du secteur de la construction. La production manufacturière a avancé de 1,8 p. 100 l'an dernier, avec des gains importants dans les produits en caoutchouc (36,1 p. 100), les produits pharmaceutiques (17,5 p. 100), la viande (16,9 p. 100), le bois (9,4 p. 100), ainsi que les métaux de première transformation et les produits en métal (3,7 p. 100), mais il y a eu des pertes notables du côté des produits électroniques (16,0 p. 100) et des produits de l'aérospatiale (11,7 p. 100). Dans les services, le commerce de détail, les soins de santé, le commerce de gros, les services de transport et l'administration publique sont les secteurs où la progression a été la plus forte en 2010.

L'économie de l'Ontario a crû de 3,4 p. 100 en 2010 – légèrement au-dessus de la moyenne nationale. Ce gain fait suite à une sérieuse contraction de 3,5 p. 100 en 2009. À l'instar du Québec, tous les grands secteurs de l'économie ontarienne étaient en

expansion, sauf un. En effet, la production des services publics a reculé l'an dernier sous l'effet d'une baisse de 3,1 p. 100 de la production d'électricité. Le tiers des gains provient de l'activité manufacturière, dont l'expansion a atteint 8,0 p. 100. Les gains dans le secteur manufacturier étaient généralisés, la production ayant augmenté dans 18 des 21 grandes industries manufacturières en 2010. La progression a été dominée par les véhicules automobiles et les métaux de première transformation et les produits métalliques qui, ensemble, ont fourni près des trois quarts de l'augmentation survenue dans le secteur manufacturier. La production de plastiques (gain de 12,0 p. 100) et de machines (hausse de 8,2 p. 100) a aussi augmenté de façon notable, tandis qu'il y a eu recul pour les produits de l'aérospatiale (7,6 p. 100) et l'impression (6,1 p. 100). La production de l'industrie de la construction a aussi augmenté en 2010, s'appuyant sur une expansion de 11,4 p. 100 de la construction résidentielle. Les activités de services ont progressé parallèlement à la production des biens, principalement le commerce de gros et le commerce de détail, le transport par camion et par rail et les services financiers.

Au Manitoba, le PIB a augmenté de 2,0 p. 100 en 2010, après un modeste recul en 2009. Les gains réalisés dans la construction, les services de transport, le commerce de gros et le commerce de détail ont été en partie annulés par des pertes dans l'agriculture, la forêt, la pêche et la chasse, ainsi que la fabrication. La production agricole était en forte baisse (13,8 p. 100) par suite des mauvaises conditions climatiques. La production manufacturière a progressé de 0,1 p. 100 après deux années de déclin, le gain de 11,6 p. 100 dans les métaux de première transformation et la fabrication métallique accompagné d'un gain de 7,3 p. 100 des produits du bois ayant plus que compensé les reculs de 16,8 p. 100 de la fabrication diverse, de 12,9 p. 100 de l'imprimerie et de 8,3 p. 100 de la fabrication de machines. La production de l'industrie de la construction a progressé avec la poursuite des travaux dans les grands projets

d'ingénierie, notamment la construction de centrales électriques, et un bond de 14,7 p. 100 de la construction résidentielle. L'éducation, les soins de santé et l'administration publique étaient aussi en avance.

Après un repli de 4,2 p. 100 en 2009, le PIB de la Saskatchewan a augmenté de 4,4 p. 100 l'an dernier. La production agricole a fortement chuté (18,6 p. 100) en raison des mauvaises conditions climatiques et, dans ce contexte, les fabricants de matériel agricole ont réduit leur production. La production minière et celle de l'industrie du pétrole et du gaz ont bondi de 18,7 p. 100, alors que la production de potasse a renoué avec la croissance grâce aux fortes exportations de la province; cependant, l'extraction pétrolière et gazière a reculé pour la septième année d'affilée (0,9 p. 100). L'activité manufacturière a légèrement diminué, soit de 0,8 p. 100, alors que les hausses dans la fabrication d'aliments divers, les métaux de première transformation et la fabrication métallique et les produits du bois ont été compensés par des baisses dans les produits de la viande et les machines (notamment les machines agricoles). Toutes les grandes catégories de services ont fait des gains, avec en tête les finances et les assurances, ainsi que le commerce de gros et de détail. Dans l'industrie du transport et de l'entreposage, les services de transport par camion et par rail ont enregistré les gains les plus importants, alors que le transport par gazoduc et oléoduc et les services d'entreposage ont inscrit de légères pertes.

Le PIB de l'Alberta a progressé de 3,8 p. 100 en 2010, après une contraction de 4,8 p. 100 un an plus tôt. Les progrès ont été généralisés, alors que tous les secteurs de production de biens et de services ont vu leur production augmenter. L'extraction minière, pétrolière et gazière et la fabrication viennent en tête du côté des biens, avec des taux de croissance de 4,4 p. 100 et de 8,7 p. 100, respectivement. Le raffermissement des prix de l'énergie a dynamisé les activités de soutien de l'exploration minière, pétrolière et gazière. La production accrue de viande (22,8 p. 100), de machines (21,2 p. 100) et

de produits du bois (14,2 p. 100) a dominé les gains dans le secteur manufacturier. La production végétale a fortement progressé (14,9 p. 100), à la faveur de conditions climatiques plus favorables qu'ailleurs dans les Prairies, ce qui a permis à la province d'augmenter sa production agricole; parallèlement, la construction résidentielle a bondi de 21,4 p. 100, contribuant à consolider les gains réalisés dans l'activité de l'industrie de la construction. Comme ailleurs au Canada, la croissance de l'activité du côté des biens s'est accompagnée d'une expansion de l'activité dans le secteur des services, notamment le commerce de gros, le transport et l'entreposage et le commerce de détail.

L'économie de la Colombie-Britannique a crû de 4,0 p. 100 en 2010, après avoir reculé de 1,8 p. 100 l'année précédente. Les gains étaient généralisés et un seul grand secteur – celui des services publics – a vu sa production diminuer. L'activité de l'industrie de la construction était en hausse de 11,3 p. 100 l'an dernier, grâce à la poursuite des travaux de construction de grands ouvrages de génie, comme les installations de production d'énergie électrique, et à une augmentation de 6,3 p. 100 de la construction résidentielle. La production manufacturière a avancé de 5,1 p. 100 et les industries du bois, des machines et de la fabrication d'aliments divers ont dominé la liste des gains. Appuyant l'expansion des exportations, la fabrication de produits forestiers a bondi de 21,9 p. 100 l'an dernier. La baisse de la production d'énergie électrique explique le recul de la production du secteur des services publics. Le commerce de gros et les services de transport sont également repartis à la hausse – les services de transport par camion et par rail notamment – prenant la position de tête du côté de la production des services. Les Jeux olympiques d'hiver de 2010 ont aussi eu un impact favorable sur la production de certaines industries comme les arts d'interprétation et les sports de spectacle, et celle des services d'hébergement et d'alimentation, dont la production a grimpé relativement plus que dans les autres provinces et territoires.

L'économie du Yukon a été en expansion pour une septième année d'affilée en 2010, progressant de 2,1 p. 100 en comparaison d'un gain de 3,6 p. 100 un an plus tôt. La production de l'industrie de la construction était en hausse de 19,0 p. 100, menée par l'industrie de la construction non résidentielle, où ont débuté les travaux de construction de divers bâtiments destinés aux services de santé et aux services communautaires. La production du secteur des services était également en hausse, avec des gains dans le commerce de détail, l'administration publique et les services d'hébergement et d'alimentation.

Le PIB des Territoires-du-Nord-Ouest a avancé de 5,8 p. 100 l'an dernier, après avoir fléchi de 10,9 p. 100 en 2009. La construction, principalement d'ouvrages de génie, et l'activité du secteur minier, ont été les principales contributeurs de la croissance. L'administration publique et les services de transport ont dominé les gains dans le secteur de la production des services.

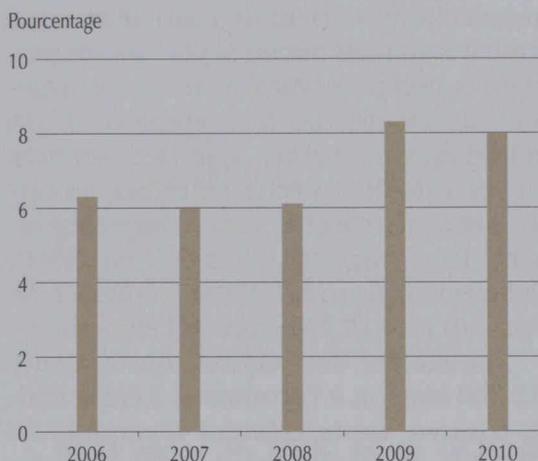
L'économie du Nunavut est celle qui a enregistré la croissance la plus rapide parmi l'ensemble des régions canadiennes en 2010, avec un gain de 14,8 p. 100, suivant un repli de 6,2 p. 100 en 2009. L'augmentation de la production minière et des activités d'exploration pétrolière et gazière est en bonne partie responsable de l'expansion survenue l'an dernier, notamment l'ouverture d'une nouvelle mine qui a contribué à l'accroissement de la production minière. En revanche, la construction d'ouvrages de génie a reculé. L'intensification des activités d'exploration a par ailleurs entraîné une augmentation de la production des activités de soutien de l'extraction minière, pétrolière et gazière. Enfin, la construction non résidentielle, principalement de bâtiments institutionnels, a aussi contribué à la progression générale de l'économie du territoire.

L'emploi

L'emploi a recommencé à augmenter au Canada en 2010, après le fléchissement de la création d'emplois observé en 2009. Sur

FIGURE 3-4

Taux de chômage au Canada, 2006-2010



Source : Statistique Canada.

l'année, l'emploi a progressé de 1,4 p. 100, ce qui équivaut à 227 900 postes. Près de 70 p. 100 des gains, soit 157 800 emplois, sont des postes à temps plein. La création de nouveaux emplois a poussé à la baisse le taux de chômage national, qui est passé de 8,3 p. 100 en janvier 2010 à 7,6 p. 100 en décembre suivant. Pour l'ensemble de l'année, le taux de chômage a atteint, en moyenne, 8,0 p. 100, ce qui représente une baisse de 0,3 point de pourcentage par rapport à 2009 (figure 3-4).

Les gains d'emplois ont été largement répandus au pays en 2010 et seuls l'Alberta et le Nouveau-Brunswick ont inscrit des pertes (8 000 et 4 000, respectivement).

Trois provinces ont accaparé la grande majorité des nouveaux emplois. L'Ontario a ainsi obtenu quelque 47,4 p. 100 des nouveaux emplois au pays, suivie du Québec avec 29,4 p. 100 et la Colombie-Britannique avec 16,7 p. 100.

L'emploi dans les industries productrices de biens était en hausse en 2010 par rapport à 2009. Cependant, les divers sous-secteurs n'ont pas tous enregistré des gains. L'emploi manufacturier a fléchi de 2,1 p. 100 par rapport à son niveau de 2009, ce qui équivaut à la disparition de quelque 37 500

postes. De façon similaire, il y a eu une perte de 15 400 emplois (4,9 p. 100) en agriculture. Ces baisses s'inscrivent dans une tendance à plus long terme où le secteur manufacturier et celui de l'agriculture ont perdu des emplois durant la plus grande partie de la décennie. Par contre, la construction a ajouté 56 400 emplois à la main-d'œuvre, tandis que les services publics, la forêt, la pêche, les mines, les carrières et le pétrole et le gaz ont accru légèrement leurs niveaux d'emploi en 2010. Globalement, les industries de production de biens ont créé 15 700 emplois l'an dernier.

Le secteur des services, qui a ajouté 212 200 emplois à l'économie, a été le maître d'œuvre de la création d'emplois en 2010. Les augmentations observées dans les soins de santé et les services d'aide sociale (81 500) et dans les services professionnels, scientifiques et techniques (74 800) comptent pour près des trois quarts des gains d'emploi dans les services. Des baisses d'emploi modérées ont été enregistrées dans les services divers (33 500), les transports et l'entreposage (10 500) et les services d'information, de culture et de loisirs (3 600).

Au cours de 2010, le Canada a refermé l'écart qui s'était creusé dans l'emploi depuis le sommet d'octobre 2008; il a néanmoins terminé l'année avec un niveau d'emploi légèrement inférieur à celui d'avant la récession. En janvier 2011, le Canada avait rattrapé tous les emplois perdus durant la récession, et l'économie a continué d'ajouter de nouveaux emplois dans les premiers mois de l'année.

L'inflation

En 2010, les consommateurs ont payé 1,8 p. 100 de plus, en moyenne, pour les biens et services du panier de l'indice des prix à la consommation (IPC) qu'en 2009. Il s'agit d'une augmentation considérable par rapport à la hausse de 0,3 p. 100 observée dans le climat de récession de 2009, mais ce taux demeure légèrement inférieur à la moyenne de 2,2 p. 100 de la période 2006-2008.

Pour l'ensemble de l'année, les prix étaient en hausse dans sept des huit grandes composantes de l'IPC. Les prix des services de transport et d'hébergement ont rebondi en 2010 après avoir reculé en 2009, sous l'effet des hausses des prix de l'énergie et des voitures de tourisme. Ensemble, le transport et l'hébergement représentent un peu plus de 45 p. 100 de la pondération totale du panier des biens et services de l'IPC.

Les coûts de transport ont augmenté de 4,3 p. 100 en 2010, après avoir diminué de 5,4 p. 100 l'année précédente. La hausse est principalement attribuable aux prix plus élevés de l'essence et des voitures de tourisme.

Le facteur dominant a été la hausse du prix de l'essence. Ainsi, en 2010, les prix de l'énergie ont avancé de 6,7 p. 100, après un recul de 13,5 p. 100 en 2009. Le prix de l'essence a augmenté de 9,1 p. 100, contre un recul de 17,5 p. 100 un an plus tôt. Le prix de l'électricité a progressé de 4,8 p. 100, s'ajoutant à une hausse de 1,8 p. 100 en 2009. Le prix du gaz naturel a fléchi de 1,8 p. 100, un taux beaucoup plus lent que la baisse de 20,1 p. 100 enregistrée en 2009.

Les prix des voitures de tourisme ont augmenté de 3,5 p. 100 en 2010, après s'être repliés de 5,9 p. 100 en 2009 et de 6,9 p. 100 en 2008.

Les coûts de logement étaient en hausse de 1,4 p. 100, après une baisse de 0,3 p. 100 l'année précédente. Les impôts fonciers ont augmenté de 4,1 p. 100. Outre le prix plus élevé de l'électricité, les coûts de remplacement des logements ont avancé de 3,7 p. 100, après avoir fléchi de 2,6 p. 100 en 2009. Par contre, les frais d'intérêts sur les prêts hypothécaires ont diminué de 4,4 p. 100 en 2010, après une légère augmentation de 0,3 p. 100 l'année précédente.

Par rapport à 2009, les pressions sur les prix se sont atténuées dans cinq des six autres grandes composantes de l'IPC : les aliments, l'entretien des ménages, les articles et le matériel d'ameublement, les vêtements et chaussures, les soins de santé et les soins personnels, et les boissons alcooliques et les produits du tabac.

Fait à noter, les prix des aliments ont augmenté plus lentement l'an dernier qu'en 2009 (1,4 p. 100 contre 4,9 p. 100). Les prix des aliments achetés dans les magasins étaient en hausse de 1,0 p. 100, ce qui est beaucoup moindre que l'augmentation de 5,5 p. 100 observée un an plus tôt. La hausse plus faible des prix des aliments s'explique en grande partie par la chute des prix des fruits et légumes frais, qui ont régressé de 2,7 p. 100 après une hausse de 8,1 p. 100 en 2009, ainsi que par les augmentations plus modérées des prix de la viande et des produits de boulangerie et céréales.

Les prix des vêtements et chaussures ont reculé de 1,9 p. 100 en 2010, après un repli de 0,4 p. 100 en 2009. C'est la neuvième année d'affilée où l'indice de prix de cette composante est en baisse.

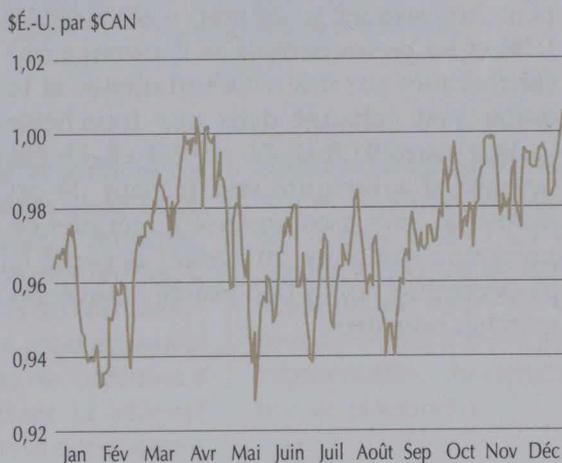
Enfin, les prix des loisirs, de l'éducation et des articles de lecture ont augmenté de 0,9 p. 100 en 2010, soit au même rythme qu'en 2009. Les progrès rapides de la technologie, l'amélioration des caractéristiques et de la qualité des produits, ainsi que la concurrence provenant des pays producteurs à faibles coûts ont continué à pousser à la baisse les prix des biens de divertissement au foyer en 2010, tandis que les coûts liés à l'éducation, à la lecture et aux autres activités culturelles étaient en hausse sur l'année.

Au niveau provincial, les hausses de prix ont été les plus fortes en Ontario (2,5 p. 100), dans les provinces atlantiques de Terre-Neuve-et-Labrador (2,4 p. 100), de la Nouvelle-Écosse (2,2 p. 100) et du Nouveau-Brunswick (2,1 p. 100). Les hausses de prix les plus faibles sont survenues au Manitoba et au Yukon (0,8 p. 100), tandis que les prix ont reculé de 0,7 p. 100 au Nunavut.

L'indice de base de la Banque du Canada¹ a augmenté de 1,7 p. 100 pour l'ensemble de l'année 2010, après une hausse de 1,8 p. 100 en 2009.

FIGURE 3-5

Taux de change Canada-États-Unis, 2010



Source: Statistics Canada.

Le dollar canadien

Après s'être déprécié par rapport au dollar américain en 2009, le dollar canadien a repris du terrain en 2010 (figure 3-5). La valeur moyenne du dollar canadien a atteint 97,09 ¢É.-U. en 2010, soit 9,53 ¢É.-U. de plus qu'en 2009 – une augmentation de 10,9 p. 100 en valeur par rapport au dollar américain sur l'année. Sur la base des moyennes annuelles, le dollar canadien a aussi progressé par rapport aux autres grandes monnaies, soit de 3,8 p. 100 contre le yen, de 11,8 p. 100 contre la livre sterling britannique et de 16,1 p. 100 contre l'euro.

Le dollar a débuté l'année à 96,4 ¢É.-U. le 4 janvier 2010. Fin janvier, il avait reculé à 93,9 ¢É.-U., pour ensuite entreprendre une remontée vers le milieu d'avril. Le 23 avril, les craintes suscitées par l'endettement souverain en Europe ont pris une dimension concrète quand le gouvernement de la Grèce a demandé un plan de sauvetage à l'UE et au FMI et que les marchés monétaires ont réagi en cherchant refuge du côté du dollar

1 L'indice de base est un agrégat spécial de l'IPC employé par la Banque du Canada comme instrument de la politique monétaire qui vise à maintenir l'inflation globale dans une fourchette variant entre 1 et 3 p. 100. L'indice de base est calculé après avoir retiré de l'IPC huit des composantes les plus volatiles, telles que définies par la Banque (les fruits, les préparations à base de fruits et les noix; les légumes et les préparations à base de légumes; les frais d'intérêts sur les prêts hypothécaires; le gaz naturel; le mazout et les autres carburants; l'essence; le transport interurbain; les produits du tabac et les fournitures pour fumeurs) et l'effet des changements apportés aux taxes indirectes.

américain. En conséquence, le dollar américain s'est apprécié par rapport aux monnaies étrangères, y compris le dollar canadien, qui a commencé à reculer jusqu'à atteindre un plancher annuel le 25 mai, à 92,8 ¢É.-U. L'été et les premiers mois de l'automne ont été marqués par une vive turbulence et le dollar s'est échangé dans une fourchette variant entre 93,8 ¢É.-U. et 98,1 ¢É.-U. Fin octobre, il a remonté vers le haut de cet intervalle, puis a commencé à marquer de nouveaux sommets, atteignant la parité le 31 décembre, soit à la dernière séance des marchés boursiers

Aperçu de la performance commerciale du Canada

Le commerce des biens et services du Canada a suivi un sentier assez similaire à celui du commerce mondial, décrit précédemment. En d'autres termes, il y a eu reprise, mais les valeurs du commerce sont demeurées inférieures à leurs sommets de 2008. En outre, à l'instar du commerce mondial, les gains sont pour la plupart imputables à une augmentation des volumes échangés, alors que la progression des prix a été modeste. En fait, les prix à l'importation au Canada ont diminué l'an dernier sous l'effet de l'appréciation du dollar canadien.

Du côté des exportations, les gains ont été dominés par les biens industriels, qui ont profité de la robustesse de la demande et des prix des produits de base. Les exportations de produits de l'automobile et de produits forestiers ont enregistré leurs premières hausses depuis 2004. Cependant, les exportations de machines et de matériel étaient en baisse pour la troisième année consécutive. Du côté des services, les gains à l'exportation ont été généralisés.

Le Canada a mieux résisté à la récession mondiale que la plupart de ses partenaires des économies avancées et s'est ainsi retrouvé en meilleure position pour absorber des importations. Les importations ont augmenté à la faveur de la reprise de l'activité mondiale, soutenue par le besoin de reconstituer les stocks des entreprises, abaissés durant la récession. Les consommateurs ont aussi contribué à la reprise, notamment dans les produits de l'automobile.

En 2009, le Canada a enregistré son premier déficit commercial en 15 ans; en 2010, ce déficit s'est accru de 4,6 milliards de dollars.

L'écart négatif croissant entre les exportations et les importations a contribué à creuser le déficit du compte courant, qui a

atteint 50,0 milliards de dollars l'an dernier, contre 43,5 milliards de dollars un an plus tôt. L'aggravation du déficit commercial explique environ les trois quarts de la détérioration du solde du compte courant, le reste étant principalement attribuable à une augmentation du déficit du poste des revenus de placement.

Les biens et services

À la faveur de la reprise mondiale, les exportations canadiennes de biens et services vers le monde ont rebondi de 8,7 p. 100 (38,0 milliards de dollars), pour atteindre 474,6 milliards de dollars en 2010. De même, les importations de biens et services au Canada étaient en hausse de 9,2 p. 100 (42,6 milliards de dollars), à 506,5 milliards de dollars (tableau 4-1). Ainsi, le déficit commercial a grimpé à 31,9 milliards de dollars, ce qui représente le second déficit commercial consécutif enregistré par le Canada après 15 années d'excédents. La détérioration de 4,6 milliards de dollars du solde commercial l'an dernier faisait suite à une chute spectaculaire de 51,2 milliards de dollars survenue un an plus tôt.

Pour l'ensemble de 2010, les exportations et les importations canadiennes de biens et services ont augmenté à destination et en provenance de tous les grands marchés – États-Unis, Union européenne, Japon et reste du monde (RdM) (figures 4-1 et 4-2).

Les gains du côté des exportations de biens et services ont été dominés par le Japon, l'UE et les États-Unis, avec des hausses de 10,5, 10,4 et 8,8 p. 100, respectivement. Globalement, les exportations canadiennes aux États-Unis ont crû de 27,1 milliards de dollars, à 333,6 milliards de dollars en 2010, représentant 70,3 p. 100 des exportations

TABLEAU 4-1

 Commerce des biens et services du Canada par région, 2010
 (millions de dollars et variation annuelle en pourcentage)

	Exportations de biens et services			Importations de biens et services			Solde du commerce de biens et services 2010
	2010	Part en 2010	Croissance en % par rapport à 2009	2010	Part en 2010	Croissance en % par rapport à 2009	
Monde	474 632	100,0	8,7	506 508	100,0	9,2	-31 876
É.-U.	333 640	70,3	8,8	312 101	61,6	9,0	21 539
UE	49 234	10,4	10,4	55 341	10,9	2,4	-6 107
Japon	10 952	2,3	10,5	11 738	2,3	9,4	-786
RdM ¹	80 806	17,0	6,9	127 328	25,1	12,8	-46 522

	Exportations de biens			Importations de biens			Solde des biens 2010
	2010	Part en 2010	Croissance en % par rapport à 2009	2010	Part en 2010	Croissance en % par rapport à 2009	
Monde	404 543	100,0	9,5	413 110	100,0	10,4	-8 567
É.-U.	296 432	73,3	9,3	259 557	62,8	9,8	36 875
UE	36 355	9,0	13,4	40 284	9,8	3,9	-3 929
Japon	9 708	2,4	9,5	10 011	2,4	7,3	-303
RdM ¹	62 048	15,3	8,1	103 258	25,0	15,1	-41 210

	Exportations de services			Importations de services			Solde des services 2010
	2010	Part en 2010	Croissance en % par rapport à 2009	2010	Part en 2010	Croissance en % par rapport à 2009	
Monde	70 090	100,0	4,4	93 398	100,0	4,0	-23 308
É.-U.	37 208	53,1	5,1	52 544	56,3	5,2	-15 336
UE	12 879	18,4	2,9	15 058	16,1	-1,4	-2 179
Japon	1 244	1,8	18,6	1 726	1,8	22,9	-482
RdM ¹	18 759	26,8	3,1	24 070	25,8	3,8	-5 311

1: RdM = Reste du monde.

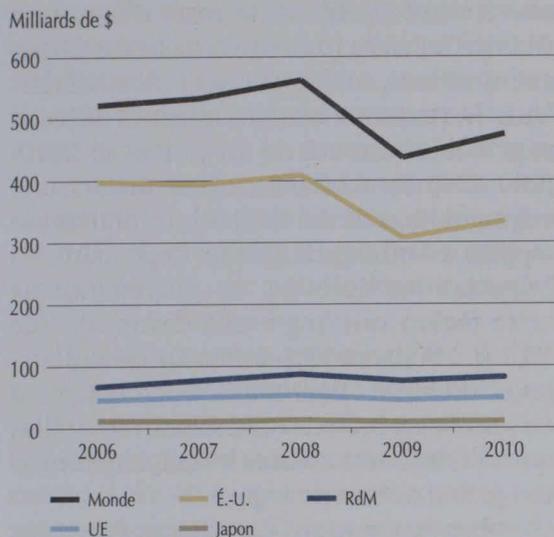
Source : Statistique Canada, matrice CANSIM 376-0001.

totales de biens et services du pays. Il y a donc eu une légère hausse par rapport à la part de 70,2 p. 100 enregistrée l'année précédente. De façon similaire, l'Union européenne a vu sa part des exportations canadiennes augmenter à 10,4 p. 100 l'an dernier, comparativement à 10,2 p. 100 en 2009. Les exportations vers l'Union européenne ont progressé de 4,6 milliards de dollars l'an dernier, pour atteindre 49,2 milliards de dollars. Les exportations de biens et

services au Japon étaient en hausse de 1,0 milliard de dollars, à 11,0 milliards de dollars, soit 2,3 p. 100 des exportations totales du Canada. Avec l'augmentation des parts des États-Unis, de l'UE et du Japon, la part du RdM a fléchi. Cette région englobe tous les pays de l'OCDE non mentionnés (c. à d. les pays autres que les États-Unis, ceux de l'UE et le Japon) ainsi que tous les pays non membres de l'OCDE. La région du RdM a reçu 17,0 p. 100 des exportations totales du

FIGURE 4-1

Exportations de biens et services du Canada par grande région, 2006-2010



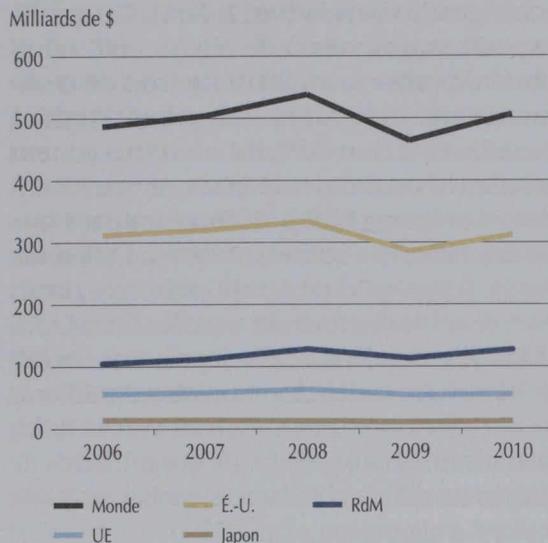
Source : Statistique Canada.

Canada (80,8 milliards de dollars) en 2010, en baisse par rapport au niveau de 17,3 p. 100 enregistré un an plus tôt.

Du côté des importations, on observe la situation inverse, sauf dans le cas du Japon, qui est parvenu à maintenir sa part de 2,3 p. 100 des importations canadiennes. Les importations de biens et services en provenance des États-Unis et de l'UE ont augmenté, quoique à un rythme inférieur à celui de 9,2 p. 100 enregistré pour l'ensemble des importations. Ainsi, ces deux économies ont vu leur part fléchir. La baisse a été marginale dans le cas des États-Unis, la part de ce pays glissant de 61,7 p. 100 à 61,6 p. 100, alors que les importations du Canada en provenance des États-Unis ont progressé de 9,0 p. 100 l'an dernier. Du côté de l'UE, les importations canadiennes n'ont augmenté que de 2,4 p. 100 en 2010 et la part de cette région a reculé un peu plus, cédant 0,7 point de pourcentage, à 10,9 p. 100, l'an dernier. Le RdM en a profité pour accroître sa part des importations totales du Canada : les importations en provenance de cette région ont grimpé de 12,8 p. 100 sur l'année. En conséquence, la

FIGURE 4-2

Importations de biens et services du Canada par grande région, 2006-2010



Source : Statistique Canada.

part des importations totales du Canada détenue par le RdM est passée 24,3 p. 100 à 25,1 p. 100 de 2009 à 2010.

Le déficit commercial de 31,9 milliards de dollars inscrit au poste des biens et services en 2010 représente une augmentation de 4,6 milliards de dollars par rapport au déficit de 27,2 milliards de dollars enregistré en 2009. Il y a eu amélioration du solde commercial avec les États-Unis, l'Union européenne et le Japon, mais elle a été plus que compensée par un déficit commercial plus important avec le RdM.

Les exportations aux États-Unis et les importations en provenance de ce pays ont progressé à peu près au même rythme qu'au cours de l'année précédente, produisant une amélioration de 1,2 milliard de dollars de l'excédent commercial bilatéral. Dans le cas du Japon, la progression plus rapide des exportations par rapport aux importations s'est traduite par une diminution de 32 millions de dollars du déficit commercial avec ce pays, à 786 millions de dollars. Du côté de l'UE, l'expansion plus rapide des exportations (10,4 p. 100) que des importations

(2,4 p. 100) a aussi contribué à réduire le déficit commercial bilatéral de 3,3 milliards de dollars, à 6,1 milliards de dollars. Cependant, ces gains ont été effacés par la détérioration de 9,2 milliards de dollars du solde des échanges du Canada avec le RdM. Le Canada exporte moins vers cette région qu'il n'importe de celle-ci : en 2010, le taux de croissance de 6,9 p. 100 des exportations canadiennes vers le RdM a été nettement inférieur à celui des importations provenant de cette région (12,8 p. 100), entraînant une détérioration du solde commercial bilatéral. Ainsi, les gains de 4,6 milliards enregistrés dans le solde commercial avec les États-Unis, l'Union européenne et le Japon ont contribué à réduire la détérioration de 9,2 milliards de dollars du solde commercial avec le RdM, laissant une hausse nette de 4,6 milliards de dollars du déficit commercial global en 2010.

Le commerce des biens

La reprise des exportations est en bonne partie (dans une proportion de 92,2 p. 100) attribuable au commerce des biens. Il faut dire que les biens représentent une part beaucoup plus élevée des exportations totales et qu'ils ont progressé plus rapidement que les services l'an dernier (9,5 p. 100 contre 4,4 p. 100). Cette situation s'explique en partie par le recul plus modéré des exportations de services durant la récession de 2009 (6,9 p. 100 comparativement à 24,6 p. 100 pour les biens), ce qui suggère que ce secteur n'avait pas besoin d'une croissance supérieure à la moyenne pour revenir à la tendance antérieure.

L'augmentation la plus importante des exportations de biens est survenue aux **États-Unis**. Les exportations du Canada vers son voisin du Sud ont progressé de 25,3 milliards de dollars en comparaison d'une expansion totale de 35,0 milliards de dollars des exportations de biens l'an dernier. Parallèlement, le Canada a importé 23,3 milliards de dollars de plus des États-Unis (sur une augmentation totale des importations de 39,0 milliards de dollars). Les exportations ayant avancé plus que les importations, l'excédent du commerce des biens avec les

États-Unis a augmenté de 2,0 milliards de dollars pour atteindre 36,9 milliards de dollars en 2010.

Au second rang des gains faits par le Canada dans ses échanges des biens en 2010, on retrouve la région du **reste du monde** (RdM). Celle-ci a fourni près de la moitié des gains restants, soit après ceux faits aux États-Unis. Les exportations canadiennes de biens vers le RdM ont crû de 8,1 p. 100 en 2010, pour atteindre 62,0 milliards de dollars, une augmentation de 4,6 milliards de dollars par rapport à l'année précédente. Cependant, les importations de biens en provenance de cette région ont augmenté davantage (de 15,1 p. 100, soit 13,5 milliards de dollars) pour atteindre 103,3 milliards de dollars. Il en résulte un écart de 8,9 milliards de dollars qui a contribué à creuser le déficit commercial global avec cette région.

Les exportations canadiennes de biens vers l'**Union européenne** ont enregistré la plus forte croissance de toutes les régions l'an dernier, gagnant 13,4 p. 100 (4,3 milliards de dollars) pour s'établir à 36,4 milliards de dollars. À l'opposé, les importations de biens en provenance de l'UE ont affiché la croissance la plus faible, soit 3,9 p. 100 (1,5 milliard de dollars), à 40,3 milliards de dollars. Au total, le déficit du commerce des biens du Canada avec l'UE a reculé à 3,9 milliards de dollars en 2010.

Enfin, les exportations de biens au **Japon** ont augmenté à un rythme plus élevé que les importations de biens en provenance de ce pays en 2010, soit 9,5 p. 100, comparativement à 7,3 p. 100 pour les importations. Les exportations de biens ont ainsi atteint 9,7 milliards de dollars, tandis que les importations ont été de 10,0 milliards de dollars et le déficit a rétréci à 303 millions de dollars, par rapport à 462 millions de dollars en 2009.

Performance sectorielle du commerce des biens

Si les échanges commerciaux ont profité d'une reprise modérée après le recul exceptionnel survenu en 2009, ils demeuraient toujours inférieurs aux niveaux d'avant la

récession à la fin de 2010. Un examen plus attentif du commerce par grands secteurs révèle que la faiblesse du côté des exportations n'est pas entièrement imputable à la récession – elle reflète en partie des changements structurels à plus long terme. D'une part, les importations dans certains secteurs ont rattrapé les pertes subies, tandis qu'ailleurs ils s'approchent des sommets atteints avant la récession. Le secteur de l'énergie, particulièrement sensible aux prix, fait exception : il demeure bien en-dessous des records inscrits il y a quelques années lorsque le prix du pétrole brut a touché 150 \$É.-U. le baril.

L'augmentation globale de 9,5 p. 100 des exportations canadiennes de biens en 2010 est attribuable à l'augmentation des volumes exportés et à une modeste hausse des prix¹. En effet, les volumes exportés ont progressé de 8,3 p. 100 sur les niveaux de 2009, tandis que les prix à l'exportation avançaient de 1,1 p. 100. En dépit de ces gains, les valeurs exportées demeurent inférieures à celles des années 2004 à 2008.

Les exportations étaient en hausse dans quatre des sept grands groupes de produits en 2010, avec en tête les biens et matériaux industriels, les produits de l'automobile et l'énergie.

Les biens et matériaux industriels sont devenus le premier secteur d'exportation du Canada l'an dernier, alors que ses exportations ont augmenté de 21,9 p. 100 (17,4 milliards de dollars) pour atteindre 96,5 milliards de dollars. Le secteur représente 23,9 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes de biens. Les métaux et alliages occupaient le premier rang (hausse de 39,8 p. 100, à 39,2 milliards de dollars), suivis des minerais métalliques (gain de 26,0 p. 100, à 13,0 milliards de dollars). Des prix plus élevés sont à l'origine d'une bonne partie des gains enregistrés pour les minerais métalliques, tandis que des hausses de prix et de volumes sont responsables des gains du sous-secteur des métaux et alliages. Les augmentations de prix ont été particulièrement fortes pour le nickel, le cuivre et le zinc – tant

pour les minerais que pour les métaux. Une combinaison de hausses de prix et de volumes a aussi contribué à gonfler les exportations de produits chimiques, de plastiques et d'engrais, qui ont grimpé de 17,6 p. 100, à 30,1 milliards de dollars. Dans le cas des engrais, de fortes augmentations de volumes ont compensé une chute de 18,8 p. 100 des prix, produisant une hausse des exportations de 29,4 p. 100 en valeur. Les biens et matériaux industriels divers expliquent le reste de l'augmentation observée dans les exportations de biens et matériaux industriels, avec une hausse de quelque 13,4 p. 100. Les reculs subis dans les exportations d'amiante et d'autres produits minéraux non métalliques de base ont limité les gains à l'exportation dans cette catégorie.

Des hausses de prix plus faibles et une croissance presque nulle des volumes exportés sont à l'origine de la progression limitée des exportations de **produits énergétiques**; l'énergie, qui occupait le premier rang des principales catégories d'exportations en 2009, a glissé au second rang l'an dernier. Globalement, les exportations énergétiques étaient en hausse de 13,5 p. 100, à 90,7 milliards de dollars, en 2010. Les prix du pétrole brut ont remonté quelque peu en 2010 après une correction de 31,2 p. 100 l'année précédente. Cependant, la diminution de 1,8 p. 100 des volumes exportés a freiné partiellement la hausse des prix. Du côté du gaz naturel, la hausse de 3,0 p. 100 des volumes exportés n'a pas suffi à compenser le recul de 4,9 p. 100 des prix, entraînant une diminution nette de 2,1 p. 100 de la valeur des exportations de gaz naturel.

Les exportations de machines et matériel ont reculé pour une troisième année d'affilée, cédant 4,5 milliards de dollars, soit 5,5 p. 100, pour tomber tout juste sous la barre des 76,0 milliards de dollars. Cela représente une baisse de près de 20 p. 100 par rapport au niveau record enregistré en 2007. Les pertes ont été largement généralisées au sein de cette catégorie. Plus de 40 p. 100 des pertes, soit 1,8 milliard de dollars, sont survenues dans la

1 Statistique Canada, *Commerce international des marchandises : revue annuelle 2010*, n° 65 208 X (2011) au catalogue.

sous-catégorie des aéronefs et autres matériels de transport, l'essentiel du repli étant dû aux aéronefs. Les exportations de matériel de télécommunications et de machines de bureau ont diminué en 2010, ce qui explique en bonne partie le recul de 1,4 milliard de dollars de la sous-catégorie des autres machines, tandis que les exportations de matériel industriel et de machines agricoles fléchissaient de 1,2 milliard de dollars, avec des baisses enregistrées dans les deux principaux groupes de cette sous-catégorie.

Après cinq années de morosité, les exportations de **produits de l'automobile** ont renversé la tendance et enregistré une augmentation. Les exportations étaient en hausse de 13,0 milliards de dollars, soit 29,6 p. 100, à 56,8 milliards de dollars. La plus grande partie des gains provient des voitures de tourisme, dont les exportations ont progressé de 11,3 milliards de dollars grâce à une augmentation de 55 p. 100 du volume de véhicules exportés. Simultanément, les exportations de pièces d'automobile ont avancé de plus d'un cinquième en valeur et de plus d'un quart en volume. C'est la première augmentation des exportations de pièces, après sept années consécutives de baisses. Le recul des exportations de camions, soit 38,6 percent (1,5 milliard de dollars) est venu assombrir ces gains.

Les exportations de produits de **l'agriculture et de la pêche** ont fléchi en 2010, soit de 329 millions de dollars (0,9 p. 100), pour s'établir à 36,9 milliards de dollars. Les pertes touchent principalement le blé (1,4 milliard de dollars), l'orge (128 millions de dollars) et la viande (150 millions de dollars), tandis que des gains pour la plupart limités ont été enregistrés pour les autres produits agricoles, à l'exception des autres produits de l'agriculture et de la pêche, qui ont progressé de 1,1 milliard de dollars.

Comme dans le cas des produits de l'automobile, les exportations de **produits forestiers** ont mis fin à cinq années consécutives de recul des exportations en enregistrant un gain de 2,3 milliards de dollars (12,0 p. 100) l'an dernier. Les exportations de produits forestiers sont remontées à

21,8 milliards de dollars en 2010. Les exportations de pâte et de bois d'œuvre sont à l'origine des gains avec des augmentations de 1,7 milliard de dollars et de 1,3 milliard de dollars, respectivement, tandis que les exportations de papier journal et d'autres papiers reculaient de 0,7 milliard de dollars.

Les exportations d'**autres produits de consommation** ont aussi poursuivi une tendance à la baisse en 2010, régressant de 1,5 milliard de dollars (8,4 p. 100), à 16,4 milliards de dollars. C'est le troisième recul consécutif des exportations de ces produits, qui comprennent les articles d'ameublement de maison, les articles de sport et l'habillement.

Les importations de toutes les grandes catégories de produits étaient en hausse en 2010. Au total, une diminution de 4,5 p. 100 des prix à l'importation conjuguée à une augmentation de 15,5 p. 100 des volumes importés se sont soldées par une hausse de la valeur des importations de 39,0 milliards de dollars, soit 10,4 p. 100, à 413,1 milliards de dollars.

Parallèlement à la reprise des exportations de voitures, les importations de **produits de l'automobile** étaient aussi en avance de 13,3 milliards de dollars, à 68,6 milliards de dollars, un gain de 24,1 p. 100. Les pièces d'automobile, dont une partie entre probablement dans la production des voitures exportées l'année dernière, ont dominé les gains, avec une hausse de 5,8 milliards de dollars. Les importations de camions et de voitures de tourisme étaient aussi en forte hausse l'an dernier, progressant de 4,0 milliards de dollars et de 3,5 milliards de dollars, respectivement.

Les importations de **biens et matériels industriels** ont augmenté de 11,8 milliards de dollars, soit 15,7 p. 100, à 86,9 milliards de dollars. Environ 70 p. 100 de la hausse est attribuable aux métaux et minerais métalliques, en progression de 8,3 milliards de dollars, principalement du côté des métaux précieux. Le reste des gains était réparti assez également entre les produits chimiques, les plastiques et le caoutchouc (les plastiques en tête) et les autres biens industriels (où les produits métalliques de base ont fourni environ la moitié des gains).

Les importations d'**énergie** ont augmenté de 6,2 milliards de dollars, soit 18,3 p. 100, pour atteindre 40,2 milliards de dollars l'an dernier. Le pétrole et les produits du charbon (hausse 3,0 milliards de dollars) et le pétrole brut (gain de 2,3 milliards de dollars) sont à l'origine de la plus grande partie de l'augmentation.

Les importations de **machines et matériel**, la plus importante catégorie d'importations du Canada, ont enregistré une modeste hausse, soit de 5,3 p. 100 (5,8 milliards de dollars), à 113,7 milliards de dollars. Toutes les catégories d'importations étaient en avance, sauf les aéronefs et autres matériels de transport. Les machines et matériel divers, en particulier le matériel de communications, ont dominé les gains (3,7 milliards de dollars), tandis que les importations d'aéronefs et autres matériels de transport fléchissaient de 1,2 milliard de dollars.

Les importations de **produits forestiers** étaient en déclin depuis 2003, mais la tendance s'est renversée et elles ont inscrit une hausse en 2010. Elles ont gagné 259 millions de dollars (10,9 p. 100), à 2,6 milliards de dollars. Les matériaux fabriqués en bois sont à l'origine de cette augmentation, avec un gain de 289 millions de dollars, tandis que les importations de produits de bois brut ont fléchi de 31 millions de dollars l'an dernier.

Après avoir enregistré un repli inhabituel en 2009, les importations de **biens de consommation** ont renoué avec la croissance en 2010, inscrivant un gain de 237 millions de dollars, soit 0,4 p. 100, pour atteindre 57,7 milliards de dollars. Cela représente une augmentation d'environ 0,3 p. 100 par rapport au sommet d'avant la récession, soit en 2008. Les téléviseurs et les articles d'ameublement de maison expliquent la plus grande partie de ce gain.

Les importations de **produits de l'agriculture et de la pêche**, la seule grande catégorie à avoir évité un recul durant la récession de 2009, ont poursuivi leur expansion en 2010. En hausse constante depuis 2004, ces importations ont gagné encore 226 millions de dollars l'an dernier, soit 0,8 p. 100, atteignant 29,6 milliards de dollars. Les gains étaient

généralisés, avec toutefois quelques replis notables pour les fruits secs, les fruits et les préparations à base de fruits (127 millions de dollars), les autres céréales et préparations céréalières (125 millions de dollars) et le maïs (101 millions de dollars).

Le commerce des services

Comme ce fut le cas pour les biens, le commerce des services a rebondi en 2010, après avoir fléchi en raison de la récession l'année précédente. À l'instar des biens, la reprise n'a pas été suffisamment robuste pour reprendre tout le terrain perdu. En 2010, les exportations de services ont augmenté de 4,4 p. 100, à 70,1 milliards de dollars, tandis que les importations de services étaient en hausse 4,0 p. 100, à 93,4 milliards de dollars, engendrant un déficit de 23,3 milliards de dollars pour l'année, ce qui est 646 millions de dollars supérieur au déficit enregistré en 2009. Les déficits croissants des services de voyages et des services de transport ainsi qu'une légère détérioration des services gouvernementaux n'ont été qu'en partie compensés par l'élimination du déficit des services commerciaux, résultant en une augmentation du déficit global.

Au niveau régional, le Canada accuse un déficit dans le commerce des services avec tous ses grands partenaires (tableau 4-1). Le plus élevé provient des échanges avec les États-Unis (15,3 milliards de dollars), suivi du RdM (5,3 milliards de dollars) et de l'UE (2,2 milliards de dollars), tandis que le déficit avec le Japon est le plus modeste (0,5 milliard de dollars). L'augmentation du déficit du commerce des services l'an dernier découle d'un accroissement des déficits enregistrés avec les États-Unis, le Japon et le RdM; en revanche, le Canada est parvenu à réduire le déficit dans ses échanges de services avec l'UE.

L'activité dans le secteur des **voyages et du tourisme** a repris de la vigueur en 2010. La vigueur du dollar canadien a aidé à créer des conditions favorables pour que les Canadiens voyagent à l'étranger, avec pour résultat que les dépenses de voyage des Canadiens à l'étranger ont augmenté de 9,7 p. 100 (tableau 4-2). Tant les dépenses de

TABLEAU 4-2

Commerce des services par secteurs détaillés, 2009 et 2010
(millions de dollars et variation annuelle en pourcentage)

	Exportations			Importations			Solde		
	2009	2010	Croissance	2009	2010	Croissance	2009	2010	Variation en \$
Total, ensemble des services	67 143	70 090	4,4	89 807	93 399	4,0	-22 664	-23 309	-645
Voyages	15 519	16 263	4,8	27 692	30 381	9,7	-12 173	-14 118	-1 945
Voyages d'affaires	2 528	2 687	6,3	3 520	3 932	11,7	-992	-1 245	-253
Voyages personnels	12 992	13 576	4,5	24 172	26 450	9,4	-11 180	-12 874	-1 694
Transports	10 120	11 363	12,3	19 655	21 493	9,4	-9 535	-10 130	-595
Transports maritimes	2 707	3 024	11,7	8 699	9 575	10,1	-5 992	-6 551	-559
Transports aériens	4 409	5 074	15,1	8 718	9 535	9,4	-4 309	-4 461	-152
Transports terrestres et autres	3 004	3 265	8,7	2 238	2 385	6,6	766	880	114
Services commerciaux	39 681	40 684	2,5	41 154	40 209	-2,3	-1 473	475	1 948
Services de communication	2,650	2 723	2,8	2 089	2 201	5,4	561	522	-39
Services de construction	298	268	-10,1	351	235	-33,0	-53	33	86
Services d'assurances	4 340	4 283	-1,3	6 411	6 289	-1,9	-2 071	-2 006	65
Autres services financiers	2 636	3 156	19,7	4 039	3 468	-14,1	-1 403	-312	1 091
Services informatiques et d'information	4 873	5 041	3,4	2 435	2 374	-2,5	2 438	2 667	229
Redevances et droits de licences	3 673	3 705	0,9	8 801	8 569	-2,6	-5 128	-4 864	264
Services de gestion	5 881	5 081	-13,6	4 722	5 006	6,0	1 159	75	-1 084
Recherche-développement	3 457	3 901	12,8	1 185	892	-24,7	2 272	3 009	737
Services d'archit., d'ingénierie et autres serv. tech.	4 876	5 513	13,1	3 243	3 111	-4,1	1 633	2 402	769
Autres services aux entreprises	4 861	4 967	2,2	5 499	5 300	-3,6	-638	-333	305
Services audio-visuels	2 137	2 044	-4,4	2 381	2 762	16,0	-244	-718	-474
Services gouvernementaux	1 824	1 777	-2,6	1 304	1 316	0,8	520	461	-59

Source : Statistique Canada, matrice CANSIM 376-0035.

voyage personnelles (9,4 p. 100) que les dépenses pour des voyages d'affaires (11,7 p. 100) ont été en forte progression. Parallèlement, les dépenses de voyage des étrangers au Canada ont aussi augmenté, mais moins que celles des Canadiens à l'étranger. Les dépenses de voyage personnelles des étrangers au Canada étaient en hausse de 4,5 p. 100, tandis que les dépenses de voyage d'affaires des étrangers au Canada progressaient de 6,3 p. 100. Au total, les dépenses de voyage des Canadiens à l'étranger ont été supérieures à celles des étrangers

au Canada, entraînant une augmentation du déficit du commerce des services de voyage de 1,9 milliard de dollars, à 14,1 milliards de dollars.

À la faveur de la reprise des échanges de biens avec tous les grands partenaires, le commerce des **services de transport** a aussi augmenté avec toutes les régions en 2010. La seule exception à ce chapitre a trait aux importations de services de transport en provenance de l'UE. Cela est probablement lié à la faible augmentation des importations de biens de cette région.

Les exportations de services de transport ont grimpé de 12,3 p. 100 (1,2 milliard de dollars), tous les grands partenaires commerciaux montrant des gains supérieurs à 10 p. 100. Les exportations ont progressé de 8,7 p. 100 dans le cas des services de transport terrestre, de 11,7 p. 100 pour les services de transport maritime et de 15,1 p. 100 pour les services de transport aérien. Les importations de services de transport étaient aussi en progression générale, sauf pour l'UE, (baisse de 1,9 p. 100), tel que noté ci-dessus. Dans l'ensemble, les importations de services de transport ont augmenté de 9,4 p. 100, avec en tête les États-Unis (16,0 p. 100). Encore ici, les importations de services de transport terrestre sont la catégorie dont la reprise a été la plus lente (6,6 p. 100), suivie du transport aérien (9,4 p. 100) et du transport maritime (10,1 p. 100).

Le Canada est habituellement déficitaire dans ses échanges de **services commerciaux**; mais la situation a changé en 2010, le pays inscrivant son premier excédent, soit 477 millions de dollars. Les exportations de services commerciaux ont augmenté de 2,5 p. 100 (1,0 milliard de dollars), tandis que les importations reculaient de 2,3 p. 100 (0,9 milliard de dollars), faisant passer le solde commercial d'un déficit de 1,5 milliard de dollars en 2009 à un surplus l'an dernier. Les exportations de services commerciaux étaient en hausse vers tous les grands partenaires, sauf le RdM. Simultanément, les importations de services commerciaux en provenance de tous les grands partenaires ont régressé, à l'exception du Japon, où elles ont progressé de 40,3 p. 100. Cependant, comme le Japon ne représente que 2,2 p. 100 des importations totales de services commerciaux du Canada, l'augmentation survenue avec ce pays n'a pas suffi à compenser les baisses enregistrées avec les autres partenaires.

Dans bien des cas, l'effet combiné d'une hausse des exportations et d'une baisse des importations s'est traduite par une amélioration du solde des échanges de services commerciaux. En particulier, le solde du commerce des autres services financiers

est celui qui s'est amélioré le plus (1,1 milliard de dollars), suivi des services d'architecture, de génie et des autres services techniques (gain de 769 millions de dollars), des services de recherche-développement (737 millions de dollars) et des autres services divers aux entreprises (305 millions de dollars). Du côté des services de gestion et des services audio-visuels, la baisse des exportations et la hausse des importations ont contribué à freiner l'amélioration globale du solde commercial.

Le compte courant

Le compte courant enregistre les flux de transactions entre le Canada et ses partenaires commerciaux. Tel qu'indiqué précédemment, les échanges de biens et services représentent la composante la plus importante. Les deux autres composantes du compte courant saisissent les flux de paiements et de rentrées de revenus de placements et de transferts courants.

Le déficit du compte courant s'est creusé entre 2009 et 2010, passant de 43,5 milliards de dollars à 50,0 milliards de dollars l'an dernier, une augmentation de 6,5 milliards de dollars. L'essentiel de la hausse du déficit du compte courant de 2009 à 2010 est attribuable à l'aggravation de 4,6 milliards de dollars du déficit des échanges de biens et services. Le recul de 4,0 milliards de dollars du solde du commerce des biens explique environ 62 p. 100 de la détérioration globale du solde du compte courant, tandis que la baisse de 0,6 milliard de dollars du solde des échanges de services représente une autre tranche de 10 p. 100.

Le Canada a toujours enregistré un déficit au poste des revenus de placements. La croissance des paiements au titre des revenus de placements a été légèrement supérieure à celle des rentrées à ce poste (7,8 p. 100 pour les paiements et 7,1 p. 100 pour les rentrées). En conséquence, le déficit des revenus de placements s'est creusé de 1,5 milliard de dollars. Les bénéfices gagnés par les investisseurs canadiens étaient en hausse de 7,6 milliards de dollars en 2010, tandis que les revenus de

portefeuille sous forme de dividendes et d'intérêts et les autres revenus des détenteurs de placements étaient en baisse de 2,7 milliards de dollars et de 0,9 milliard de dollars, respectivement. En outre, les paiements des Canadiens sur les investissements étrangers directs ont augmenté de 5,4 milliards de dollars, tandis que ceux allant aux détenteurs de placements de portefeuille ont progressé de 2,4 milliards de dollars par rapport à 2009; les paiements versés aux autres détenteurs de placements ont par contre diminué de 2,3 milliards de dollars.

Les transferts courants sont la plus petite des trois principales composantes du compte courant. En 2010, les rentrées au titre des transferts courants étaient en hausse de 93 millions, à 8,7 milliards de dollars, tandis que les paiements de transferts courants augmentaient à 11,2 milliards de dollars. L'effet net est une augmentation de 290 millions de dollars du déficit du poste des transferts courants en 2010, à 2,4 milliards de dollars, alors qu'il était de 2,1 milliards de dollars l'année précédente.

Points saillants de l'évolution du commerce des marchandises du Canada

Profitant de l'amélioration des conditions du marché mondial, le commerce du Canada a rebondi en 2010. La reprise généralisée de l'activité économique, la reconstitution des stocks et de meilleures perspectives du côté des consommateurs ont aidé à soutenir la demande étrangère pour les produits canadiens. Cette tendance a renforcé la demande canadienne pour les intrants intermédiaires étrangers, stimulé l'emploi et aidé à relancer la consommation au pays. Par conséquent, tant les exportations que les importations du Canada ont augmenté l'an dernier.

Le présent chapitre examine plus en détails l'évolution du commerce des marchandises du Canada au cours de l'année écoulée – pour les différents partenaires commerciaux, produits et provinces – à l'aide des statistiques canadiennes détaillées sur le commerce par produit de base et par pays¹.

Les exportations canadiennes de marchandises vers le monde ont augmenté à 399,4 milliards de dollars en 2010, tandis que les importations avançaient à 403,3 milliards de dollars. Dans la plupart des cas, les niveaux d'échanges du Canada avec ses principaux partenaires sont demeurés sous leurs niveaux d'avant la récession. L'essentiel du commerce du Canada se déroule avec quelques partenaires. Les dix principales destinations des exportations ont reçu environ 90 p. 100 des exportations totales de marchandises, tandis que les dix principaux pays fournisseurs ont représenté plus de 80 p. 100 des importations canadiennes en 2010. Il y a eu très peu de

mouvement dans le classement des principaux partenaires commerciaux du Canada. Du côté des exportations, les huit premières destinations l'an dernier étaient les mêmes que l'année précédente, tandis que pour les importations, les neuf principales sources sont demeurées inchangées pour ce qui est de la composition que du classement.

Trois pays ont fait leur entrée dans le groupe des dix principaux partenaires commerciaux du Canada : du côté des exportations, le Brésil et la Norvège, qui ont ravi le neuvième et le dixième rang, respectivement; du côté des importations, Taïwan s'est hissé en dixième position.

Pour ce qui est des produits qui ont joué un rôle clé dans la performance commerciale du Canada en 2010, les véhicules automobiles, l'or, certains produits énergétiques (comme le pétrole brut et le gaz naturel) et diverses ressources non énergétiques telles que la potasse, le blé et les métaux, ont enregistré des excédents commerciaux considérables et, pour la plupart, fait une contribution positive aux soldes commerciaux. Par contre, un certain nombre de produits manufacturés, avec en tête les camions et les pièces d'automobiles, le matériel de télécommunications, les médicaments, les ordinateurs et les circuits intégrés ont affiché des déficits et, pour la plupart, ont eu un impact négatif sur les soldes commerciaux. Plusieurs produits liés aux ressources ont vu leurs prix grimper l'an dernier, sous l'effet de l'expansion économique sans précédent des marchés émergents à travers le monde. Le secteur nord-américain

¹ Les statistiques sur le commerce canadien se présentent essentiellement sous deux formes : les statistiques compilées sur une base douanière et celles qui sont compilées sur la base de la balance des paiements. Au chapitre 4, l'analyse du commerce avec les « principaux partenaires » repose sur les données du commerce de la balance des paiements. Les statistiques sur les échanges commerciaux désagrégés au niveau des produits de base et des pays individuels sont produites uniquement sur une base douanière. Comme le chapitre 5 examine l'évolution du commerce à un niveau détaillé, les chiffres présentés reflètent les statistiques compilées sur une base douanière.

de l'automobile semble aussi émerger du monumental effort de restructuration entrepris ces dernières années. Un des faits saillants de la performance commerciale du Canada a été la reprise des exportations de voitures de tourisme après cinq années consécutives de déclin. Cependant, un effet secondaire de cet effort de reconstruction à l'échelle continentale semble être la disparition de la production canadienne de camions destinés à l'exportation.

Un autre fait saillant de la performance commerciale du Canada en 2010 a été l'augmentation des exportations de produits du bois après un recul de cinq ans. Les exportateurs canadiens de bois et de pâte sont maintenant plus présents sur les marchés asiatiques en croissance rapide après plusieurs années de demande léthargique pour leurs produits, attribuable au marasme du marché de l'habitation aux États-Unis.

Le commerce des dix principaux partenaires commerciaux

Les exportations de marchandises

Après avoir plongé de 25,6 p. 100, les exportations canadiennes de marchandises vers le monde ont rebondi en 2010, gagnant 11,0 p. 100, à 399,4 milliards de dollars. Cette performance est le fruit de la reprise vigoureuse qui a suivi la récession mondiale de 2009. Pour la plupart, les exportations vers les principaux partenaires du Canada sont demeurées sous leur niveau d'avant la récession. Cependant, les exportations en Chine et au Royaume-Uni ont été supérieures à leur niveau de 2008, tandis que celles à destination du Brésil étaient presque à parité. La forte poussée des exportations vers ce pays a essentiellement permis au Brésil de revenir à son niveau de 2008, tandis que la croissance des exportations au Royaume-Uni l'an dernier a projeté ce pays au-dessus du niveau d'avant la récession. Dans le cas de la Chine, les exportations ont continué de croître en 2009² et en 2010.

En 2010, deux pays – le Brésil et la Norvège – ont joint le groupe des dix principales destinations des exportations canadiennes, au neuvième et au dixième rang, respectivement; ils ont déplacé la France (passée de la neuvième à la onzième position) et l'Inde (qui a glissé du dixième au treizième rang). Collectivement, les dix premières destinations en importance ont représenté 89,9 p. 100 des exportations totales de marchandises.

Les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial du Canada du côté des exportations, avec une part atteignant 74,9 p. 100 en 2010, ce qui est légèrement inférieur à la part de 75,0 p. 100 enregistrée un an plus tôt. Les exportations aux États-Unis ont augmenté de 29,0 milliards de dollars, soit 10,8 p. 100, pour atteindre 299,1 milliards de dollars. Bien que la récession aux États-Unis ait pris fin en juin 2009, la reprise a été chancelante en comparaison des récessions passées. La confiance des consommateurs demeure faible, influencée par la baisse prolongée des prix du logement et le chômage élevé. En dépit d'une augmentation en 2010, les exportations canadiennes aux États-Unis sont demeurées inférieures à leurs niveaux de l'une ou l'autre des années de la période 1999-2008.

L'essentiel des gains enregistrés dans les exportations aux États-Unis en 2010 sont concentrés dans trois catégories : les combustibles et huiles minéraux, les véhicules automobiles, ainsi que les pierres et métaux précieux. Ensemble, elles ont fourni plus de 95 p. 100 de l'augmentation des exportations bilatérales durant l'année écoulée. La montée rapide des prix de l'énergie a aidé à gonfler les exportations de combustibles et huiles minéraux de près de 12,6 milliards de dollars. Le pétrole brut arrive en tête avec un gain de 9,2 milliards de dollars, alors que les exportations de gaz naturel étaient sensiblement inchangées l'année précédente.

Les exportations de produits de l'automobile aux États-Unis ont progressé pour la première fois après cinq années de baisses consécutives. Les exportations de véhicules ont augmenté de 11,9 milliards de dollars, à

2 Voir *Le commerce international du Canada 2010*.

48,3 milliards de dollars, la plus grande partie des gains étant attribuable aux voitures de tourisme (11,4 milliards de dollars). Les pièces d'automobiles étaient également en hausse de 2,0 milliards de dollars, tandis que les exportations de camions ont reculé de plus de 0,75 milliard de dollars. Les exportations de camions ont chuté en moyenne de près de 60 p. 100 annuellement au cours des trois dernières années. En 2010, elles représentaient moins d'un seizième de leur niveau de 2007.

Les gains observés du côté des pierres et métaux précieux ont été dominés par l'or (hausse de près de 2,0 milliards de dollars) et l'argent (1,1 milliard de dollars), les pièces de monnaie et les déchets et débris de métaux précieux expliquant la plupart du reste des gains.

Les exportations de marchandises au **Royaume-Uni**, qui demeure la deuxième destination en importance du Canada, ont grimpé à 16,4 milliards de dollars en 2010, soit 4,1 p. 100 de l'ensemble des exportations. Les exportations étaient en hausse de 35,7 p. 100 (4,3 milliards de dollars). Les pierres et métaux précieux ont dominé les gains avec une hausse de 3,5 milliards de dollars, l'or (3,0 milliards de dollars) prenant la part du lion. Des gains notables ont aussi été enregistrés pour le nickel (0,7 milliard de dollars) et les aéronefs (0,4 milliard de dollars).

La **Chine** demeure au troisième rang des destinations des exportations canadiennes, accueillant 3,3 p. 100 de l'ensemble de nos exportations de marchandises. Les exportations en Chine ont progressé de 2,1 milliards de dollars, à 13,2 milliards de dollars. La pâte, les graisses et huiles, le bois et les combustibles et huiles minéraux sont à l'origine de la plus grande partie des gains, avec des hausses de 0,7 milliard de dollars, 0,6 milliard de dollars, 0,5 milliard de dollars et 0,4 milliard de dollars, respectivement. Cependant, les exportations d'oléagineux ont inscrit une perte importante (0,7 milliard de dollars), entièrement attribuable à la diminution des expéditions de graines de canola. Sur la période de cinq ans allant de 2006 à 2010,

la part des exportations canadiennes allant en Chine est passée de 1,8 p. 100 à 3,3 p. 100.

Le **Japon** était la quatrième plus importante destination des exportations du Canada en 2010. Les exportations au Japon ont atteint 9,2 milliards de dollars, une hausse de 0,9 milliard de dollars (10,6 p. 100) sur 2009. Les minéraux expliquent la plus grande partie de l'augmentation (331 millions de dollars), suivis du bois, avec un gain de 164 millions de dollars. Le Japon a reçu 2,3 p. 100 de l'ensemble des expéditions canadiennes à l'étranger en 2010.

Le **Mexique** arrive au cinquième rang des pays d'exportation pour le Canada. Les exportations vers ce pays sont celles qui ont augmenté le moins vite parmi les dix principales destinations, avec un taux de croissance de seulement 4,2 p. 100 (204 millions de dollars), à un peu plus de 5,0 milliards de dollars. Les gains notables enregistrés pour les oléagineux (188 millions de dollars) et l'aluminium (104 millions de dollars) ont été annulés par les pertes subies dans les exportations de machines et appareils mécaniques (201 millions de dollars) et les machines et le matériel électriques (154 millions de dollars). Des gains plus modestes dans d'autres catégories, notamment le fer et l'acier, la viande et les véhicules automobiles, expliquent l'augmentation globale des exportations vers ce pays.

L'**Allemagne** arrivait au sixième rang en 2010. Les exportations vers ce pays étaient en hausse de 201 millions de dollars (5,4 p. 100), pour atteindre 3,9 milliards de dollars. Les gains enregistrés dans les exportations de minerais minéraux (314 millions de dollars) et de produits chimiques inorganiques (122 millions de dollars) ont été en grande partie effacés par une diminution de 379 millions de dollars des exportations d'aéronefs et de pièces.

Les exportations vers le septième pays en importance, la **Corée**, ont progressé de 182 millions de dollars (5,2 p. 100), à 3,7 milliards de dollars. Un gain de 160 millions de dollars dans les exportations de céréales a été largement neutralisé par une baisse de 134 millions de dollars dans les exportations de

machines et d'appareils. Il y a eu des gains plus modestes dans les exportations de pâte (82 millions de dollars), de combustibles et huiles minéraux (60 millions de dollars) et de bois (46 millions de dollars), qui ont tous contribué à l'augmentation générale.

Les **Pays-Bas** arrivaient au huitième rang en 2010, soit le même qu'en 2009. Les exportations vers les Pays-Bas étaient en hausse de 490 millions (17,8 p. 100), pour s'établir à 3,2 milliards de dollars. Les gains importants du côté de l'aluminium (226 millions de dollars), des oléagineux (215 millions de dollars), du nickel (153 millions de dollars) et des produits chimiques inorganiques (115 millions de dollars) ont été partiellement annulés par le recul de 228 millions de dollars des exportations de combustibles et huiles minéraux.

Le **Brésil** a fait son entrée dans le groupe des dix principaux marchés d'exportation du Canada pour la première fois en 2010, prenant le neuvième rang – un bond considérable par rapport à la quatorzième place qu'il occupait en 2009. Les exportations ont bondi de 60,4 p. 100 (967 millions de dollars) pour atteindre près de 2,6 milliards de dollars. Trois produits expliquent l'essentiel de cette progression : les engrais, en hausse de 301 millions de dollars (180,9 p. 100), les produits pharmaceutiques, avec un gain de 281 millions de dollars (3 158,6 p. 100), et les combustibles et huiles minéraux, qui ont augmenté de 192 millions de dollars (94,7 p. 100). Le Canada a repris presque tout le terrain perdu dans ses exportations au Brésil durant la récession mondiale de 2009.

Au dixième rang, on retrouve la **Norvège**, pays qui occupait le treizième rang en 2009. Les exportations vers la Norvège ont bondi de 43,4 p. 100, soit 765 millions de dollars, pour s'établir à 2,5 milliards de dollars. Les gains étaient généralisés parmi les principaux produits exportés, mais l'essentiel de l'augmentation est attribuable au nickel (616 millions de dollars) et, dans une moindre mesure, l'aluminium (108 millions de dollars).

Les importations de marchandises

Les importations de marchandises au Canada ont aussi augmenté en 2010, mais à un rythme plus lent que les exportations. Les importations totales étaient en hausse de 10,5 p. 100 (38,2 milliards de dollars), à 403,3 milliards de dollars. Il y a eu peu de mouvement dans le classement des principaux fournisseurs d'importations du Canada de 2009 à 2010, les neuf premiers (États-Unis, Chine, Mexique, Japon, Allemagne, Royaume-Uni, Corée, France et Italie) conservant leur rang. Cependant, il y a eu changement au dixième rang, où Taïwan a déplacé l'Algérie. Les dix principaux fournisseurs d'importations représentaient globalement 80,7 p. 100 du marché d'importation canadien en 2010.

Avec plus de la moitié des importations totales du Canada (50,4 p. 100), les **États-Unis** ont été le plus gros fournisseur de produits étrangers du pays; cette part était néanmoins en baisse par rapport au niveau de 51,2 p. 100 enregistré en 2009. Malgré une part moindre, les importations en provenance des États-Unis ont augmenté de 16,4 milliards de dollars (8,8 p. 100) pour atteindre 203,2 milliards de dollars. Les importations accrues de produits de l'automobile ont dominé les gains, avec une hausse de 7,2 milliards de dollars. Les camions servant au transport des biens (25,0 p. 100), les voitures de tourisme (22,3 p. 100) et les pièces d'automobiles (21,7 p. 100) ont fourni la plus grande partie des gains à l'importation de produits de l'automobile. Des gains plus modestes ont été observés dans les importations de combustibles et huiles minéraux, de fer et d'acier et de machines et appareils mécaniques (1,6 milliard de dollars dans chaque cas) et de plastiques (1,2 milliard de dollars). Les importations d'aéronefs et de pièces ont reculé de 0,6 milliard de dollars, limitant les gains.

La **Chine** est le deuxième fournisseur de marchandises du Canada en importance. À un taux de 12,1 p. 100, la croissance des importations provenant de la Chine a été légèrement supérieure à la moyenne, ce pays voyant sa part du marché d'importation canadien passer de 10,9 p. 100 en 2009 à

11,0 p. 100 en 2010. Les importations en provenance de la Chine ont augmenté de 4,8 milliards de dollars pour atteindre près de 44,5 milliards de dollars l'an dernier. Les machines et appareils mécaniques (1,6 milliard de dollars) et les machines et le matériel électriques (1,5 milliard de dollars) expliquent environ les deux tiers de l'augmentation globale. Le matériel informatique et les machines d'impression ont dominé les gains dans la première catégorie, tandis que les appareils téléphoniques et les transistors et diodes ont fait de même dans la seconde catégorie.

Le **Mexique** arrivait au troisième rang et sa part du marché a gagné un point de pourcentage de 2009 à 2010, pour atteindre 5,5 p. 100 du marché canadien, grâce à une progression de 33,7 p. 100 (5,6 milliards de dollars) des expéditions au Canada. Plus de 60 p. 100 des gains sont imputables aux véhicules automobiles (principalement les camions et les voitures de tourisme) et aux machines et matériel électriques (notamment le matériel téléphonique et les pièces). Les machines et appareils mécaniques et les combustibles et huiles minéraux ont fourni environ la moitié des gains restants.

Les importations venant du **Japon**, la quatrième source en importance pour le Canada, ont progressé de 1,1 milliard de dollars (8,8 p. 100) pour atteindre 13,4 milliards de dollars en 2010. Les produits de l'automobile (principalement les pièces et les voitures de tourisme) et les machines et appareils mécaniques (avec, en tête, les boteurs, les niveleuses, les racleurs et les moteurs à piston) ont été à l'origine d'environ 60 p. 100 de l'ensemble des gains.

Les importations en provenance de l'**Allemagne**, le cinquième fournisseur du Canada en 2010, ont progressé de 0,6 milliard de dollars (5,9 p. 100), à 11,4 milliards de dollars. Les produits de l'automobile expliquent ce gain, avec une progression de 0,7 milliard de dollars. L'essentiel de l'augmentation des importations de produits de l'automobile provient des importations accrues de voitures de tourisme. Les importations de machines et matériel électriques ont également inscrit une hausse (110 millions de dollars), mais elle a

été plus que compensée par un recul de 130 millions de dollars des importations de machines et appareils mécaniques.

Les importations provenant du **Royaume-Uni**, qui arrive au sixième rang des dix principales sources d'importations du Canada, ont progressé de 1,3 milliard de dollars (13,9 p. 100), à 10,7 milliards de dollars. Les combustibles et huiles minéraux ont enregistré la plus forte hausse, soit près de 1,0 milliard de dollars, le pétrole brut fournissant à lui seul 80 p. 100 des gains et le pétrole raffiné, la plus grande partie du reste.

Les importations en provenance de la **Corée**, au septième rang, étaient en hausse de 217 millions (3,7 p. 100), à 6,1 milliards de dollars. L'augmentation la plus importante est survenue dans la catégorie des navires et bateaux (193 millions de dollars), suivie des produits de l'automobile (77 millions de dollars) et des combustibles et huiles minéraux (49 millions de dollars). Un recul des importations de machines et matériel électriques de quelque 175 millions de dollars est venu réduire en partie ces gains.

Occupant le huitième rang, la **France** est le seul pays sur la liste des dix premiers pour lequel le Canada a enregistré une baisse des importations en 2010. Les importations en provenance de ce pays ont fléchi de 3,6 p. 100, à 5,4 milliards de dollars, contre 5,6 milliards de dollars un an plus tôt. En dépit d'une augmentation de 314 millions de dollars des importations d'aéronefs et de pièces, les baisses enregistrées dans diverses catégories ont contribué au repli général. Les importations de produits pharmaceutiques ont le plus reculé (194 millions de dollars), avec des baisses notables des importations de combustibles et huiles minéraux (92 millions de dollars), de machines et matériel électriques (66 millions de dollars), de machines et appareils mécaniques (65 millions de dollars) et d'articles en fer et en acier (40 millions de dollars).

L'**Italie** a conservé le neuvième rang, les importations reçues de ce pays ayant augmenté de 0,2 milliard de dollars, pour s'établir à 4,6 milliards de dollars. Les combustibles et huiles minéraux (presque entièrement des huiles de pétrole raffinées)

étaient en hausse de 113 millions de dollars, suivis des produits pharmaceutiques (43 millions de dollars) et des boissons (27 millions de dollars).

Taiwan a accédé pour la première fois à la liste des dix principales économies fournissant des importations au Canada. Les importations canadiennes de Taiwan ont augmenté de 625 millions (18,7 p. 100) pour atteindre près de 4,0 milliards de dollars en 2010. Les machines et le matériel électriques sont responsables d'un peu moins de la moitié des gains (286 millions de dollars), les pierres et métaux précieux (85 millions de dollars) et les articles en fer et en acier (82 millions de dollars) ayant aussi fait une contribution marquée à ces gains.

Les principaux déterminants du commerce des marchandises

Sur plus de 1 200 biens³, les 26 produits énumérés au tableau 5-1 ont été choisis en raison de leur impact global sur l'évolution du solde commercial du Canada. Ensemble, ils représentaient un peu moins de la moitié des exportations de marchandises du Canada en 2010 et près du tiers de ses importations de marchandises. Douze des produits sélectionnés ont contribué à améliorer le solde commercial, à hauteur de près de 25,9 milliards de dollars. Quatorze autres produits ont été responsables des baisses les plus importantes des soldes commerciaux, totalisant quelque 16,8 milliards de dollars. Pris ensemble, ces 26 produits ont fait une contribution positive de quelque 9,1 milliards de dollars au solde commercial du Canada de 2009 à 2010. Par comparaison, le solde commercial global du Canada n'a progressé que de 1,4 milliard de dollars.

Comme il ressort du tableau 5-1, ces grands déterminants entrent dans deux catégories : les produits qui affichent un excédent commercial et les produits qui enregistrent un

déficit commercial. Dans chaque catégorie, le commerce est subdivisé entre les sous-catégories des échanges commerciaux comportant des flux bidirectionnels importants et les échanges principalement unilatéraux.

Les produits pour lesquels on observe d'importants flux commerciaux et où le Canada enregistre un excédent sont les voitures de tourisme, l'or et certains produits énergétiques (comme le gaz naturel et le pétrole brut). Les produits axés sur les ressources ont été influencés par les variations de prix survenues en 2010. Les prix du pétrole brut ont augmenté l'an dernier, ce qui a contribué à l'expansion du solde commercial pour ce produit. De façon similaire, les prix des métaux précieux étaient en hausse en 2010, le prix de l'or passant de 973 \$É.-U. l'once troy en 2009 à 1 225 \$É.-U. en 2010⁴. Les prix du gaz naturel ont fléchi en 2010 alors que les volumes exportés ont légèrement augmenté, causant une hausse modeste de la valeur totale des exportations de gaz naturel; cependant, avec l'augmentation plus grande du côté des importations, le solde positif à ce poste a rétréci. Dans le cas des voitures de tourisme, dont la plus grande partie est destinée au marché américain, le gain provient de volumes croissants dans un contexte où les prix ont fléchi. Globalement, ces quatre produits ont enregistré un excédent commercial de 63,5 milliards de dollars, en hausse de 16,1 milliards de dollars sur l'année précédente.

Les produits où le Canada enregistre habituellement des exportations élevées mais des importations plus limitées sont principalement des ressources non énergétiques, comme la potasse, les métaux et le blé. Plusieurs de ces produits ont profité des fortes hausses de prix et d'une amélioration des conditions de la demande, alors que la production a commencé à montrer des signes de reprise au lendemain de la récession mon-

3 Le commerce des marchandises du Canada est habituellement présenté selon le Système harmonisé (SH), un système international de classification des produits échangés. Dans le SH, le commerce est ventilé en 97 chapitres, correspondant à la classification à deux chiffres. Chaque chapitre est ensuite ventilé en sous-catégories, correspondant à la classification à quatre chiffres, et chaque sous-catégorie à quatre chiffres est elle-même ventilée en produits individuels, correspondant à la classification à six chiffres. Dans cette section, nous examinons les produits au niveau de classification SH à quatre chiffres qui sont à l'origine des changements observés dans le solde commercial du Canada au cours de l'année.

4 Statistique Canada, *Commerce de marchandises – revue annuelle de 2010*, n° 65-208 au Catalogue.

TABLE 5-1

Commerce des marchandises du Canada par principaux produits
(millions de dollars et pourcentage)

Produit	Exportations en 2010 (\$)	Croissance des exporta- tions (%)	Importations en 2010 (\$)	Croissance des importa- tions (%)	Solde en 2010 (\$)	Variation du solde 2010/2009 (\$)
PRODUITS AFFICHANT UN EXCÉDENT COMMERCIAL						
Exportations élevées et importations élevées						
Voitures de tourisme	37 985,6	43,0	22 999,8	18,5	14 985,9	7 834,2
Pétrole brut	51 942,0	21,3	23 854,2	12,4	28 087,8	6 496,3
Or	13 831,6	65,4	7 575,9	67,9	6 255,7	2 406,8
Gaz de pétrole	18 359,4	0,11	4 204,4	18,6	14 155,0	-639,7
<i>Total partiel</i>	122 118,7	27,1	58 634,3	20,4	63 484,4	16 097,7
Exportations élevées et importations limitées						
Potasse	5 196,6	41,9	25,5	2,7	5 171,2	1 533,1
Pâte de bois chimique	4 960,9	36,0	164,0	4,7	4 796,9	1 304,5
Mattes de nickel	2 792,7	85,5	86,4	73,4	2 706,3	1 250,7
Aluminium brut	6 025,2	23,9	299,2	46,4	5 726,0	1 068,5
Bois scié	5 050,3	28,0	487,5	22,7	4 562,8	1 015,5
Charbon	5 986,7	20,8	1 078,2	1,9	4 908,5	1 010,1
Diamants, non montés ou sertis	2 681,5	38,6	521,5	26,7	2 160,1	637,2
Huile de canola	2 188,0	41,8	224,1	51,8	1 963,8	567,9
Papier non couché	2 452,7	-21,8	494,1	-4,8	1 958,6	-658,0
Aéronefs	6 969,1	-10,8	2 210,4	-3,8	4 758,8	-751,4
Minerais de fer et concentrés, y compris pyrites grillées	3 190,6	-5,3	916,6	206,1	2 274,0	-796,0
Blé et méteil	4 671,2	-22,4	12,7	-32,8	4 658,5	-1 344,0
<i>Total partiel</i>	52 165,5	12,4	6 520,1	16,7	45 645,4	4 837,9
PRODUITS AFFICHANT UN DÉFICIT COMMERCIAL						
Exportations élevées et importations élevées						
Médicaments, sous forme de doses	3 982,0	-29,3	8 879,6	-6,8	-4 897,6	-1 003,5
Pièces de véhicules automobiles	9 058,2	30,1	18 353,6	22,9	-9 295,4	-1 327,6
Matériel téléphonique et pièces	3 185,2	-12,7	7 496,2	20,6	4 311,0	-1 742,9
<i>Total partiel</i>	16 225,4	-0,1	34 729,3	13,2	-18 504,0	-4 074,0
Exportations limitées et importations élevées						
Déchets et débris de métaux précieux	629,3	15,8	1 986,0	-24,8	-1 356,7	741,0
Médicaments, non sous forme de doses	3 982,0	-29,3	8 879,6	-6,8	-4 897,6	-1 003,5
Circuits électroniques intégrés	1 631,6	-28,1	3 559,1	1,8	-1 927,5	-701,3
Véhicules (transport des marchandises)	705,2	-55,7	11 570,5	34,7	-10 865,3	-3 866,2
Bulldozers, niveleuses et racleuses, etc.	137,1	-37,1	2 579,0	38,8	-2 441,9	-802,4
Tracteurs	323,2	-54,4	2 626,9	32,4	-2 303,7	-1 027,9
Ordinateurs	1 767,0	-10,0	8 355,2	12,6	-6 588,2	-1 128,5
<i>Total partiel</i>	9 175,3	25,2	39 556,3	50,7	-30 380,9	-7 788,7
Total, 26 produits	199 684,9	20,3	139 440,0	25,4	60 244,8	9 073,0
Total, tous les produits	399 420,7	11,0	403 347,2	10,5	-3 926,5	1 362,0

Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI, à l'aide de données de Statistique Canada.

Performance à l'exportation des entreprises canadiennes de petite, moyenne et grande taille durant la crise financière mondiale¹

La performance à l'exportation selon la taille de l'entreprise durant la crise

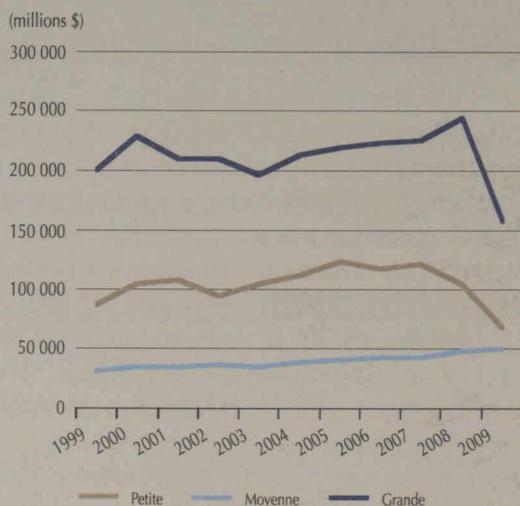
Au cours de la récente crise financière mondiale, les exportateurs canadiens de taille moyenne (les entreprises ayant entre 100 et 499 employés) s'en sont tirés mieux que les petits et grands exportateurs, haussant la valeur de leurs exportations de 7 p. 100 entre 2008 et 2009, à 51 milliards de dollars (figure 1). Cette performance s'inscrit dans une tendance qui se poursuit depuis une décennie et au cours de laquelle la part des exportations canadiennes provenant des entreprises de taille moyenne n'a cessé d'augmenter. Par contre, les grandes entreprises (celles comptant 500 employés ou plus) ont vu la valeur de leurs exportations diminuer de 36 p. 100 durant

la crise, à 157 milliards de dollars. Les petites entreprises (celles qui ont moins de 100 employés) constituent la catégorie restante. Au cours de la crise, leurs exportations ont chuté de 34 p. 100, passant de 103 milliards de dollars en 2008 à 68 milliards de dollars en 2009. Cette année-là, les petites entreprises représentaient 86 p. 100 des exportateurs canadiens.

La crise et les exportations du Canada aux États-Unis

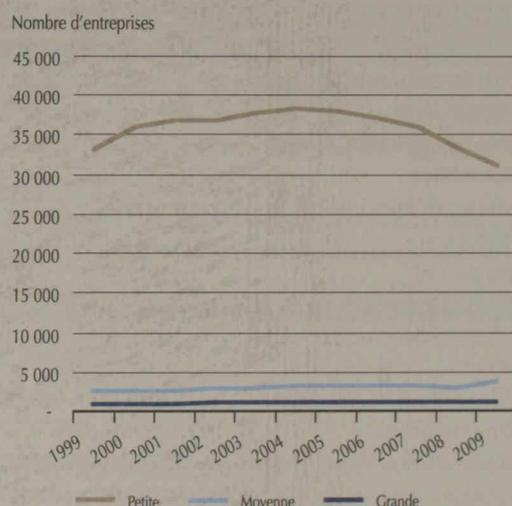
La valeur des exportations canadiennes aux États-Unis est passée de 279 milliards de dollars en 1999 à 322 milliards de dollars en 2008, ce qui représente 78 p. 100 de la valeur totale des exportations canadiennes. Cependant, avec l'avènement de la crise financière mondiale, la valeur des exportations canadiennes aux États-Unis

Valeur des exportations, selon la taille de l'entreprise, 1999-2009



Source : Statistique Canada, *Registre des exportateurs*.

Nombre d'exportateurs, selon la taille de l'entreprise, 1999-2009



Source : Statistique Canada, *Registre des exportateurs*.

¹ Des renseignements supplémentaires sur les petites entreprises exportatrices sont disponibles dans la publication d'Industrie Canada intitulée *Principales statistiques relatives aux petites entreprises – Édition spéciale : les petites entreprises exportatrices canadiennes*. Ce rapport examine l'importance des petites entreprises sur les marchés internationaux, en s'intéressant au nombre d'exportateurs de marchandises et à la valeur des exportations par industrie, province et destination, selon la taille de l'entreprise, pour la période 1999-2009. Le rapport renferme également un profil du financement des PME canadiennes qui ont exporté en 2007 et s'intéresse à la participation des PME aux chaînes de valeur mondiales. Pour recevoir cette publication, veuillez vous abonner en ligne à www.ic.gc.ca/PMEstatistiques/abonnement.

a dégringolé de 31 p. 100, à 225 milliards de dollars en 2009. Dans ce mouvement, les grandes entreprises canadiennes ont vu leurs exportations aux États-Unis reculer dans une proportion similaire. Cela ne saurait étonner parce que les grandes entreprises sont à l'origine de la grande majorité des exportations aux États-Unis. Du côté des petites entreprises canadiennes, les exportations aux États-Unis ont aussi baissé de 30 p. 100 entre 2008 et 2009, mais les entreprises de taille moyenne ont été un peu moins touchées, leurs exportations ne reculant que de 25 p. 100 durant la même période.

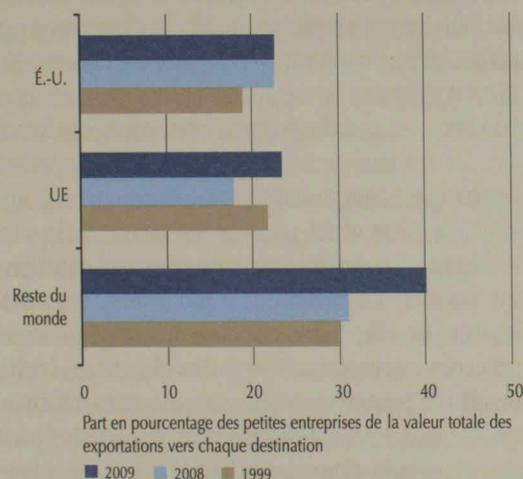
Les écarts de performance entre des entreprises de taille différente peuvent s'expliquer en partie en faisant le lien entre la taille d'une entreprise et l'industrie à laquelle elle appartient. Ainsi, le secteur du matériel de transport et celui des mines et de l'extraction du pétrole et du gaz représentaient environ 45 p. 100 des exportations de marchandises du Canada aux États-Unis en 2008. Une caractéristique du secteur du pétrole et du gaz et des autres ressources est qu'il est plus probable qu'on y retrouve de grandes entreprises, qui ont probablement été touchées par la brusque chute des prix des ressources au cours de la

crise mondiale. Les grandes entreprises sont aussi des participants de premier plan dans le secteur de l'automobile, qui était déjà en déclin mais dont la chute a été précipitée lors de la crise. Par contre, les entreprises de petite et moyenne taille desservent habituellement des créneaux bien précis du marché ou fournissent des intrants intermédiaires au sein de chaînes de valeur nord-américaines intégrées. Ces activités ont probablement moins subi les contrecoups de la crise.

Les petites entreprises et les autres destinations des exportations

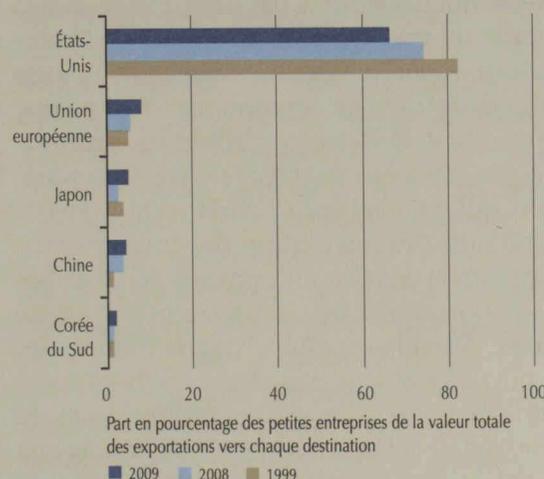
Les petites entreprises jouent un rôle particulièrement important au niveau des exportations vers les marchés non traditionnels. En 2009, les petites entreprises comptaient pour un peu plus de 20 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises aux États-Unis et l'UE; cependant, elles fournissaient plus de 30 p. 100 des exportations vers le reste du monde avant la crise financière mondiale. Puis, elle ont vu leur part grimper à 40 p. 100 en 2009. La valeur absolue de leurs exportations a aussi progressé légèrement. Dans l'intervalle, les parts et la valeur absolue

Les exportations des petites entreprises selon la destination



Source : Statistique Canada, *Registre des exportateurs*.

Principales destinations des exportations de petites entreprises canadiennes



Source : Statistique Canada, *Registre des exportateurs*.

des exportations des entreprises de moyenne et grande taille ont régressé durant la crise.

La part des exportations canadiennes à destination des États-Unis provenant des petites entreprises a aussi reculé depuis 1999. En 2009, les États-Unis représentaient 66 p. 100 de la valeur totale des exportations des petites entreprises canadiennes, en baisse par rapport aux niveaux de 75 p. 100 en 2008 et de 82 p. 100 en 1999. En revanche, les exportations vers le

Japon, la Chine et la Corée du Sud ont pris de plus en plus d'importance pour les petites entreprises canadiennes durant la dernière décennie. En 2009, celles-ci exportaient de façon disproportionnée vers certains marchés émergents clés par rapport aux entreprises de moyenne ou grande taille. À titre d'exemple, les petites entreprises représentaient 65 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes en Inde, 63 p. 100 en Égypte et 60 p. 100 en Turquie.

diale. Dans le cas de la pâte, la forte demande de la Chine a aidé à stimuler les exportations. Par contre, les exportations de blé ont reculé en 2010, les prix et les volumes étant en baisse par rapport à l'année précédente. Enfin, les ventes de gros articles tels que les aéronefs ont vraisemblablement souffert des conséquences de la récession. L'excédent commercial pour l'ensemble de ces produits a augmenté de 4,8 milliards de dollars, à 45,6 milliards de dollars.

Les produits qui donnent lieu à d'importants flux commerciaux et où le Canada enregistre un déficit sont notamment le matériel de télécommunications, les produits pharmaceutiques et les pièces d'automobiles. L'apaisement des craintes suscitées par le risque d'une pandémie mondiale d'influenza pourrait expliquer la baisse des échanges de médicaments vendus par dose, tandis que la reprise du marché nord-américain de l'automobile explique vraisemblablement la forte augmentation du commerce des pièces. Cependant, le contexte d'affaires à l'étranger est généralement faible par rapport à la situation qui prévaut au Canada; cela pourrait expliquer l'augmentation des importations de matériel de télécommunications alors que les exportations de ces produits étaient en baisse. Dans l'ensemble, l'augmentation des exportations de pièces d'automobiles a été annulée par le recul des médicaments et du matériel de télécommunications, tandis que la valeur des exportations de ces produits a peu changé au cours de l'année pendant que

les importations augmentaient, entraînant une aggravation de 4,1 milliards de dollars du déficit commercial pour ces produits.

Les produits pour lesquels le Canada enregistre habituellement un niveau d'importations élevé mais un niveau d'exportations plus limité sont essentiellement des biens manufacturés. Pour la plupart des catégories, la demande canadienne était en hausse alors que la demande étrangère fléchissait. Globalement, le déficit commercial pour ces produits s'est creusé de 7,8 milliards de dollars, à 30,4 milliards de dollars.

Le commerce des marchandises par grands groupes de produits

Dans cette section, nous examinons la performance commerciale du Canada en 2010 pour les 12 groupes de produits suivants : l'énergie; les véhicules et pièces; les machines et appareils mécaniques; les machines électriques et électroniques; le matériel technique et scientifique; les produits agricoles et agroalimentaires; les minéraux et métaux; les produits chimiques, les plastiques et le caoutchouc; le bois, la pâte et le papier; les textiles, le vêtement et le cuir; les biens de consommation et les produits manufacturés divers; les autres matériels de transport. Les cinq premiers groupes correspondent à des chapitres individuels du Système de classification harmonisé, tandis que les sept autres groupes sont répartis sur plusieurs chapitres du SH.

Produits énergétiques⁵

Les exportations canadiennes de produits énergétiques ont augmenté de 15,6 p. 100 (12,8 milliards de dollars), à 94,8 milliards de dollars, en 2010, faisant de l'énergie le plus important groupe de produits d'exportation du Canada. Tel qu'expliqué au chapitre 4, la plus grande partie des gains est imputable à des hausses de prix, alors que les volumes sont demeurés presque stationnaires. En dépit de cette augmentation, les exportations sont demeurées bien inférieures à leur niveau record de 2008 (133,3 milliards de dollars), lorsque les prix du pétrole brut avaient franchi la barre des 150 \$É.-U. le baril.

Les importations de produits énergétiques au Canada ont aussi augmenté l'an dernier, en progression de 18,0 p. 100 (6,2 milliards de dollars) pour atteindre 40,6 milliards de dollars. Étant donné que les exportations ont augmenté davantage que les importations en valeur, l'excédent commercial pour les produits énergétiques a grimpé à 54,2 milliards de dollars.

La Chine est un marché en croissance pour les exportations d'énergie du Canada. Celles-ci étaient en hausse de 45,0 p. 100 (394 millions de dollars) en 2010, atteignant près de 1,3 milliard de dollars – cinq fois plus qu'il y a deux ans. Par une grande marge, les États-Unis sont toutefois demeurés la principale destination des exportations d'énergie du Canada en 2010, accaparant quelque 92,6 p. 100 (87,7 milliards de dollars) des exportations totales de combustibles, d'huiles et d'autres produits énergétiques canadiens. Ce pays a aussi fourni 30,4 p. 100 (12,3 milliards de dollars) des importations totales d'énergie du Canada. Les exportations ayant dépassé les importations, le Canada a affiché un excédent commercial bilatéral avec les États-Unis pour les produits énergétiques, qui s'élève à 75,4 milliards de dollars. Il en est résulté une augmentation de l'excédent du commerce bilatéral des produits énergétiques de 10,9 milliards de dollars. Ainsi, les États-Unis ont engendré un excédent supérieur à celui enregistré pour l'ensemble des produits énergétiques. Des baisses notables des soldes

commerciaux des produits énergétiques sont survenues avec le Nigeria (1,2 milliards de dollars), le Royaume-Uni (1,1 milliard de dollars), l'Iraq (633 millions de dollars), le Mexique (475 millions de dollars), et l'Arabie saoudite (440 millions de dollars), équivalant à une bonne partie de la différence entre le solde commercial avec les États-Unis et celui du commerce total de ces produits.

Trois produits (le pétrole brut, le pétrole raffiné et les gaz de pétrole – presque exclusivement le gaz naturel) comptent pour quelque 90 p. 100 des échanges de produits énergétiques – un peu plus du côté des importations que des exportations. Le pétrole brut arrive au premier rang, avec 55 p. 100 des exportations d'énergie et près de 59 p. 100 des importations. Les exportations de pétrole ont progressé de 9,1 milliards de dollars en 2010 pour atteindre 51,9 milliards de dollars, une augmentation de 21,3 p. 100 par rapport au niveau de 2009. Les exportations accrues aux États-Unis (hausse de 9,1 milliards de dollars) expliquent ce gain, tandis que les principales baisses du côté des exportations sont survenues avec l'Inde (38,4 millions de dollars), la Malaisie (38,1 millions de dollars) et le Chili (25,1 millions de dollars).

Les importations de pétrole brut ont progressé moins vite que les exportations, gagnant 12,4 p. 100, à 23,9 milliards de dollars, en 2010. Dix pays ont fait des gains notables totalisant 5,1 milliards de dollars, tandis que dix autres pays ont affiché des pertes significatives totalisant 2,5 milliards de dollars, ce qui explique l'augmentation globale de 2,6 milliards de dollars des importations. Le Nigeria (hausse de 1,2 milliard de dollars), le Royaume-Uni (augmentation de 0,8 milliard de dollars) et l'Iraq (progression de 0,6 milliard de dollars) ont dominé la liste des pays où il y a eu hausse, suivis du Brésil avec un gain de 549 millions de dollars. Ce dernier pays est devenu une nouvelle source d'importations de pétrole brut pour le Canada en 2010, alors qu'il n'y avait eu aucune importation de brut en provenance du Brésil au cours des deux années précédentes. Les fournisseurs dont les importations de pétrole brut au Canada ont diminué sont la Norvège (854

5 Chapitre 27 du SH.

millions de dollars), l'Azerbaïdjan (624 millions de dollars) et les États-Unis (364 millions de dollars). Quatre pays – le Venezuela, le Danemark, l'Algérie et les Émirats arabes unis (AE) – ont subi des reculs variant entre 100 millions et 200 millions de dollars chacun, les expéditions en provenance des AE ayant pratiquement cessé. La France, Trinidad et Tobago et l'Ukraine n'ont fait aucune vente au Canada l'an dernier après avoir expédié pour 65 millions, 63 millions et 9 million de dollars, respectivement, en importations de pétrole brut l'année précédente.

Puisque les exportations de pétrole brut ont augmenté davantage que les importations, l'excédent commercial pour ces produits a progressé de 6,5 milliards de dollars, passant de 21,6 milliards de dollars en 2009 à 28,1 milliards de dollars l'an dernier.

Les exportations canadiennes d'huiles de pétrole raffinées étaient en hausse de 2,8 milliards de dollars (23,5 p. 100), à 14,8 milliards de dollars, l'an dernier. Les exportations aux États-Unis sont à l'origine de ces gains, avec une augmentation de 3,4 milliards de dollars (31,9 p. 100). Les pertes enregistrées vers les destinations européennes ont limité les gains. Globalement, les exportations de ces produits vers la France, l'Allemagne, l'Italie, les Pays-Bas, l'Espagne, la Suisse et le Royaume-Uni ont fléchi de 438 millions de dollars, les Pays-Bas venant en tête avec une baisse de 140 millions de dollars. Parallèlement, les importations canadiennes d'huiles de pétrole raffinées augmentaient de près de 2,7 milliards de dollars (38,3 p. 100), à 9,6 milliards de dollars. Les États-Unis expliquent environ la moitié des gains, avec une hausse de 1,3 milliard de dollars. Les importations en provenance des Pays-Bas sont celles qui accusent le recul le plus marqué, soit 130 millions de dollars. Ces augmentations ont entraîné une légère hausse de l'excédent commercial pour les huiles de pétrole raffinées en 2010, à 5,2 milliards de dollars, contre 5,0 milliards de dollars un an auparavant.

Les exportations de gaz de pétrole ont inscrit un léger gain de 19,7 millions de dollars (0,1 p. 100) entre 2009 et 2010, pour atteindre 18,4 milliards de dollars. Presque toutes ces

exportations ont pris la destination des États-Unis. Les importations de gaz de pétrole ont progressé davantage que les exportations, avec une hausse de 659,4 millions (18,6 p. 100), à 4,2 milliards de dollars. Environ les deux tiers de l'augmentation sont imputables aux États-Unis, le reste venant principalement de Trinidad et Tobago (hausse de 135 millions de dollars) et du Qatar (gain de 53 millions de dollars). Les importations ayant augmenté davantage que les exportations, l'excédent des échanges de gaz de pétrole a fondu de 640 millions de dollars pour s'établir à 14,2 milliards de dollars en 2010.

Environ la moitié des autres catégories énergétiques moins importantes ont vu leur solde commercial se détériorer l'an dernier, tandis qu'il y a eu amélioration des soldes commerciaux pour l'autre moitié. Ainsi, le charbon est le produit qui a inscrit le gain le plus important, son excédent commercial avançant de 1,0 milliard de dollars, tandis que l'électricité est le produit qui a subi la perte la plus lourde, réduisant son excédent commercial de 364 millions de dollars. Ces catégories ont fourni environ 0,5 milliard de dollars à l'augmentation globale de 6,0 milliards de dollars de l'excédent des échanges de produits énergétiques.

Tel que noté précédemment, les exportations vers la Chine ont augmenté assez fortement ces dernières années. Deux produits sont responsables de la plus grande partie de cette augmentation – le charbon et le coke de pétrole. Dans le cas du charbon, les exportations en Chine étaient en hausse de plus de 53 p. 100 l'an dernier, après avoir presque quadruplé l'année précédente, tandis que les exportations de coke bondissaient de 358,5 p. 100, après avoir grimpé de plus de 67 p. 100 un an plus tôt. Le charbon est le plus important des produits d'exportation, représentant environ huit dollars sur dix d'expédition de produits énergétiques en Chine.

Véhicules et pièces⁶

Tel qu'indiqué précédemment, les exportations de véhicules et de pièces ont mis fin à une tendance baissière qui a duré cinq ans en inscrivant un gain en 2010. Sur l'année, les

6 Chapitre 87 du SH.

exportations étaient en hausse de 11,8 milliards de dollars (30,8 p. 100), à 50,2 milliards de dollars. Les importations ont aussi progressé, bien qu'à un rythme moins élevé. Les importations de véhicules et de pièces ont avancé de 10,9 milliards de dollars, à 60,3 milliards de dollars, une hausse de 22,1 p. 100 par rapport à 2009. Avec ces mouvements, le déficit du commerce des produits de l'automobile a reculé à 10,1 milliards de dollars en 2010, alors qu'il s'établissait à 11,0 milliards de dollars un an plus tôt.

Environ 96 p. 100 des exportations canadiennes de produits de l'automobile ont pris la destination des États-Unis en 2010 et ce pays a fourni près des deux tiers des importations canadiennes de produits de l'automobile. Parmi les autres fournisseurs importants de produits de l'automobile sur le marché canadien, mentionnons le Mexique (9,9 p. 100), le Japon (9,5 p. 100) et l'Allemagne (5,6 p. 100).

L'essentiel des variations observées dans le commerce des produits de l'automobile peut être attribué à trois produits – les voitures de tourisme, les véhicules de transport (c.-à-d. les camions) et les pièces d'automobiles. Ensemble, ils ont représenté plus de 95 p. 100 des exportations et près de 88 p. 100 des importations de produits de l'automobile.

Les véhicules de tourisme ont été la plus importante des trois grandes catégories de produits de l'automobile avec plus de 75 p. 100 des exportations et près de 40 p. 100 des importations en 2010. Les exportations de voitures de tourisme étaient en hausse de 43,0 p. 100 (11,4 milliards de dollars), à 38,0 milliards de dollars l'an dernier, les États-Unis absorbant la totalité de l'augmentation. Parallèlement, les importations de ces produits ont crû de 18,5 p. 100 (3,6 milliards de dollars), à 23,0 milliards de dollars. Les gains à l'importation ont aussi été dominés par les États-Unis (2,1 milliards de dollars), suivis du Mexique (0,8 milliard de dollars) et l'Allemagne (0,6 milliard de dollars). La Corée (recul de 116 millions de dollars) et le Brésil (perte de 100 millions de dollars) sont les deux pays ayant enregistré les baisses les plus importantes. Les exportations ayant progressé beaucoup plus

rapidement que les importations, l'excédent du commerce des voitures de tourisme a plus que doublé en 2010, passant de 7,2 milliards de dollars en 2009 à 15,0 milliards de dollars l'an dernier.

Les pièces et accessoires ont été la deuxième plus importante catégorie dans le commerce de produits de l'automobile, représentant 18 p. 100 des exportations et 30 p. 100 des importations en 2010. Les échanges de ces produits étaient en expansion à la faveur de la reprise de la production automobile en Amérique du Nord : les exportations ont progressé de 2,1 milliards de dollars, à 9,1 milliards de dollars, tandis que les importations avançaient de 3,4 milliards de dollars pour atteindre 18,4 milliards de dollars. Le bilan de ces mouvements a entraîné une aggravation du déficit commercial pour les pièces et accessoires d'automobiles de 1,3 milliard de dollars, à 9,3 milliards de dollars. Du côté des exportations, la plus grande partie de la hausse est attribuable aux États-Unis (gain de 2,0 milliards de dollars), suivis du Mexique (progression de 57 millions de dollars). Pour les importations, les États-Unis sont à l'origine d'environ 70 p. 100 de l'augmentation (2,4 milliards de dollars), tandis que le Japon (286 millions de dollars), le Mexique (273 millions de dollars), la Corée (192 millions de dollars) et la Chine (173 millions de dollars) sont responsables de la plus grande partie du reste des gains.

Les exportations canadiennes de camions ont presque cessé au cours de la dernière décennie. Après avoir touché un sommet en 2002, à 14,4 milliards de dollars, elles ont régressé au cours de chaque année depuis, à l'exception d'une légère augmentation en 2005. En 2010, les exportations ont atteint 705 millions de dollars, soit moins d'un vingtième de la valeur des exportations en 2002; les valeurs à l'exportation ont diminué de plus de moitié au cours de chacune des trois dernières années. La plus grande partie du déclin touche les expéditions aux États-Unis. Parallèlement, les importations de camions étaient en hausse de plus du tiers l'an dernier, soit de près de 3,0 milliards de dollars. Le Canada se procure plus de 95 p. 100 de ses camions importés chez ses

deux voisins nord-américains; il n'est donc pas étonnant que les importations de camions en provenance des États-Unis aient dominé les gains (hausse de 1,8 milliard de dollars), suivis du Mexique (augmentation de 940 millions de dollars).

Machines et appareils mécaniques⁷

Les machines et appareils mécaniques (ci-après, les machines) correspondent à un chapitre individuel du système de classification SH. C'est aussi l'une des plus importantes catégories de biens entrant dans le commerce du Canada; celle-ci englobe toute une variété d'articles allant des roulements à bille aux grues mobiles et aux derricks.

Les exportations de machines ont régressé de 1,1 milliard de dollars (3,7 p. 100) en 2010, pour s'établir à 28,8 milliards de dollars. Les pertes ont été largement répandues, seulement 36 des 87 sous-catégories ayant enregistré une augmentation. Les produits qui ont dominé les baisses sont les turbines à gaz (principalement pour les aéronefs), les pompes à air ou à vide, les appareils servant à la fabrication de cristaux semi-conducteurs, ainsi que les ordinateurs et composantes; ces exportations ont reculé de 349 millions de dollars, 321 millions de dollars, 220 millions de dollars et 196 millions de dollars, respectivement. La reprise dans le secteur de l'automobile s'est traduite par des gains du côté des moteurs à piston et des pièces de moteur, ce qui a partiellement compensé les reculs. Les pertes les plus importantes ont touché les exportations vers la Chine (279 millions de dollars), le Mexique (201 millions de dollars), la Corée (134 millions de dollars) et la France (112 millions de dollars). En revanche, les exportations de ces produits en Russie ont progressé de 132 millions de dollars.

Contrairement à la situation observée pour les exportations, les importations de machines ont augmenté en 2010, soit de 4,1 milliards de dollars (7,8 p. 100), pour atteindre 57,0 milliards de dollars. La grande majorité des gains concernent quatre pays – la Chine, les États-Unis, le Mexique et le Japon – les importations en provenance de ces pays

ayant progressé de 1,6 milliard de dollars, 1,6 milliard de dollars, 695 millions de dollars et 415 millions de dollars, respectivement. Les moteurs à piston sont le produit qui affiche la hausse la plus importante, soit 1,1 milliard de dollars, suivis des ordinateurs, des bouilleurs autopropulsés et des pièces de moteur, avec des gains de 933 millions de dollars, 721 millions de dollars et 381 millions de dollars, respectivement. Les turbines à gaz sont la catégorie qui accuse la plus forte perte, soit 645 millions de dollars.

L'effet combiné d'une baisse des exportations et d'une augmentation des importations en 2010 a fait en sorte que le déficit commercial dans la catégorie des machines et appareils mécaniques s'est creusé de 5,2 milliards de dollars, pour atteindre 28,2 milliards de dollars, effaçant complètement l'amélioration de 4,3 milliards de dollars survenue en 2009. Il y a eu aggravation des déficits commerciaux avec la Chine (de 1,9 milliard de dollars), les États-Unis (de 1,6 milliard de dollars), le Mexique (de 0,9 milliard de dollars) et le Japon (de 0,5 milliard de dollars), représentant plus de 90 p. 100 de la détérioration du solde commercial.

Machines électriques et électroniques⁸

Les exportations de produits électriques et électroniques ont reculé de 1,1 milliard de dollars, à 15,1 milliards de dollars, notamment à destination des États-Unis (recul de 1,0 milliard de dollars, soit 90,6 p. 100 du total). Des pertes plus modestes dans les expéditions au Mexique (154 millions de dollars) et en Hongrie (96 millions de dollars) expliquent la plupart du reste, tandis qu'une hausse de 71 millions de dollars des exportations en Chine a contribué à limiter les pertes. Parmi les produits de cette catégorie, les gains et les pertes ont été assez également répartis – 23 des 48 grandes composantes ont inscrit des gains, tandis que 23 autres ont subi des pertes (il n'y a pas eu d'échanges commerciaux dans les deux catégories restantes). Au total, les pertes ont dépassé les gains de sorte que les exportations ont

7 Chapitre 84 du SH.

8 Chapitre 85 du SH.

diminué. Les principales pertes étaient concentrées dans trois produits – les circuits intégrés, les téléphones et le matériel connexe, et les téléviseurs – ensemble, ils ont fléchi de 1,2 milliard de dollars.

Les importations de produits électriques et électroniques ont augmenté à 42,5 milliards de dollars en 2010, un gain de 4,2 milliards de dollars par rapport à l'année précédente. Des importations accrues en provenance de la Chine (1,5 milliard de dollars), du Mexique (1,2 milliard de dollars), des États-Unis (0,8 milliard de dollars), du Danemark (0,4 milliard de dollars) et de Taïwan (0,3 milliard de dollars) expliquent la progression observée. Les hausses étaient assez généralisées : les téléphones et le matériel connexe venaient en tête, suivis des câbles et fils isolés, des génératrices électriques et des convertisseurs rotatifs et des appareils semi-conducteurs, lesquels ont compté pour les deux tiers des gains.

Puisque les exportations ont reculé de 1,1 milliard de dollars et que les importations ont augmenté de 4,2 milliards de dollars en 2010, le déficit commercial au poste des machines et du matériel électriques et électroniques s'est creusé de 5,3 milliards de dollars, pour atteindre 27,5 milliards de dollars.

*Matériel technique et scientifique*⁹

Les exportations de matériel technique et scientifique ont légèrement diminué, soit de 0,6 p. 100 (30,8 millions), à 5,4 milliards de dollars, l'an dernier. Sur une base régionale, les pertes étaient répandues mais modestes dans la plupart des cas. La plus importante baisse est survenue dans les exportations vers l'Allemagne, avec un recul de 15,9 millions de dollars. Par contre, les exportations vers le Royaume-Uni ont progressé de 34,3 millions de dollars, tandis que celles à destination de Hong Kong et des États-Unis augmentaient de 21,3 millions de dollars et de 20,6 millions de dollars, respectivement. Parallèlement, les importations ont avancé de 343 millions de dollars, à 11,6 milliards de dollars. Les gains étaient dominés par le Japon (102 millions de dollars), le Mexique (77 millions de dollars)

et la Chine (74 millions de dollars), tandis que les importations en provenance des États-Unis fléchissaient de 76 millions de dollars.

Du côté des exportations, les principaux gains portent sur les cristaux liquides et les lasers (57,4 millions de dollars) et les machines diverses (32,8 millions de dollars); les pertes les plus importantes ont été observées pour les appareils de radiogoniométrie et instruments de navigation (61,0 millions de dollars) et les instruments d'arpentage et de relevés météorologiques et géophysiques (50,2 millions de dollars). Du côté des importations, les gains les plus notables ont porté sur les instruments d'arpentage et de relevés météorologiques et géophysiques (104,6 millions de dollars) et les instruments de régulation automatique ou de contrôle et les pièces connexes (82,2 millions de dollars); ces gains ont été partiellement annulés par les pertes subies dans les instruments et appareils médicaux et chirurgicaux (64,4 millions de dollars).

Encore une fois, l'effet combiné d'une baisse des exportations et d'une augmentation des importations a causé une détérioration du solde commercial pour le matériel technique et scientifique. L'an dernier, le solde déficitaire des échanges de ces produits s'est creusé de 374 millions de dollars, à 6,1 milliards de dollars.

*Produits agricoles et agroalimentaires*¹⁰

Les exportations canadiennes de produits agricoles et agroalimentaires ont augmenté légèrement, soit de 382 millions de dollars (1,0 p. 100) pour atteindre 39,2 milliards de dollars en 2010. Les exportations au Mexique ont dominé le tableau, avec une hausse de 213 millions de dollars, tandis que les exportations vers six autres pays (Pays-Bas, Chine, Corée, Pakistan, Russie et Émirats arabes unis) ont enregistré des gains variant entre 100 millions et 200 millions de dollars chacun. Par contre, il y a eu des reculs importants dans les exportations vers l'Iraq (263 millions de dollars), ainsi que l'Arabie saoudite, le Maroc, l'Inde et l'Italie, qui montrent des pertes variant entre 100 millions et

9 Chapitre 90 du SH.

10 Chapitres 1 à 24 du SH.

200 millions de dollars chacun. Les exportations d'huile de canola sont celles qui ont connu l'augmentation la plus importante, soit 644 millions de dollars. La hausse des exportations en Chine est responsable de plus de 87 p. 100 des gains. Les exportations de fèves soja ont aussi augmenté de 310 millions de dollars par rapport à 2009; les Pays-Bas sont à l'origine de près de 70 p. 100 de cette hausse. Les exportations de porc ont avancé de 212 millions de dollars, les gains les plus importants touchant les expéditions aux États-Unis et en Russie. En revanche, les corrections des prix des céréales et des grains ont fait régresser la valeur des exportations de ces produits en 2010. Ainsi, les prix du blé étaient en baisse de 16,9 p. 100, tandis que les prix de l'orge fléchissaient de 13,9 p. 100. Le résultat net de ces mouvements a été une chute de la valeur des exportations de blé de 1,4 milliard de dollars et de celle des exportations d'orge de 115 millions de dollars. Les exportations de pommes de terre et autres légumes congelés ont aussi fléchi en 2010, perdant 135 millions de dollars; les deux tiers du recul sont dus à une baisse des ventes sur le marché américain.

Les importations de produits agricoles et agroalimentaires ont aussi augmenté en 2010, mais moins que les exportations. Sur l'année, les importations de ce groupe clé de produits étaient en hausse de 134 millions de dollars (0,5 p. 100), à 29,9 milliards de dollars. Dans l'ensemble, il y a eu peu de changements du côté des pays fournisseurs. À titre d'exemple, la plus forte hausse (147 millions de dollars) a touché les importations en provenance du Mexique, suivies des importations venant du Guatemala (54 millions de dollars), alors que les baisses les plus fortes ont été enregistrées pour les États-Unis (333 millions de dollars) et la Nouvelle-Zélande (33 millions de dollars). De même, les gains et les pertes au niveau des produits ont été assez limités. Une augmentation de 178 millions de dollars des importations d'alcool éthylique a dominé du côté des importations de produits agricoles et agroalimentaires, suivi du café, (110 millions de dollars) et du

sucré (104 millions de dollars), tandis que le recul de 105 millions de dollars des exportations de tourteaux d'huile de soja a été le plus important.

Les exportations ayant augmenté davantage que les importations, l'excédent du commerce des produits agricoles et agroalimentaires du Canada a augmenté de 249 millions de dollars, à 9,2 milliards de dollars, en 2010.

Minéraux et métaux¹¹

La hausse des prix des produits primaires a eu un effet tonifiant sur le commerce des minéraux et métaux l'an dernier. Les exportations de minéraux et métaux ont bondi de 14,9 milliards de dollars pour atteindre 63,4 milliards de dollars en 2010. Tous les chapitres du SH correspondant à cette catégorie montraient des gains, à l'exception des articles en pierre, en plâtre et en ciment (chapitre 68) et du verre et de la verrerie (chapitre 70), qui ont reculé de 62 millions de dollars et 54 millions de dollars, respectivement. Les hausses ont été dominées par les pierres et métaux précieux, dont les exportations ont avancé de 7,8 milliards de dollars, soit un peu plus de la moitié du total. Il y a aussi eu des gains importants pour le fer et l'acier (2,0 milliards de dollars), l'aluminium (1,7 milliard de dollars) et le nickel (1,6 milliard de dollars). Trois pays – les États-Unis, le Royaume-Uni et la Norvège – expliquent plus de 80 p. 100 des gains, avec des hausses de 7,2 milliards, 4,1 milliards et 745 millions de dollars, respectivement.

Quatre produits ont vu leurs exportations augmenter de plus de 1,0 milliard de dollars en 2010. L'or vient en tête avec des exportations accrues de près de 5,5 milliards de dollars (65,4 p. 100), à 13,8 milliards de dollars. Le prix de l'or était en hausse de 25,9 p. 100 l'an dernier, avec une moyenne de 1 224,55 \$É.-U. l'once troy. Le Royaume-Uni est à l'origine d'environ 55 p. 100 des gains, suivi des États-Unis, avec 36 p. 100, tandis que la Suisse et Hong Kong expliquent le reste.

¹¹ Chapitres 25, 26 et 68 à 83 du SH, sauf le chapitre 77. Le chapitre 77 a été mis en réserve et n'est pas utilisé actuellement dans le SH.

Les exportations de nickel ont progressé de 1,3 milliard de dollars (85,5 p. 100) pour s'établir à 2,8 milliards de dollars, alors que les prix ont bondi de 48,8 p. 100 sur l'année. Les gains de la Norvège (0,6 milliard de dollars) et du Royaume-Uni (0,7 milliard de dollars) expliquent ce bilan. Les exportations d'aluminium brut ont augmenté de 1,2 milliard de dollars (23,9 p. 100), à 6,0 milliards de dollars, avec des gains pour les États-Unis (0,7 milliard de dollars), les Pays-Bas (0,2 milliard de dollars) et le Mexique (0,1 milliard de dollars). Enfin, les exportations d'argent ont plus que doublé l'an dernier, gagnant 1,0 milliard de dollars (137,8 p. 100), à 1,8 milliard de dollars. La totalité du gain est imputable aux États-Unis, qui ont absorbé plus de 98 p. 100 des exportations d'argent du Canada.

Les importations de métaux et minéraux étaient en hausse de 9,5 milliards de dollars en 2010, à 49,0 milliards de dollars. Comme pour les exportations, les gains ont été généralisés et seuls le plomb et les articles connexes (chapitre 78 du SH) étaient en repli. Les hausses étaient dominées par les pierres et métaux précieux (3,5 milliards de dollars), le fer et l'acier (2,2 milliards de dollars), les articles en fer et en acier (1,1 milliard de dollars) et les minerais métalliques (1,0 milliard de dollars). Géographiquement, les gains ont aussi été largement répartis. Les États-Unis ont représenté 43,4 p. 100 de la progression globale des importations, suivis de l'Argentine (9,7 p. 100), du Pérou et du Royaume-Uni (6,3 p. 100 chacun) et de la Chine (6,0 p. 100).

Les importations d'or, qui expliquent près du tiers de l'augmentation, ont grimpé de 3,1 milliards de dollars (67,8 p. 100), à 7,6 milliards de dollars. Trois pays – l'Argentine, le Pérou et le Royaume-Uni – expliquent près de 60 p. 100 des importations d'or, avec des hausses de 888 millions, 547 millions et 377 millions de dollars, respectivement. Ainsi, l'or représente 96,6 p. 100 de l'augmentation totale des importations de métaux et minéraux de l'Argentine, environ 91,0 p. 100 des

importations de ces produits venant du Pérou et 63,0 p. 100 de ces importations en provenance du Royaume-Uni.

Les exportations de métaux et minéraux ont augmenté plus que les importations en 2010 et l'excédent commercial à ce poste a gagné 5,4 milliards de dollars, à 14,4 milliards de dollars.

Produits chimiques, plastiques et caoutchouc¹²

Les exportations de produits chimiques, plastiques et caoutchouc ont progressé de 2,7 milliards de dollars, à 41,5 milliards de dollars, en 2010. Les engrais ont inscrit le gain le plus important, soit 1,4 milliard de dollars, suivis des plastiques (744 millions de dollars), des produits chimiques organiques (670 millions de dollars), des produits chimiques inorganiques (480 millions de dollars) et du caoutchouc (410 millions de dollars). Le recul de 1,4 milliard de dollars des exportations de produits pharmaceutiques a plafonné ces gains. Les États-Unis sont à l'origine de plus de 60 p. 100 des gains, le Brésil, 20 p. 100, et la Chine, 10 p. 100.

L'augmentation des exportations d'engrais résulte d'une hausse de 1,5 milliard de dollars des exportations de potasse et d'une baisse de 98 millions de dollars des exportations d'engrais à base d'azote. Les États-Unis ont représenté un peu plus de la moitié de la hausse des exportations de potasse, tandis que le Brésil, la Chine et la Malaisie représentaient une autre tranche de 38 p. 100 de l'augmentation globale.

Les exportations de plastiques étaient en hausse de 7,2 p. 100 (744 millions de dollars). Le polyéthylène (391 millions de dollars) et le chlorure de polyvinyle (67 millions de dollars) expliquent plus de 60 p. 100 de la progression de ces exportations.

Le recul net des exportations de produits pharmaceutiques s'explique par la baisse de 1,7 milliard de dollars des médicaments vendus sous forme de dose, en partie compensée par l'augmentation de 166 millions de dollars des exportations de sang et de vaccins. Les États-Unis comptent pour 73,5 p. 100 de la baisse des médicaments

12 Chapitres 28 à 40 du SH.

vendus sous forme de dose, tandis que l'Irlande (12,5 p. 100) et la Suisse (10,7 p. 100) expliquent la plus grande partie du reste.

Les importations de produits chimiques étaient en hausse de 1,8 milliard de dollars en 2010, à 55,2 milliards de dollars. Il y a eu des gains notamment du côté des plastiques (1,3 milliard de dollars), du caoutchouc (495 millions de dollars) et des produits chimiques inorganiques (437 millions de dollars), mais ils ont été en partie annulés par le recul de 1,0 milliard de dollars des importations de produits pharmaceutiques. Les gains s'expliquent essentiellement par la hausse des importations en provenance des États-Unis (1,7 milliard de dollars), de la Chine (352 millions de dollars) et du Kazakhstan (179 millions de dollars), tandis que des reculs étaient enregistrés pour l'Irlande (685 millions de dollars), la Suisse (296 millions de dollars) et l'Australie (186 millions de dollars).

Les importations canadiennes de plastiques étaient en hausse dans la plupart des sous-catégories, mais plus particulièrement le polypropylène (253 millions de dollars), le polyéthylène (207 millions de dollars), les polyacryliques (135 millions de dollars) et les polyesters (110 millions de dollars). Les importations en provenance des États-Unis étaient en hausse de 1,2 milliard de dollars, ce qui représente plus de 85 p. 100 de l'augmentation globale des importations de plastiques.

Les importations de caoutchouc et de produits connexes ont été entraînées par les gains du côté du caoutchouc naturel (222 millions de dollars) et du caoutchouc synthétique (127 millions de dollars), qui représentent environ 70 p. 100 de la progression globale de cette sous-catégorie.

Parmi les produits chimiques inorganiques, les oxydes d'aluminium, les isotopes radioactifs et les oxydes de métaux divers ont fourni près des deux tiers de la hausse des importations en 2010.

L'augmentation de 2,7 milliards de dollars des exportations a été supérieure à celle des importations (1,8 milliard de dollars) en 2010, engendrant une baisse de 0,9 milliard de dollars du déficit commercial du Canada

l'an dernier dans la catégorie des produits chimiques, plastiques et caoutchouc, à 13,7 milliards de dollars.

*Bois, pâte et papier*¹³

Tel que mentionné au chapitre précédent, les exportations de produits forestiers ont mis fin à un recul de cinq ans. Par rapport à 2009, les exportations de bois, de pâte et de papier ont progressé de 2,4 milliards de dollars en 2010, à 27,2 milliards de dollars, les gains dans les exportations de pâte (2,0 milliards de dollars) et de bois (1,3 milliard de dollars) ayant surpassé le recul de 0,9 milliard de dollars enregistré pour le papier et les produits en papier.

Près de la moitié du gain est attribuable à la progression des exportations en Chine, suivie du Japon et de l'Inde, qui expliquent chacun un peu plus de 10 p. 100 de la hausse; la Corée et les États-Unis sont responsables chacun d'un peu plus de 5 p. 100 de celle-ci.

Les exportations de pâte étaient en hausse, menées par la pâte de bois chimique (gain de 1,3 milliard de dollars) et la pâte de bois mécanique ou chimique (hausse de 423 millions de dollars). Ensemble, ces deux produits ont fourni plus de 85 p. 100 de l'augmentation globale des exportations de pâte.

Du côté des exportations de bois, le bois d'œuvre explique la plus grande partie de la hausse enregistrée (1,1 milliard de dollars), les panneaux de particules et les grumes représentant l'essentiel du reste des gains. Dans le cas du bois d'œuvre, les États-Unis, la Chine et le Japon ont accaparé globalement près de 90 p. 100 de l'augmentation, avec des gains respectifs de 46 p. 100, 33 p. 100, et 13 p. 100.

Les exportations de produits divers en papier et en carton ont fléchi de façon générale en 2010. Dans l'ensemble, elles ont régressé de 910 millions de dollars; les exportations de papier non couché ont perdu 683 millions de dollars, soit 75 p. 100 du recul global. La diminution des exportations de papier non couché aux États-Unis explique la presque totalité de la baisse.

¹³ Chapitres 44 à 49 du SH.

Les importations de bois, de pâte et de papier ont avancé de 138 millions de dollars en 2010. Le bois venait en tête avec un gain de 245 millions de dollars. La pâte est le seul autre produit dont les importations ont augmenté (32 millions de dollars). Les importations de papier et de carton ont fléchi de 71 millions de dollars, celles de livres et de papier journal de 57 millions de dollars, celles des produits en paille de 9 millions de dollars et celles de liège, de 3 millions de dollars.

Les exportations étant en hausse de 2,4 milliards de dollars et les importations de seulement 138 millions de dollars, l'excédent commercial dans la catégorie du bois, de la pâte et du papier a grimpé de 2,2 milliards de dollars pour atteindre 14,3 milliards de dollars, en 2010.

Textiles, vêtements et cuir¹⁴

Les exportations canadiennes de textiles, de vêtements et de cuir (TVC) ont mis fin à une tendance baissière qui a duré sept ans, avec une augmentation de 347 millions de dollars en 2010; les exportations totales de TVC ont atteint 4,4 milliards de dollars. Des hausses ont été enregistrées dans 12 des 19 principales catégories du groupe. Les exportations aux États-Unis ont progressé de 119 millions de dollars, tandis que celles vers Hong Kong et la Chine augmentaient de 80 millions de dollars et 33 millions de dollars, respectivement, ce qui représente à peu près les deux tiers de l'augmentation globale.

Les gains du côté des exportations ont été dominés par les pelleteries et fourrures artificielles (120 millions de dollars) et les cuirs et peaux bruts (autres que les pelleteries) (95 millions de dollars), suivis des textiles (45 millions de dollars) et des filaments, fils et tissus synthétiques (44 millions de dollars), qui expliquent la plus grande partie des gains.

Les importations de TVC ont aussi augmenté en 2010, soit de 322 millions de dollars, pour atteindre 16,0 milliards de dollars. Comme dans le cas des exportations, les gains étaient généralisés et seules 4 des 19 grandes catégories qui composent ce groupe ont inscrit des baisses par rapport aux

niveaux de 2009. Les gains ont été modestes au sein du groupe, les articles en cuir arrivant en tête avec une augmentation de 90 millions de dollars. De façon similaire, les pertes ont été limitées, les importations des vêtements tissés ayant le plus reculé, soit de 113 millions de dollars, suivies des pelleteries, avec un repli de 11 millions de dollars.

Les importations en provenance de la Chine sont celles qui affichent l'augmentation la plus forte (177 millions de dollars), suivie du Cambodge (63 millions de dollars), de la Pologne (48 millions de dollars) et du Mexique (36 millions de dollars). Par ailleurs, les importations venant des Pays-Bas sont celles qui ont le plus reculé, soit de 48 millions de dollars, suivis de l'Inde (44 millions de dollars).

Les exportations ayant augmenté de 347 millions et les importations de seulement 322 millions de dollars, le déficit commercial pour les TVC s'est légèrement amélioré (en baisse de 24 millions de dollars) pour atteindre 11,6 milliards de dollars en 2010.

Biens de consommation et produits manufacturés divers¹⁵

Les exportations de biens de consommation et de produits manufacturés divers ont régressé de 2,2 milliards de dollars en 2010. La totalité de la baisse est attribuable à des provisions spéciales, notamment des réductions dans les exportations non classables (généralement des transactions à l'exportation de faible valeur et des biens confidentiels), les réparations et les biens d'origine américaine qui retournent aux États-Unis sans avoir été transformés. Lorsqu'on soustrait ces provisions spéciales des statistiques, les exportations de biens de consommation et de produits manufacturés divers restant ont augmenté de 303 millions de dollars, dont environ 85 p. 100 provient des meubles et articles de literie, en hausse de 259 millions de dollars l'an dernier.

Les sièges, autres que de barbier et de dentiste, ont dominé les gains du côté des exportations de meubles, avec une hausse de 307 millions de dollars en 2010. La principale

14 Chapitres 41 à 43 et 50 à 65 du SH.

15 Chapitres 66, 67 et 91 à 99 du SH.

catégorie d'exportation était celle des pièces pour sièges, représentant 94 p. 100 des exportations de ces produits. Les États-Unis sont la principale destination des exportations de sièges, accueillant environ 90 p. 100 des expéditions de ces produits.

Les exportations de jouets, de jeux et de matériel de sport, la deuxième plus importante sous-catégorie, ont aussi augmenté l'an dernier, soit de 34 millions de dollars. Le gain de 107 millions de dollars des articles pour jeux de société, tables de billard et tables spéciales a été en bonne partie annulé par le repli des exportations de jouets, d'articles de sport et d'autres articles de divertissement, en baisse respectivement de 47 millions, 31 millions et 11 millions de dollars.

Les importations de biens de consommation et de produits manufacturés divers étaient en hausse de 1,1 milliard de dollars en 2010, dont un peu moins de 40 p. 100 est imputable aux provisions spéciales. Excluant ces provisions, les importations des biens de consommation et de produits manufacturés divers ont gagné 664 millions de dollars l'an dernier. Les meubles et les articles de literie expliquent cette augmentation, avec un gain de 780 millions de dollars; toutes les autres sous-catégories du groupe ont enregistré moins d'importations en 2010 qu'en 2009.

Toutes les composantes de la catégorie des meubles et des articles de literie ont vu leurs importations avancer en 2010 : les sièges et pièces connexes expliquent un peu plus de la moitié du gain, tandis que les meubles et lampes diverses et les accessoires d'éclairage comptent pour une autre tranche de 30 p. 100 de l'augmentation globale.

Les articles pour jeux de société, tables de billard et tables spéciales ont subi le recul le plus important parmi les produits de consommation, soit 211 millions de dollars, en 2010. La baisse de 303 millions de dollars des importations de ces produits de la Chine explique le recul.

Autres matériels de transport¹⁶

Les exportations d'autres matériels de transport ont régressé de 10,4 p. 100 (1,2 milliard de dollars), à 10,7 milliards de dollars, en 2010. Il y a eu des pertes dans les trois sous-composantes du groupe : les aéronefs et le matériel connexe ont fléchi de 925 millions de dollars, tandis que les exportations de matériel ferroviaire et de navires et bateaux baissaient de 197 millions de dollars et de 117 millions de dollars, respectivement.

La baisse des exportations d'aéronefs et de matériel connexe est surtout imputable aux aéronefs, avec un repli de 868 millions de dollars, à 6,9 milliards de dollars, accompagné d'une baisse de 515 millions de dollars des exportations de pièces d'aéronefs. Les ventes d'aéronefs aux États-Unis ont reculé de 1,1 milliard de dollars, tandis que celles à destination du Danemark et de l'Allemagne perdaient 358 millions de dollars et 353 millions de dollars, respectivement. En revanche, les exportations au Royaume-Uni étaient en hausse de 388 millions de dollars. Des gains de plus de 100 millions de dollars ont aussi été enregistrés pour la Suisse (158 millions de dollars), la Lettonie (155 millions de dollars), l'Éthiopie (147 millions de dollars) et l'Angola (112 millions de dollars).

Du côté des importations, un recul de 629 millions de dollars dans la catégorie des aéronefs et du matériel connexe a été en partie compensé par des hausses de 109 millions de dollars pour les navires et bateaux et de 8 millions de dollars pour le matériel ferroviaire.

Le repli des importations d'aéronefs et de matériel connexe a été dominé par une baisse de 515 millions de dollars des importations de pièces d'aéronefs, à laquelle s'est ajoutée une baisse de 88 millions de dollars des importations d'aéronefs. Dans le cas des pièces d'aéronefs, trois pays – le Royaume-Uni, les États-Unis et le Japon – ont absorbé la plus grande partie de la baisse, les importations en provenance de ces pays régressant de 229 millions, 159 millions et 123 millions de dollars, respectivement.

Dans le cas du matériel ferroviaire, les gains observés pour les locomotives, les wagons de transport de marchandises, les

¹⁶ Chapitres 86, 88 et 89 du SH.

TABLE 5-2

Commerce des marchandises par province et territoire, 2010
(millions de dollars et pourcentage)

	Exportations en 2010 (\$)	Croissance des exporta- tions (%)	Part des exportations (%)	Importations en 2010 (\$)	Croissance des importa- tions (%)	Part de importations (%)
Ontario	168 459,9	14,1	42,2	235 670,9	13,2	58,4
Alberta	78 662,3	11,3	19,7	19 218,2	7,7	4,8
Québec	59 205,1	2,0	14,8	66 951,9	5,8	16,6
Colombie-Britannique	29 320,1	14,5	7,3	37 052,2	1,1	9,2
Saskatchewan	24 195,4	10,4	6,1	8 108,9	11,9	2,0
Nouveau-Brunswick	12 696,4	28,1	3,2	10 694,5	13,8	2,7
Manitoba	10 365,2	-2,5	2,6	13 773,4	5,9	3,4
Terre-Neuve	9 212,5	6,7	2,3	3 576,9	35,4	0,9
Nouvelle-Écosse	4 413,2	1,1	1,1	8 080,6	21,4	2,0
Territoires du Nord-Ouest	2 069,1	35,6	0,5	0,2	-89,8	0,0
Île-du-Prince-Édouard	716,9	-8,9	0,2	41,1	-0,4	0,0
Yukon	98,6	-23,3	0,0	94,7	22,4	0,0
Nunavut	6,1	53,6	0,0	83,8	68,1	0,0
Total	399 420,7	11,0	100,0	403 347,2	10,5	100,0

Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI, à l'aide de données de Statistique Canada.

conteneurs et les pièces ont été en bonne partie annulés par la baisse des importations de voitures autotractées et non autotractées.

Les yachts et autres bateaux et embarcations de plaisance, avec un gain de 75 millions de dollars, et les navires de transport de marchandises, avec un gain de 52 millions de dollars, expliquent pour l'essentiel l'augmentation des importations de navires.

Les exportations ont régressé davantage que les importations et l'excédent commercial dans la catégorie des autres matériels de transport a fondu de 726 millions de dollars en 2010 pour s'établir à 3,3 milliards de dollars.

Le commerce au niveau des provinces et des territoires

En 2010, le commerce canadien des marchandises a connu un regain dans la plupart des provinces et territoires, à quelques exceptions près : les exportations ont diminué au Manitoba et au Yukon, tandis que les importations ont fléchi dans les Territoires du Nord-Ouest; à l'Île-du-Prince-Édouard, les exportations et les importations étaient en baisse.

L'Ontario a enregistré la reprise la plus forte dans ses échanges commerciaux parmi les provinces et les territoires, accaparant plus de la moitié de l'augmentation globale des exportations de marchandises du Canada en 2010 et plus de 70 p. 100 de la hausse des importations de marchandises. Les exportations ontariennes ont progressé de 20,8 milliards de dollars (19,1 p. 100), à 168,5 milliards de dollars, tandis que les importations avançaient de 27,4 milliards de dollars (13,2 p. 100), à 235,7 milliards de dollars (tableau 5-2). Du côté des exportations, la moitié des gains (13,2 milliards de dollars) provient du secteur de l'automobile, les pierres et métaux précieux expliquant un autre quart des gains (6,3 milliards de dollars). Les autres secteurs du commerce qui ont connu des hausses importantes sont ceux du fer et de l'acier (1,5 milliard de dollars), le nickel (1,1 milliard de dollars) et les produits chimiques, tant inorganiques qu'organiques (ensemble, 1,1 milliard de dollars). Certains secteurs étaient en recul, le plus important étant celui des produits pharmaceutiques (1,5 milliards de dollars) et celui des machines et

du matériel électriques (0,9 milliard de dollars). Comme pour les exportations, la hausse des importations ontariennes a été la plus forte dans les produits de l'automobile (10,6 milliards de dollars), qui représentent 39 p. 100 de l'augmentation globale. Les hausses observées pour les machines et le matériel mécaniques et électriques (3,4 milliards de dollars et 3,3 milliards de dollars, respectivement) expliquent un autre 24 p. 100 de la progression des importations de la province.

Les exportations de l'Alberta sont celles qui ont connu la seconde hausse la plus importante l'an dernier, soit 8,0 milliards de dollars (11,3 p. 100), à 78,7 milliards de dollars. Plus de 95 p. 100 de l'augmentation est imputable à l'énergie et la presque totalité du gain dans ce secteur provient du pétrole brut. Tel que noté précédemment, la plupart des gains dans ce secteur sont dus aux hausses de prix, alors que les volumes sont demeurés relativement stables par rapport à l'année précédente. Les importations en Alberta ont progressé de 1,4 milliard de dollars (7,7 p. 100), à 19,2 milliards de dollars. Les produits de l'automobile viennent en tête avec une augmentation de 307 millions de dollars, suivis des articles en fer et en acier, à 278 millions de dollars. Par contre, les aéronefs et les pièces d'aéronefs sont les produits dont les importations ont le plus reculé l'an dernier, soit de 291 millions de dollars.

La Colombie-Britannique a enregistré la troisième augmentation en importance du côté des exportations parmi les provinces et les territoires en 2010, avec un gain de 3,7 milliards de dollars (14,5 p. 100), à 29,1 milliards de dollars. La vigueur des marchés internationaux des produits de base est à l'origine de ces gains, alors que les combustibles et huiles minéraux (1,2 milliard de dollars), le bois (1,0 milliard de dollars), la pâte (0,9 milliard de dollars) et les minéraux (0,5 milliard de dollars) expliquent plus de 90 p. 100 de la progression observée. Cependant, à l'image de la faiblesse générale des exportations canadiennes de produits du papier en 2010, les exportations de papier de la province ont reculé de 340 millions de dollars. Du même coup, la province enregistrerait

une modeste hausse de ses importations (394 millions de dollars, soit 1,1 p. 100), à 37,1 milliards de dollars. Les fortes avancées dans les combustibles minéraux (605 millions de dollars) et les machines et le matériel mécaniques et électriques (351 millions de dollars et 347 millions de dollars, respectivement) ont été largement annulées par un recul de 1,1 milliard de dollars des importations de produits de l'automobile.

Les prix plus élevés de l'énergie se sont aussi répercutés sur les échanges commerciaux de Terre-Neuve-et-Labrador, où l'augmentation de 311 millions de dollars des exportations d'énergie explique environ la moitié de la progression globale de 580 millions de dollars des exportations de la province. De façon similaire, les prix croissants ont gonflé de 709 millions de dollars les importations d'énergie, ce qui explique les trois quarts de l'augmentation globale de 934 millions de dollars des importations de marchandises de la province.

L'augmentation des prix internationaux de l'énergie a marqué les échanges d'énergie de toutes les provinces. Au Nouveau-Brunswick, l'énergie explique 80,6 p. 100 de l'augmentation des exportations de la province et 75,1 p. 100 de l'augmentation de ses importations. L'énergie est à l'origine de 82,5 p. 100 de l'augmentation des importations au Québec, de 30,7 p. 100 au Manitoba et de 80,0 p. 100 au Nunavut. Par contre, elle a eu peu d'impact sur les importations en Saskatchewan, même si l'énergie compte pour plus de 70 p. 100 de l'augmentation des exportations de cette province.

À l'Île-du-Prince-Édouard, la progression de 27,0 millions de dollars des exportations de fruits de mer frais et apprêtés a été plus que compensée par un recul de 43,4 millions de dollars des préparations à base de légumes et d'une baisse de 18,6 millions de dollars des exportations de machines et appareils mécaniques. Par conséquent, les exportations de cette province ont fléchi de 8,9 p. 100 (70,2 millions de dollars), pour s'établir à 716,9 millions de dollars.

Le Québec a profité d'une augmentation de 1,4 milliard de dollars de ses exportations d'aluminium. Les pierres et métaux précieux

ont aussi contribué à stimuler les exportations du Québec, à hauteur de 694,6 millions de dollars, celles du Nunavut (680,2 millions de dollars) et celles des Territoires du Nord-Ouest (570,1 millions de dollars). En revanche, les exportations de céréales ont subi des pertes

notables, avec des reculs de 81,7 millions de dollars au Manitoba, de 645,1 millions de dollars en Saskatchewan et de 752,8 millions de dollars en Alberta. Enfin, les exportations d'aéronefs du Québec étaient en baisse de 1,0 milliard de dollars en 2010.

Perspectives à long terme des exportations canadiennes de marchandises

Introduction

La croissance rapide des économies en développement est en voie de transformer le paysage économique mondial. Les nouvelles économies émergentes deviennent des puissances mondiales et les économies avancées commencent à voir leur influence diminuer. Au moment où le monde assiste déjà à ces changements économiques d'envergure, les marchés émergents poursuivent leur croissance à des taux supérieurs à ceux des économies avancées et, à plus long terme, le déplacement du pouvoir économique dans le monde deviendra encore plus marqué. Ces changements toucheront le Canada de plusieurs façons et auront notamment un impact direct sur la composition des échanges commerciaux du Canada. Les pays qui comptent actuellement parmi les principaux marchés d'exportation du Canada pourraient ne plus être les mêmes dans les années à venir.

À l'aide d'un modèle du commerce souvent employé et bien éprouvé et de prévisions de la croissance économique de chacun des partenaires commerciaux du Canada établies par un organisme privé, nous avons brossé une perspective à long terme des exportations du Canada jusqu'en 2040. Les résultats de cette projection indiquent que les États-Unis demeureront, de loin, le principal marché d'exportation du Canada en raison de la taille et de la proximité de ce pays. Cependant, la forte croissance attendue en Chine, en Inde et au Brésil fera de ces pays des destinations beaucoup plus importantes des exportations canadiennes dans l'avenir.

Le modèle de gravité du commerce

Le modèle de gravité du commerce est un outil couramment employés pour analyser les flux commerciaux entre pays. Le terme *gravité* donné à ce modèle est emprunté à la physique, où il sert à expliquer les forces gravitationnelles entre deux corps; il illustre le fait que le commerce entre deux pays est avant tout une fonction de leur taille économique et de leur éloignement. Le modèle est largement utilisé pour de nombreuses raisons. Premièrement, il a un grand pouvoir explicatif, c'est-à-dire qu'il offre une bonne prédiction des flux d'échanges actuels. Deuxièmement, le modèle produit des résultats cohérents : différents modèles de gravité appliqués à différents pays, régions et périodes donnent des résultats similaires. Les modèles de gravité du commerce permettent aussi d'ajouter d'autres variables qui influent sur le commerce, comme une langue commune, l'adhésion à l'OMC ou l'existence d'un accord de libre-échange bilatéral. Le modèle de gravité suivant a été construit pour expliquer les exportations de marchandises du Canada :

Exportations = F(PIB, éloignement, membre de l'OMC, ALE, sans accès à la mer, langue, É.-U.)

où :

exportations sont les exportations de marchandises du Canada vers chaque pays en 2007;

PIB est le PIB réel du marché d'exportation;

éloignement est la distance qui sépare le Canada du pays partenaire;

les autres termes sont des variables nominales représentant l'adhésion à l'OMC, l'existence d'un accord de libre-échange avec le Canada, le fait pour un pays de ne pas avoir d'accès maritime, et l'anglais ou le français comme langue parlée. Enfin, une variable nominale spéciale a été ajoutée pour les États-Unis parce que ce pays a une frontière terrestre commune et une relation économique unique avec le Canada.

Ce modèle repose sur 175 observations et a un pouvoir explicatif élevé, prédisant avec exactitude environ 90 p. 100 des exportations actuelles de marchandises du Canada. Le modèle a été soumis à un choc en utilisant les prévisions provenant d'un organisme privé indépendant pour le PIB à long terme afin d'obtenir une prédiction des exportations du Canada en 2040. Étant donné que le PIB est la seule variable qui peut changer¹, c'est la différence entre la croissance relative du PIB de chaque pays qui détermine la projection des échanges commerciaux du Canada.

Prévision du PIB

IHS Global Insight (GI) a fourni les prévisions de la croissance du PIB à 2040 utilisées dans le modèle. GI prédit qu'en 2040, le PIB mondial aura augmenté plus de deux fois et demie par rapport à son niveau actuel, passant de 50 billions de dollars É.-U. à 130 billions de dollars É.-U. La plus grande partie de l'expansion proviendra des marchés émergents, notamment la région de l'Asie-Pacifique en émergence. En 2040, cette région représentera 32 p. 100 de la production mondiale, une progression de 16 p. 100 sur le niveau de 2009. Les économies avancées verront leur part de la production mondiale fléchir, de

68 p. 100 en 2009 à 48 p. 100 en 2040. Les autres marchés émergents d'Amérique latine et des Caraïbes, d'Europe, du Moyen-Orient et d'Afrique verront aussi leur part du PIB mondial augmenter, passant d'un niveau combiné de 16 p. 100 en 2009 à 20 p. 100 en 2040. À noter que la projection faite par GI n'est que l'une des nombreuses prévisions à long terme qui pourraient être utilisées pour cet exercice. Cependant, même si ces prévisions peuvent donner des résultats différents d'un pays à l'autre, les grandes tendances régionales qui ressortent des chiffres de GI sont similaires à la plupart des autres prévisions à long terme.

Les marchés d'exportation canadiens en 2040

Cet exercice laisse entrevoir un scénario où la composition des 20 plus importants marchés d'exportation en 2040 pourrait varier légèrement par rapport à ce qu'elle est aujourd'hui. Pour longtemps encore, les États-Unis demeureront le premier partenaire commercial du Canada. En 2010, le marché américain accaparait **74,9 p. 100** des exportations de marchandises du Canada, ce qui est inférieur au niveau de **77,7 p. 100** enregistré en 2008, avant la crise économique mondiale. En 2040, la part des exportations canadiennes allant aux États-Unis devrait s'établir à **75,5 p. 100**. Cela n'a rien d'étonnant si l'on considère que malgré la croissance rapide des économies émergentes, les États-Unis demeurent un marché important et affluent, voisin du Canada, tandis que les marchés émergents sont assez éloignés. Bref, la proximité joue un grand rôle. De même, le Royaume-Uni, le Mexique, l'Allemagne et la France continueront à figurer parmi les 20 principaux marchés d'exportation du Canada. Les pays qui devraient faire des progrès importants au classement sont ceux où l'on prévoit une

¹ Les variables telles que l'adhésion à l'OMC et la présence d'accords de libre-échange demeurent constantes par hypothèse, tandis que les autres, comme le fait de ne pas avoir accès à la mer ou l'éloignement, ne changent pas dans le temps.

Vingt premières destinations des exportations de marchandises du Canada, 2009 et 2040

Classement	Vingt premières destinations en 2009	Vingt premières destinations en 2040
1	États-Unis	États-Unis
2	Royaume-Uni	Chine
3	Chine	Royaume-Uni
4	Japon	Inde
5	Mexique	Mexique
6	Allemagne	Allemagne
7	Corée du Sud	France
8	Pays-Bas	Japon
9	France	Brésil
10	Inde	Corée du Sud
11	Belgique	Italie
12	Italie	Espagne
13	Australie	Australie
14	Norvège	Turquie
15	Brésil	Pays-Bas
16	Hong-Kong	Russie
17	Émirats arabes unis	Afrique du Sud
18	Suisse	Pologne
19	Arabie saoudite	Israël
20	Espagne	Irlande

croissance robuste du PIB : la Chine, l'Inde, le Brésil et l'Espagne. Les bons taux de croissance du PIB attendus pour la Turquie, la Russie, l'Afrique du Sud, la Pologne, Israël et l'Irlande incitent à penser que ces pays figureront aussi sur la liste des 20 plus importants marchés d'exportation du Canada en 2040. Par contre, à

cause de leurs perspectives de croissance relativement limitées, la Belgique, la Norvège, Hong Kong, les Émirats arabes unis, la Suisse et l'Arabie saoudite ne feraient plus parti des 20 principaux marchés d'exportation du Canada en 2040.

Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement

Les fluctuations des perspectives économiques régionales se reflètent dans les mouvements de capitaux partout dans le monde. À l'échelle planétaire, l'investissement s'oriente de plus en plus vers l'Asie, l'Amérique latine et l'Afrique. Ce sont précisément ces régions où les investisseurs canadiens ont concentré leurs efforts, alors que les flux d'investissement direct vers les pays du reste du monde non membres de l'OCDE étaient en hausse et que les stocks d'investissement direct dans ces régions ont augmenté. Parallèlement, les problèmes qu'éprouvent actuellement plusieurs pays européens et les mauvaises perspectives qu'ils laissent entrevoir ont réduit leur attrait et les investisseurs canadiens ont réagi en se retirant de la région.

La gestion macroéconomique et budgétaire prudente du Canada avant et après la récession est un facteur positif aux yeux des investisseurs. À cela s'ajoute les perspectives économiques relativement bonnes du Canada parmi les économies développées, ce qui contribue à en faire une destination attrayante pour l'investissement. Par conséquent, l'investissement entrant au Canada a augmenté en 2010, principalement en provenance d'investisseurs nord-américains et asiatiques.

Flux d'investissement étranger direct dans le monde

Les entrées d'investissement étranger direct (IED) dans le monde ont stagné en 2010, passant de 1 114 milliards de dollars É.-U. en 2009 à près de 1 122 milliards de dollars É.-U. en 2010, selon la CNUCED (tableau 6-1)¹. Une forte reprise des flux d'IED vers les

pays en développement d'Asie et d'Amérique latine a fait contrepoids à la baisse des entrées dans les pays développés.

La source du financement s'est également déplacée, les bénéfices accrus des filiales étrangères, notamment dans les pays en développement, ayant pour effet de stimuler les gains réinvestis, tandis que l'incertitude entourant les marchés de devises dans le monde et l'endettement souverain en Europe ont contribué à réduire les prêts intrasociétés et les investissements en capitaux propres. Par ailleurs, les fusions et acquisitions (F et A) transfrontières ont progressé de 37 p. 100 en 2010, mais les projets d'investissements en nouvelles installations ont reculé, en nombre et en valeur, à l'échelle internationale.

L'année a été marquée par un ralentissement des flux au second trimestre, une reprise au troisième trimestre et une situation stationnaire au quatrième trimestre. Le profil des entrées d'investissement a varié d'une région à l'autre. En particulier, les entrées d'IED dans les pays développés se sont à nouveau contractées en 2010, tandis que dans les économies en développement et en transition elles ont rebondi pour dépasser 50 p. 100 des flux d'IED mondiaux pour la première fois.

Les entrées d'IED dans les pays développés ont fléchi de 6,9 p. 100, à 526,6 milliards de dollars É.-U. Ce recul s'est produit en dépit d'une hausse de 43 p. 100 de l'IED aux États-Unis. À 56,2 milliards de dollars É.-U., c'est la plus forte progression de l'IED parmi les grandes régions.

La baisse la plus marquée a touché l'IED entrant dans les pays européens, soit 19,9 p. 100 (72,1 milliards de dollars É.-U.)

¹ Les données sur l'IED entrant sont tirées de *Global Investment Trends Monitor*, n° 5, 17 janvier 2011, de la CNUCED.

TABLEAU 6-1Flux mondiaux d'IED par région et pour certains pays
(milliards de \$.-U. et pourcentage)

	Entrées d'IED				Sorties d'IED			
	2009	2010 ^a	Variation (%)	Part (%)	2009	2010 ^a	Variation (%)	Part (%)
Monde	1 114,1	1 122,0	0,7	100,0	1 188,7	1 346,2	13,2	100,0
Économies développées	565,9	526,6	-6,9	46,9	882,3	969,5	9,9	72,0
Europe	378,4	295,4	-21,9	26,3	503,5	516,7	2,6	38,4
Union européenne	361,9	289,8	-19,9	25,8	433,6	450,0	3,8	33,4
Autriche	7,1	12,6	78,8	1,1	6,5	10,8	67,4	0,8
Belgique	33,8	50,5	49,5	4,5	-17,0	31,1	-	2,3
France	59,6	57,4	-3,7	5,1	147,2	122,9	-16,5	9,1
Allemagne	35,6	34,4	-3,5	3,1	78,2	104,9	34,1	7,8
Irlande	25,0	8,4	-66,3	0,7	23,9	16,2	-32,2	1,2
Italie	30,5	19,7	-35,5	1,8	39,2	23,1	-41,0	1,7
Luxembourg	27,3	12,1	-55,7	1,1	18,7	18,3	-2,3	1,4
Pays-Bas	26,9	-24,7	-	-2,2	26,9	31,9	18,5	2,4
Pologne	11,4	10,4	-8,9	0,9	5,2	4,7	-9,9	0,3
Espagne	15,0	15,7	4,3	1,4	9,7	22,3	128,7	1,7
Suède	10,9	12,1	11,6	1,1	25,8	30,1	16,6	2,2
Royaume-Uni	45,7	46,2	1,2	4,1	44,4	24,8	-44,1	1,8
États-Unis	129,9	186,1	43,3	16,6	248,1	325,5	31,2	24,2
Japon	11,9	2,0	-83,4	0,2	74,7	56,7	-24,1	4,2
Canada	18,7	n.a.	-	-	38,8	36,9	-5,0	2,7
Économies en développement	478,3	524,8	9,7	46,8	257,6	316,1	22,7	23,5
Afrique	58,6	50,1	-14,4	4,5	4,5	4,0	-11,3	0,3
Égypte	6,7	6,8	1,7	0,6	0,6	1,2	105,8	0,1
Afrique du Sud	5,7	1,3	-77,9	0,1	1,2	0,5	-60,9	0,0
Amérique latine et Caraïbes	116,6	141,1	21,1	12,6	47,6	83,9	76,4	6,2
Brésil	25,9	30,2	16,3	2,7	-10,1	11,5	-	0,9
Chili	12,7	18,2	43,4	1,6	8,1	8,7	8,5	0,6
Colombie	7,2	8,7	20,8	0,8	3,1	6,5	110,6	0,5
Mexique	12,5	19,1	52,9	1,7	7,6	12,7	67,1	0,9
Asie et Océanie	303,2	333,6	10,0	29,7	205,5	228,1	11,0	16,9
Asie de l'Ouest	68,3	57,2	-16,2	5,1	19,0	-0,2	-	0,0
Turquie	7,6	7,0	-8,0	0,6	1,6	1,8	14,6	0,1
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	233,0	274,6	17,8	24,5	186,4	228,2	22,4	17,0
Chine	95,0	101,0	6,3	9,0	56,5	68,0	20,3	5,1
Hong Kong, Chine	48,4	62,6	29,2	5,6	64,0	76,1	18,9	5,7
Inde	34,6	23,7	-31,5	2,1	15,9	13,2	-17,3	1,0
Malaisie	1,4	7,0	409,7	0,6	8,0	13,2	64,7	1,0
Singapour	16,8	37,4	122,7	3,3	18,5	19,7	6,9	1,5
Thaïlande	5,9	6,8	14,2	0,6	3,8	2,7	-29,2	0,2
Europe du Sud-Est et CEI	69,9	70,5	0,8	6,3	48,7	60,6	24,3	4,5
Russie	38,7	39,7	2,5	3,5	43,7	51,7	18,4	3,8

Source : CNUCED.

^a Estimations préliminaires de la CNUCED.

pour l'Union européenne et 21,9 p. 100 (83,0 milliards de dollars É.-U.) pour l'ensemble du continent. Les Pays-Bas et Luxembourg accusent des reculs importants : les flux d'IED ont enregistré un solde négatif (désaisissements d'actifs) de 24,7 milliards de dollars É.-U. aux Pays-Bas, après des entrées nettes de 26,9 milliards de dollars en 2009, et les entrées au Luxembourg sont tombées de plus de moitié sur l'année, cédant 15,2 milliards de dollars É.-U. Les incertitudes causées par l'endettement souverain ont aussi entraîné des baisses de l'IED, notamment en Irlande et en Italie (recul de 16,6 milliards de dollars É.-U. et de 10,8 milliards de dollars É.-U., respectivement). Les entrées d'IED entrant en France et Allemagne, les deux plus grandes économies de la région, n'ont fléchi que légèrement (2,2 milliards de dollars É.-U. et 1,2 milliard de dollars É.-U., respectivement).

Les entrées d'IED au Japon ont dégringolé de 83,4 p. 100 (9,9 milliards de dollars É.-U.) par suite de désaisissements d'actifs (p. ex. Liberty Group, Ford).

Contrastant avec les économies développées, les flux d'IED vers les économies en développement ont progressé de 9,7 p. 100, à 524,8 milliards de dollars É.-U., en 2010, à la faveur d'une reprise économique rapide et de l'augmentation des flux Sud-Sud. La valeur des F et A transfrontières – une forme de plus en plus importante d'entrées d'IED dans les pays en développement – a plus que doublé. Malgré cette progression générale, on observe des disparités régionales notables : l'Amérique latine, l'Amérique du Sud, l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est ont bénéficié d'une forte croissance des entrées d'IED, mais celles-ci ont fléchi en Asie de l'Ouest et en Afrique.

Les entrées d'IED en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont fortement rebondi en 2010. Après une baisse de 17,5 p. 100 en 2009, l'investissement dans cette région a progressé de 17,8 p. 100 en 2010, atteignant 274,6 milliards de dollars É.-U. La hausse marquée des entrées d'IED à Singapour, à Hong Kong, en Chine, en Indonésie, en

Malaisie et au Vietnam est à l'origine de cette performance, tandis que l'Inde a enregistré une baisse importante (31,5 p. 100).

L'augmentation rapide des F et A transfrontières explique la hausse significative des flux d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes en 2010. L'IED entrant dans la région a atteint 141,1 milliards de dollars É.-U. En comparaison des valeurs négatives observées en 2009, les F et A ont totalisé 32,0 milliards de dollars É.-U. en 2010, rejoignant presque les sommets enregistrés dans cette région au cours des années 1990. Les secteurs visés par ces transactions sont principalement le pétrole et le gaz, les mines de métal ainsi que l'alimentation et les boissons. Le Brésil (30,2 milliards de dollars É.-U.) a été le plus important bénéficiaire de ces flux pour la quatrième année de suite. Le Mexique (19,1 milliards de dollars É.-U.) et le Chili (18,2 milliards de dollars É.-U.) ont aussi reçu des entrées d'IED significatives l'an dernier.

Après avoir marqué un record en 2008, les entrées d'investissements en Afrique ont régressé au cours des deux dernières années. En 2010, les entrées d'IED dans la région étaient en baisse de 14,4 p. 100, à 50,1 milliards de dollars É.-U. Au niveau sous-régional, les entrées d'investissement en Afrique du Nord semblent s'être stabilisées, tandis qu'en Afrique sub-saharienne, les entrées en Afrique du Sud ont dégringolé au quart de leur niveau de 2009. Dans l'ensemble, l'augmentation de l'IED en Afrique provenant d'Asie et d'Amérique latine n'a pas suffi à compenser la baisse de l'IED provenant des pays développés, qui détiennent toujours la part la plus importante des flux d'IED entrant dans plusieurs pays africains.

À 57,2 milliards de dollars É.-U., les entrées d'IED en Asie de l'Ouest étaient de 16,2 p. 100 inférieures à leur niveau de 2009. La situation varie d'un pays à l'autre, les entrées d'investissement dans les Émirats arabes unis ayant repris un peu de vigueur par rapport aux faibles valeurs enregistrées en 2009; la performance au Liban a peu changé, tandis que l'Arabie saoudite a connu une baisse de ses entrées d'IED.

Les économies en transition d'Europe du Sud-Est et du Commonwealth des États indépendants (CEI) ont profité d'une augmentation marginale de 0,8 p. 100 des entrées d'IED en 2010, lesquelles ont atteint 70,5 milliards de dollars É.-U., après être tombées de plus de 40 p. 100 l'année précédente. Les flux d'IED en Europe du Sud-Est ont reculé de près du tiers en raison de l'état léthargique de l'investissement en provenance des pays de l'Union européenne (historiquement la principale source d'IED dans cette sous-région). En revanche, l'investissement dans les économies du CEI a augmenté d'environ 5 p. 100 grâce à la fermeté des prix des produits de base et à une reprise économique plus vigoureuse.

Si l'on passe d'une analyse axée sur les sources d'investissement à une analyse par destination, on constate que les sorties globales d'IED ont augmenté, soit de 1 189 milliards de dollars É.-U. en 2009 à 1 346 milliards de dollars É.-U. en 2010, une progression de 13,2 p. 100 selon les plus récentes statistiques de la CNUCED². En dépit de cette progression, les sorties d'IED demeurent 40,6 p. 100 sous leur sommet de 2007.

L'écart entre les entrées et les sorties mondiales est attribuable à diverses raisons, notamment les méthodes différentes de collecte de données selon les pays d'accueil et les pays d'origine, les couvertures différentes des flux d'IED (au niveau du traitement des gains réinvestis) et les périodes différentes employées pour consigner les transactions d'IED. En outre, le fait que les sorties dépassent les entrées semble indiquer qu'une partie des flux enregistrés comme sorties dans les pays d'origine peut ne pas être enregistrée comme des entrées d'IED dans les pays d'accueil.

CNUCED, *Global Investment Trends Monitor*, n° 6, 27 avril 2011.

Selon la CNUCED, l'augmentation des sorties d'IED en 2010 traduit une amélioration des bénéfices des entreprises et l'internationalisation croissante des sociétés multinationales. La crise financière a incité les entreprises à rationaliser leur structure et à accroître leur efficacité de toutes les manières possibles, ce qui a souvent donné lieu à une relocalisation des fonctions de l'entreprise vers des endroits présentant des avantages sur le plan des coûts.

Dans les pays développés, les sorties d'IED ont augmenté pour atteindre 969,5 milliards de dollars É.-U. en 2010, un gain de 9,9 p. 100 sur l'année précédente. Cependant, ce niveau ne représente toujours que la moitié du sommet atteint en 2007. Réflétant les différences dans le contexte économique des grands pays développés, les sorties d'IED ont suivi des tendances passablement différentes d'un pays et d'une sous-région à l'autre, de même qu'au niveau des trois grandes composantes de ces flux – les placements en actions, les réinvestissements de bénéfices et les autres flux de capitaux (surtout des prêts intrasociétés).

Les sorties des États-Unis étaient en hausse de 77,4 milliards de dollars É.-U., soit 31,2 p. 100, à 325,5 milliards de dollars É.-U. L'augmentation des transactions de F et A transfrontières de sociétés américaines, qui ont plus que triplé en 2010, explique environ 80 p. 100 de la progression globale.

En Europe, les sorties d'IED étaient aussi en hausse, quoique modestement (2,6 p. 100), pour atteindre 516,7 milliards de dollars É.-U. en 2010. Cependant, au contraire des entreprises américaines, les transactions de F et A transfrontières des sociétés européennes ont reculé de 67,1 p. 100 l'an dernier. Dans certains pays européens, les sorties ont été principalement marquées par les transactions de financement intrasociété de filiales à l'étranger (p. ex. en Allemagne et en Suisse). Au Royaume-Uni, traditionnellement l'un des plus importants pays investisseurs, les sorties nettes ont chuté de 44,1 p. 100 pour s'établir à 24,8 milliards de dollars É.-U. – un niveau

² Les données sur l'IED sortant sont tirées de *Global Investment Trends Monitor*, n° 6, avril 2011, de la CNUCED.

qui n'a pas été vu depuis 1993 – alors que des sociétés mères se sont départies de filiales ou se sont fait rembourser des prêts qui leur avaient été faits dans le but de renforcer leur bilan au pays.

De façon similaire, les flux d'IED sortant du Japon ont chuté de 24,1 p. 100, à 56,7 milliards de dollars É.-U., alors que la baisse des prêts intrasociétés et des réinvestissements de bénéficiaires a pesé plus lourd que l'augmentation de 77,8 p. 100 des F et A transfrontières.

Dans les pays en développement, les sorties d'IED étaient en hausse de 22,7 p. 100 par rapport à 2009, atteignant 316,1 milliards de dollars É.-U. l'an dernier. Cependant, le profil observé est inégal d'une région à l'autre : l'Amérique latine et les Caraïbes et les pays en développement d'Asie montrent de fortes augmentations, alors que les flux sortant d'Afrique et d'Asie de l'Ouest étaient en baisse.

Les flux d'IED sortant des pays d'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont augmenté de 22,4 p. 100 en 2010, dominés par Hong Kong, la Chine, la Corée, Taïwan et la Malaisie. Les entreprises chinoises ont poursuivi sur leur lancée en faisant l'acquisition d'actifs étrangers dans un large éventail d'industries et de pays; les flux d'IED sortant de ce pays ont augmenté de 11,5 milliards de dollars É.-U. pour atteindre le niveau record de 68,0 milliards de dollars É.-U. Les achats des entreprises de la région sous forme de F et A ont bondi à 93,5 milliards de dollars É.-U. en 2010, la Chine (hausse 29,2 milliards de dollars É.-U.) et l'Inde (gain de 26,4 milliards de dollars É.-U.) représentant près de 60 p. 100 de l'activité de F et A de la région.

En Amérique latine et dans les Caraïbes, les flux d'IED sortant étaient en forte hausse en 2010, soit de 76,4 p. 100 (36,3 milliards de dollars É.-U.), pour atteindre 83,9 milliards de dollars É.-U. Les gains proviennent d'une hausse de 12,0 milliards de dollars É.-U. des achats transfrontières sous forme de F et A. Les entreprises multinationales de la région ont intensifié leurs acquisitions à l'étranger, notamment dans

les pays développés, où des occasions d'investissement se sont présentées au lendemain de la crise. Selon la CNUCED, des entreprises brésiliennes telles que Vale, Gerdau, Camargo Correa, Votorantim, Petrobras et Braskem ont fait des acquisitions dans les industries du minerai de fer, de l'acier, de l'alimentation, du ciment, des produits chimiques et du raffinage du pétrole dans des pays développés. Simultanément, des entreprises mexicaines comme Grupo Televisa, Sigma Alimentos, Metalsa et Inmobiliaria Carso ont acheté des entreprises aux États-Unis dans des industries telles que les médias, l'alimentation, les véhicules automobiles et les services.

Les flux d'IED en provenance d'Afrique ont chuté pour la troisième année d'affilée, reculant à 4,0 milliards de dollars É.-U. l'an dernier, contre 4,5 milliards de dollars É.-U. en 2009. Les sorties en provenance des deux principaux pays investisseurs, la Libye et l'Afrique du Sud, qui représentaient ensemble plus de la moitié du total régional en 2009, ont régressé sensiblement. Les sorties d'IED d'Égypte ont connu une forte hausse en 2010 – de plus du double – pour atteindre 1,2 milliard de dollars É.-U.

Les entreprises d'Asie de l'Ouest ont rapatrié des capitaux en 2010. Cela a pris la forme de dessaisissements d'actifs et d'une baisse de la valeur des investissements. Selon la CNUCED, les plus importantes transactions de dessaisissement ont été notamment la vente par le groupe Zain Groen (Koweït) de ses opérations africaines, pour un montant de 10,7 milliards de dollars É.-U., à Bharti Airtel (Inde) et la cession par International Petroleum Investment Company (fonds d'épargne souverain d'Abu Dhabi) d'une participation de 70 p. 100 dans Hyundai OilBank en République de Corée, pour un montant de 2,2 milliards de dollars É.-U. Simultanément, des projets d'installations nouvelles à l'étranger d'investisseurs d'Asie de l'Ouest – principalement dans d'autres pays en développement – ont vu leur valeur baisser alors que des entités sous contrôle de l'État – les principaux investisseurs étrangers

TABLEAU 6-2Flux d'IED entrant au Canada par région
(millions de \$ et pourcentage)

	2009	2010	Variation	Croissance (%)
Monde	21 327	22 477	1 150	5,4
États-Unis	10 574	16 078	5 504	52,1
UE	3 176	1 320	-1 856	-58,5
Japon	442	1 891	1 449	327,6
Autres pays de l'OCDE	2 894	-3 352	-6 246	-215,9
RdM	4 242	6 542	2 300	54,3

Source : Statistique Canada.

des pays d'Asie de l'Ouest – ont ramené des fonds dans leur pays d'origine pour renflouer l'économie intérieure.

En 2010, les flux d'IED provenant des économies en transition d'Europe du Sud-Est et du Commonwealth des États indépendants (CEI) ont augmenté de 24,3 p. 100, atteignant le niveau record de 60,6 milliards de dollars É.-U. Comme par le passé, la plupart des projets d'IED sortant sont le fait d'entreprises russes et d'entreprises du Kazakhstan.

Alors que les pays développés combattent toujours les effets de la crise, de nombreuses multinationales des économies en développement et en transition investissent dans d'autres marchés émergents, où la reprise est vigoureuse et les perspectives économiques meilleures. Pour 2010, la CNUCED estime que 70 p. 100 de l'investissement en provenance des économies en développement et en transition a pris la direction d'autres économies en développement et en transition, comparativement à 50 p. 100 pour les investisseurs des pays développés.

La performance du Canada au chapitre de l'investissement direct

Investissement entrant

Entrées

Après avoir diminué de plus de moitié au cours de chacune des deux années précédentes, les entrées d'investissement étranger direct au Canada ont retrouvé le chemin

de la croissance, augmentant de 5,4 p. 100 (1,2 milliard de dollars), à 22,5 milliards de dollars en 2010 (tableau 6-2). Cependant, ce niveau demeure au cinquième du sommet enregistré en 2007, soit 123,1 milliards de dollars. L'essentiel des entrées a pris la forme d'apports de capitaux à long terme dans des filiales d'entreprises étrangères au Canada, alors que seulement 31 p. 100 des entrées ont porté sur des achats nets d'intérêts existants au pays.

La progression observée est attribuable à une forte augmentation des investissements en provenance des États-Unis, des pays du reste du monde (RdM) non membres de l'OCDE et du Japon. En revanche, les niveaux d'investissement provenant de l'UE ont dégringolé et il y a eu dessaisissement de fonds des autres investisseurs de l'OCDE. À 16,1 milliards de dollars, les entrées en provenance des États-Unis ont représenté 71,5 p. 100 des entrées totales. Viennent ensuite le RdM, avec des entrées de 6,5 milliards de dollars, soit 29,1 p. 100 du total, suivi du Japon, à 1,9 milliard de dollars ou 8,4 p. 100 du total. L'investissement au Canada en provenance de l'UE est tombé à 1,3 milliard de dollars l'an dernier, soit 5,9 p. 100 du total. Il y a eu pour 3,8 milliards de dollars d'investissement provenant de divers pays de l'UE, mais un investissement négatif de 2,5 milliards de dollars du R.-U., ce qui explique la performance nette de l'UE. C'est la seconde année d'affiliée où les investisseurs britanniques ont rapatrié des fonds vers leur pays, bien que le

TABEAU 6-3

Stock d'investissement étranger direct au Canada par pays et par région
(millions de \$ et pourcentage)

	2009	2010	Variation	Croissance (%)
Ensemble des pays	547 578	561 616	14 038	2,6
Amérique du Nord	296 376	310 899	14 523	4,9
Barbade	639	177	-462	-72,3
Bermudes	2 093	0	-2 093	-100,0
Mexique	202	197	-5	-2,5
États-Unis	291 369	306 141	14 772	5,1
Amérique du Sud	14 805	14 907	102	0,7
Brésil	13 355	13 494	139	1,0
Europe	173 188	171 436	-1 752	-1,0
Belgique	3 449	3 617	168	4,9
Finlande	1 220	1 135	-85	-7,0
France	17 707	19 032	1 325	7,5
Allemagne	9 751	10 184	433	4,4
Irlande	1 565	1 531	-34	-2,2
Italie	1 013	1 124	111	11,0
Luxembourg	10 156	11 357	1 201	11,8
Pays-Bas	52 223	51 752	-471	-0,9
Russie	564	1 036	472	83,7
Suisse	22 907	20 355	-2 552	-11,1
Royaume-Uni	44 758	42 178	-2 580	-5,8
Afrique	2 084	1 547	-537	-25,8
Afrique du Sud	744	652	-92	-12,4
Asie/Océanie	61 125	62 827	1 702	2,8
Australie	4 574	2 632	-1 942	-42,5
Inde	6 523	6 554	31	0,5
Japon	14 407	15 995	1 588	11,0
Chine	12 855	14 056	1 201	9,3
Corée du Sud	2 188	2 771	583	26,6
Émirats arabes unis	3 752	3 824	72	1,9

Source : Statistique Canada.

montant en cause l'an dernier ait été légèrement inférieur aux 4,1 milliards de dollars de dessaisissement enregistré en 2009.

Au niveau sectoriel, 44,9 p. 100 des entrées d'investissement ont porté sur l'énergie et les minéraux métalliques, suivis des finances et assurances (20,0 p. 100), du commerce de détail (12,7 p. 100), des machines et du matériel de transport (4,1 p. 100) et du bois et du papier (3,0 p. 100). Le reste, soit 15,2 p. 100, était réparti parmi l'ensemble des autres industries.

Stock d'IED entrant

Sous l'effet de l'augmentation des flux d'investissement entrant au Canada en 2010, le stock d'investissement étranger direct, c'est-à-dire les avoirs cumulatifs, a aussi progressé. L'investissement étranger direct au Canada a atteint 561,6 milliards de dollars en 2010, un gain de 14,0 milliards de dollars, soit 2,6 p. 100, sur 2009 (tableau 6-3). Cela équivaut à 34,6 p. 100 du PIB. La progression est principalement attribuable aux investisseurs nord-américains, et le stock d'investissement

TABLEAU 6-4

Stock d'investissement étranger direct au Canada par grands secteurs
(millions de dollars et pourcentage)

	2009	2010	Variation	Croissance (%)
Total, ensemble des industries	547 578	561 616	14 038	2,6
Agriculture, forêt, pêche et chasse	960	1 292	332	34,6
Mines et extraction pétrolière et gazière	87 354	92 205	4 851	5,6
Services publics	5 220	5 954	734	14,1
Construction	4 948	5 554	606	12,2
Fabrication	198 337	195 418	-2 919	-1,5
Commerce de gros	34 274	34 711	437	1,3
Commerce de détail	14 894	16 287	1 393	9,4
Transport et entreposage	5 067	5 113	46	0,9
Information et industries culturelles	10 564	12 730	2 166	20,5
Finances et assurances	76 839	82 213	5 374	7,0
Immobilier, location et location-bail	5 282	5 350	68	1,3
Services profess., scientifiques et techniques	12 023	10 933	-1 090	-9,1
Gestion de sociétés et d'entreprises	72 600	73 847	1 247	1,7
Services d'hébergement et d'alimentation	2 915	2 967	52	1,8
Autres industries	16 301	17 042	741	4,5

Source : Statistique Canada.

provenant de cette région a augmenté de 14,5 milliards de dollars. Les investisseurs d'Asie et d'Océanie ont aussi vu leurs avoirs croître de 1,7 milliard de dollars, tandis que ceux d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale et des Caraïbes ont inscrit une hausse de 0,1 milliard de dollars. Les avoirs des investisseurs européens et africains ont reculé de 1,8 milliard de dollars et de 0,5 milliard de dollars, respectivement.

L'investissement provenant de l'Amérique du Nord est dominé par les États-Unis, dont les avoirs en IED au Canada ont augmenté de 5,1 p. 100 en 2010, à 306,1 milliards de dollars, une hausse de 14,8 milliards de dollars par rapport à 2009. Venant annuler en partie ce gain, on observe un recul de l'IED venant des Bermudes et de la Barbade. Les États-Unis comptent pour la totalité des gains d'IED entrant au Canada et ce pays a vu sa part augmenter à 54,5 p. 100 du total de l'investissement étranger direct au Canada. C'est la première hausse de la part des États-Unis depuis 2004. À vrai dire, la part des États-Unis suit une tendance à la baisse depuis 1999, année où elle atteignait 69,7 p. 100 de l'ensemble de l'IED au Canada.

Les pays de la région de l'Asie/Océanie ont vu leurs avoirs sous forme d'IED au Canada croître de 1,7 milliard de dollars É.-U. (2,8 p. 100) en 2010, à 62,8 milliards de dollars. Le Japon dominait les gains, avec hausse de 1,6 milliard de dollars, suivi de la Chine (1,2 milliard de dollars), de la Corée (0,6 milliard de dollars) et des Émirats arabes unis (0,1 milliard de dollars). Par contre, les entreprises australiennes ont réduit leurs avoirs de 1,9 milliard de dollars (42,5 p. 100), ce qui a limité la progression globale de cette région.

L'investissement provenant de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale et des Caraïbes était en hausse de 102 millions de dollars, à 14,9 milliards de dollars, en 2010. Le Brésil (139 millions de dollars) et l'Argentine (39 million de dollars) ont enregistré des gains notables, tandis que les pertes subies ailleurs ont réduit l'avancée de ce groupe.

L'IED européen au Canada a fléchi de 1,8 milliard de dollars, soit 1,0 p. 100, pour s'établir à 171,4 milliards de dollars en 2010. Malgré le recul net, certains pays ont fait des gains notables, dont la France (1,3 milliard de dollars), le Luxembourg (1,2 milliard de dollars), la Russie (0,5 milliard de dollars)

TABLEAU 6-5Sorties d'IED du Canada par région
(millions de \$ et pourcentage)

	2009	2010	Variation	Croissance (%)
Monde	44 390	38 017	-6 373	-14,4
États-Unis	13 897	14 728	831	6,0
UE	12 842	-8 288	-21 130	-164,5
Japon	17	-22	-39	-237,5
Autres pays de l'OCDE	8 042	11 435	3 393	42,2
RdM	9 592	20 164	10 572	110,2

Source : Statistique Canada.

et l'Allemagne (0,4 milliard de dollars). Certains autres pays ont aussi inscrit de modestes augmentations. Cependant, quelques pays ont vu leurs avoirs reculer, notamment le Royaume-Uni (2,6 milliards de dollars), la Suisse (2,6 milliards de dollars) et les Pays-Bas (0,5 milliard de dollars).

Les avoirs des investisseurs africains au Canada étaient 537 millions de dollars (25,8 p. 100) moins élevés en 2010 qu'en 2009, tandis que l'IED en provenance de l'Afrique du Sud reculait de 92 millions de dollars.

Environ les trois quarts de l'augmentation globale de l'IED au Canada en 2010 a pris la direction des industries de production de services, et un quart celle des industries de production de biens (tableau 6-4). Dans le secteur des services, l'industrie qui a le plus d'attrait pour l'IED entrant au fil des ans est celle des finances et des assurances et la tendance s'est maintenue en 2010. L'IED a augmenté de 7,0 p. 100 dans cette industrie, pour atteindre 82,2 milliards de dollars, une hausse de 5,4 milliards de dollars par rapport à 2009. L'information et la culture venaient au second rang des industries qui intéressaient le plus les investisseurs étrangers en 2010, alors que le stock d'investissement étranger y a progressé de 20,5 p. 100, soit de 2,2 milliards de dollars. Le commerce de détail (1,4 milliard de dollars, soit 9,4 p. 100) et les services de gestion de sociétés et d'entreprises (1,2 milliard de dollars ou 1,7 p. 100) ont aussi fait des avancées importantes, tandis que les services professionnels, scientifiques et techniques sont la seule

industrie à avoir inscrit une perte parmi les services, soit 1,1 milliard de dollars (9,1 p. 100).

Du côté des biens, l'IED était en hausse dans tous les secteurs, sauf celui de la fabrication. Les gains ont été dominés par une augmentation de 4,9 milliards de dollars de l'investissement dans les mines et l'extraction pétrolière et gazière – en particulier l'extraction de pétrole et de gaz, qui a attiré les trois quarts de l'investissement dans cette industrie. L'IED dans les services publics était en progression de 734 millions de dollars sur l'année, suivi de la construction (606 millions de dollars) et de l'agriculture, de la forêt, de la pêche et de la chasse (332 millions de dollars). Dans l'ensemble, l'IED manufacturier a reculé de 2,9 milliards de dollars, alors que les baisses dans la fabrication de métaux de première transformation (3,5 milliards de dollars), les produits chimiques (1,8 milliard de dollars) et le matériel de transport (0,9 milliard de dollars) ont été supérieures aux modestes gains faits dans plusieurs autres industries manufacturières, avec en tête les produits du pétrole et du charbon (1,5 milliard de dollars) et les produits en plastique et en caoutchouc (0,6 milliard de dollars).

Investissement sortant

Sorties

En 2010, les sorties d'investissement direct du Canada ont reculé pour une seconde année, soit de 14,4 p. 100, ou 6,4 milliards de dollars, à 38,0 milliards de dollars, après une baisse de 48,5 p. 100 l'année précédente

(tableau 6-5). La chute marquée des flux d'investissement vers l'UE est responsable de ce repli. Après avoir investi 12,8 milliards de dollars dans l'UE en 2009, il y a eu désinvestissement à hauteur de 8,3 milliards de dollars en 2010. Cela a provoqué un revirement de 21,1 milliards de dollars des flux sortant l'an dernier par rapport aux niveaux de 2009. De même, il y a eu désinvestissement de 22 millions de dollars au Japon l'an dernier, après un investissement net de 16 millions de dollars un an plus tôt. Les augmentations survenues dans le RdM (10,6 milliards de dollars), les autres pays de l'OCDE (3,4 milliards de dollars) et aux États-Unis (831 millions de dollars) sont venues compenser partiellement ces baisses.

Pour l'essentiel, les flux sortant sont allés dans le secteur des finances et assurances, qui a accaparé près de 73,6 p. 100 des sorties d'investissement. Le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques vient ensuite avec 20,8 p. 100, suivis du bois et du papier (7,6 p. 100) et des services et du commerce de détail (7,4 p. 100). De plus, il y a eu désinvestissement d'actifs dans le secteur des machines et du matériel de transport et dans l'ensemble des autres industries correspondant à 0,2 p. 100 et 9,2 p. 100 du total, respectivement.

Vu sous un autre angle, quelque 23,4 milliards de dollars de capitaux ont été consacrés à des acquisitions nettes d'investissements étrangers directs, le reste, soit 14,7 milliards de dollars, représentant d'autres flux de capitaux vers des filiales existantes, par exemple un bilan net de prêts à long terme et de bénéfiques réinvestis.

Stock d'IED sortant

Les changements dans le stock d'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) sont principalement dictés par deux facteurs. Le premier est, évidemment, les flux d'investissement direct sortant durant l'année. Toutes choses égales par ailleurs, le stock d'investissement sortant devrait augmenter

avec les ajouts nets aux flux sortant, et diminuer avec les baisses nettes de flux sortant. Le second facteur est lié à l'évolution des taux de change étant donné que la valeur d'un investissement direct à l'étranger est généralement calculée dans la monnaie du pays où il se trouve. Le taux de change entre en jeu lorsque les valeurs calculées en devises étrangères sont converties en dollars canadiens pour évaluer le stock d'investissement du Canada à l'étranger. Lorsque le dollar canadien s'apprécie, la valeur de l'investissement direct à l'étranger, exprimée en dollars canadiens, diminue. L'inverse est vrai lorsque le dollar se déprécie³.

Le dollar canadien s'est apprécié par rapport à la plupart des monnaies étrangères en 2010 et notamment face au dollar américain, à l'euro et à la livre sterling. Autrement dit, malgré les acquisitions nettes et la vigueur de l'investissement fait dans des filiales existantes l'an passé, l'effet imputable à l'évaluation en devises étrangères a abaissé la valeur de l'investissement direct du Canada à l'étranger de 35,5 milliards de dollars, ce qui explique en partie la diminution nette de la valeur de l'IDCE.

L'investissement direct du Canada à l'étranger a fléchi en valeur pour la seconde année d'affilée en 2010, cédant 0,7 p. 100, à 616,7 milliards de dollars, une baisse de 4,5 milliards de dollars par rapport à 2009 (tableau 6-6). Les pertes ont été concentrées en Europe (19,1 milliards de dollars). Les gains enregistrés en Asie et en Océanie (11,8 milliards de dollars), en Amérique du Sud et en Amérique centrale et dans les Caraïbes (2,8 milliards de dollars) et en Afrique (0,4 milliard de dollars) sont venus en partie compenser les pertes. Un léger recul de 0,4 milliard de dollars a également été observé pour l'Amérique du Nord.

À 59,7 p. 100 du total, l'Amérique du Nord est la première destination en importance de l'IDCE, avec des actifs évalués à 386,0 milliards de dollars. En dépit de

3 À noter que l'effet lié à la devise intervient seulement pour l'investissement direct détenu à l'étranger parce que l'investissement étranger direct au Canada est calculé en dollars canadiens et que la fluctuation du dollar canadien n'a pas d'impact sur la valeur inscrite.

TABEAU 6-6

Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par pays et par région
(millions de dollars et pourcentage)

	2009	2010	Variation	Croissance (%)
Ensemble des pays	621 181	616 689	-4 492	-0,7
Amérique du Nord	368 403	368 026	-377	-0,1
Bahamas	14 948	14 864	-84	-0,6
Barbade	51 163	51 709	546	1,1
Bermudes	14 031	13 828	-203	-1,4
Îles Vierges britanniques	2 939	3 678	739	25,1
Mexique	4 575	4 551	-24	-0,5
États-Unis	252 387	249 910	-2 477	-1,0
Amérique du Sud	30 394	33 214	2 820	9,3
Argentine	1 965	2 472	507	25,8
Brésil	8 515	9 675	1 160	13,6
Chili	12 230	13 341	1 111	9,1
Colombie	575	824	249	43,3
Pérou	3 890	4 183	293	7,5
Venezuela	1 012	399	-613	-60,6
Europe	176 193	157 076	-19 117	-10,9
Belgique	1 258	1 097	-161	-12,8
France	15 688	8 758	-6 930	-44,2
Allemagne	9 717	8 741	-976	-10,0
Hongrie	13 260	12 058	-1 202	-9,1
Irlande	22 962	21 454	-1 508	-6,6
Italie	711	1 008	297	41,8
Luxembourg	6 125	7 264	1 139	18,6
Pays-Bas	11 184	6 127	-5 057	-45,2
Russie	501	560	59	11,8
Suisse	6 669	6 844	175	2,6
Royaume-Uni	73 402	70 160	-3 242	-4,4
Afrique	2 629	3 047	418	15,9
Rép. démocratique du Congo	0	123	123	-
Asie/Océanie	43 470	55 240	11 770	27,1
Australie	13 328	21 045	7 717	57,9
Hong Kong	6 112	6 285	173	2,8
Inde	617	492	-125	-20,3
Indonésie	2 390	2 810	420	17,6
Japon	6 603	7 324	721	10,9
Kazakhstan	2 372	2 304	-68	-2,9
Mongolie	617	1 214	597	96,8
Chine	3 471	4 789	1 318	38,0
Singapour	2 877	3 358	481	16,7
Corée du Sud	784	404	-380	-48,5

Source : Statistique Canada.

TABLEAU 6-7

Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par grands secteurs
(millions de \$ et pourcentage)

	2009	2010	Variation	Croissance (%)
Total, ensemble des industries	621 181	616 689	-4 492	-0,7
Agriculture, forêt, pêche et chasse	2 760	2 906	146	5,3
Mines et extraction pétrolière et gazière	100 022	105 535	5 513	5,5
Services publics	13 767	11 742	-2 025	-14,7
Construction	1 665	1 535	-130	-7,8
Fabrication	102 714	86 660	-16 054	-15,6
Commerce de gros	5 051	3 980	-1 071	-21,2
Commerce de détail	6 092	7 639	1 547	25,4
Transport et entreposage	22 150	24 828	2 678	12,1
Information et industries culturelles	24 204	23 113	-1 091	-4,5
Finances et assurances	229 760	242 272	12 512	5,4
Immobilier, location et location-bail	9 883	10 816	933	9,4
Services profess., scientifiques et techniques	8 028	8 414	386	4,8
Gestion de sociétés et d'entreprises	90 025	80 582	-9 443	-10,5
Services d'hébergement et d'alimentation	2 617	2 213	-404	-15,4
Autres industries	2 444	4 450	2 006	82,1

Source : Statistique Canada.

l'appréciation de 5,7 p. 100 du dollar canadien par rapport au dollar américain, la valeur de l'IDCE dans la région n'a reculé que de 0,1 p. 100, soit 377 million de dollars. La baisse a été dominée par les États-Unis, où les avoirs détenus ont diminué de 2,5 milliards de dollars, soit 1,0 p. 100. Des pertes plus modestes ont été enregistrées pour les Bermudes et les Bahamas, deux pays dont la monnaie est liée au dollar américain, et le Mexique, dont la monnaie s'est également dépréciée face au dollar canadien en 2010. Les gains enregistrés pour les îles Cayman, les îles Vierges britanniques et la Barbade, soit 1,0 milliard de dollars, 0,7 milliard de dollars et 0,5 milliard de dollars, respectivement, ont annulé l'essentiel de la baisse.

La plus grande partie des pertes survenues dans l'IDCE ont eu lieu en Europe. À l'instar de la situation qui prévalait en Amérique du Nord, l'appréciation du dollar canadien face à la principale monnaie de la région – l'euro dans le cas de l'Europe – s'est traduite par des baisses généralisées de la valeur inscrite de l'IDCE. Il n'y a pas de données pour 5 des 17 pays de la zone euro, et

seulement trois pays (Luxembourg, Italie et Espagne) ont enregistré une hausse de l'IDCE en valeur en 2010. Il y a eu des reculs significatifs en France (6,9 milliards de dollars), aux Pays-Bas (5,1 milliards de dollars), en Irlande (1,5 milliard de dollars) et en Allemagne (1,0 milliard de dollars). Ailleurs sur le continent, l'IDCE étaient en baisse de 3,2 milliards de dollars au Royaume-Uni et de 1,2 milliard de dollars en Hongrie. Globalement, l'IDCE en Europe a régressé de 10,9 p. 100 l'an dernier, à 157,1 milliards de dollars.

La région en croissance rapide de l'Asie attire particulièrement les investisseurs canadiens. La valeur de l'IDCE en Asie et en Océanie a bondi de 27,1 p. 100, à 55,2 milliards de dollars, en 2010. Les deux tiers environ de cette hausse ont profité à l'Australie, où les avoirs détenus ont progressé de 57,9 p. 100, soit 7,7 milliards de dollars, pour atteindre 21,0 milliards de dollars. D'autres gains importants ont été enregistrés en Chine (1,3 milliard de dollars), au Japon (0,7 milliard de dollars), en Mongolie (0,6 milliard de dollars), à Singapour (0,5 milliard de dollars) et en Indonésie (0,4 milliard de

dollars). La Corée est le pays où la baisse la plus importante a été observée, soit 0,4 milliard de dollars.

L'IDCE en Amérique du Sud et en Amérique centrale et dans les Caraïbes a progressé de 9,3 p. 100 pour atteindre 33,2 milliards de dollars en 2010. La plus grande partie des gains était concentrée au Brésil (1,2 milliard de dollars), au Chili (1,2 milliard de dollars) et en Argentine (0,5 milliard de dollars), tandis que le Pérou et la Colombie montrent des gains plus modestes. Parallèlement, l'investissement canadien au Venezuela a reculé de 60,6 p. 100, soit 613 millions de dollars, au cours de l'année.

L'investissement en Afrique a progressé de 15,9 p. 100 pour atteindre 3,0 milliards de dollars en 2010, avec en tête une hausse de 123 millions de dollars en République démocratique du Congo.

L'augmentation de 8,1 milliards de dollars de l'investissement dans les industries de production de services a été entièrement annulée par la baisse de 12,6 milliards de dollars survenue dans les industries de production de biens, résultant en un recul de 4,5 milliards de dollars de l'IDCE en 2010 (tableau 6-7). Du côté des services, les investisseurs ont accru leurs avoirs de 12,5 milliards de dollars dans le secteur des finances et assurances, à 242,3 milliards de dollars. Ils ont aussi haussé leurs investissements de 2,7 milliards de dollars dans les services de transport et d'entreposage; dans les industries de services divers et le commerce de détail, les investissements canadiens ont progressé de 2,0 milliards de dollars et de 1,5 milliard de dollars, respectivement. Les avoirs détenus dans le secteur des services de gestion de sociétés et d'entreprises ont fléchi de 9,4 milliards de dollars, à 80,6 milliards de dollars, tandis que dans les industries de l'information et de la culture et le commerce de gros ils étaient en baisse de 1,1 milliard de dollars chacun. Globalement, les deux tiers de l'IDCE sont allés aux industries de production de services sur l'ensemble de 2010.

Les investissements détenus dans les industries de production de biens ont régressé de 5,7 p. 100, à 208,4 milliards de

dollars, l'an dernier. Les hausses enregistrées dans les mines et l'extraction du pétrole et du gaz ainsi que dans l'agriculture, la forêt, la pêche et la chasse (5,5 milliards de dollars et 0,1 milliard de dollars, respectivement) n'ont pas suffi à combler les reculs survenus dans les industries de la construction, des services publics et de la fabrication. L'IDCE dans le secteur de la construction a fléchi de 0,1 milliard de dollars en 2010, tandis que l'IDCE dans les services publics reculait de 2,0 milliards de dollars. Cependant, la baisse de 16,1 milliards de dollars de l'investissement dans la fabrication est la principale responsable des pertes survenues. Au sein de l'industrie manufacturière, l'IDCE était en recul dans 12 des 21 grands secteurs et est demeuré inchangé dans deux autres secteurs. Les baisses les plus importantes touchent les métaux de première transformation (4,2 milliards de dollars), les produits chimiques (3,6 milliards de dollars), les minéraux non métalliques (2,1 milliards de dollars), l'impression (1,8 milliard de dollars), les plastiques et le caoutchouc (1,5 milliard de dollars), la fabrication de produits en métal (1,5 milliard de dollars) et les ordinateurs et produits électroniques (1,5 milliard de dollars). Les gains faits dans le matériel de transport (1,0 milliard de dollars), la fabrication du papier (0,6 milliard de dollars) et les produits du bois (0,6 milliard de dollars), ont en partie compensé ces pertes.

La performance des filiales canadiennes à l'étranger en 2008

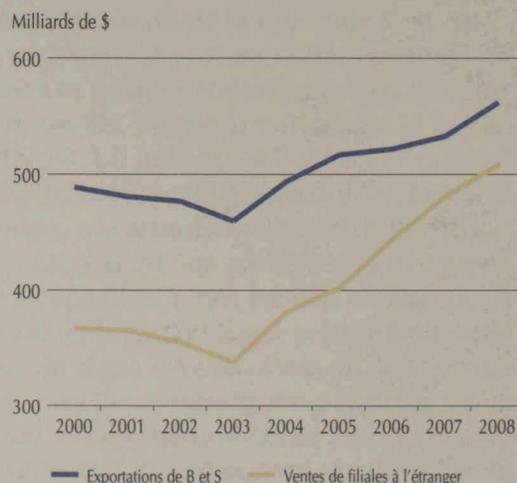
Les biens et services canadiens peuvent être vendus à l'étranger de deux façons. Premièrement, ils peuvent être vendus directement comme exportations d'une entreprise canadienne. Ils peuvent aussi être vendus indirectement par l'entremise d'une filiale canadienne à l'étranger. Les sociétés affiliées à l'étranger sous contrôle majoritaire d'entreprises canadiennes¹ constituent une avenue de plus en plus importante pour les sociétés canadiennes qui veulent participer au commerce international et leurs ventes sont passées d'environ les trois quarts de la valeur des exportations canadiennes de biens et services en 2000 à un peu plus de 90 p. 100 en 2008, la dernière année pour laquelle des données sont disponibles.

Les ventes de biens et services des filiales étrangères d'entreprises canadiennes ont atteint 507,8 milliards de dollars en 2008, en hausse de 5,5 p. 100 (26,4 milliards de dollars) par rapport à 2007 (figure 1). Ce gain équivaut au taux de croissance des exportations canadiennes

de biens et services en 2008 et marque une cinquième année consécutive d'augmentation.

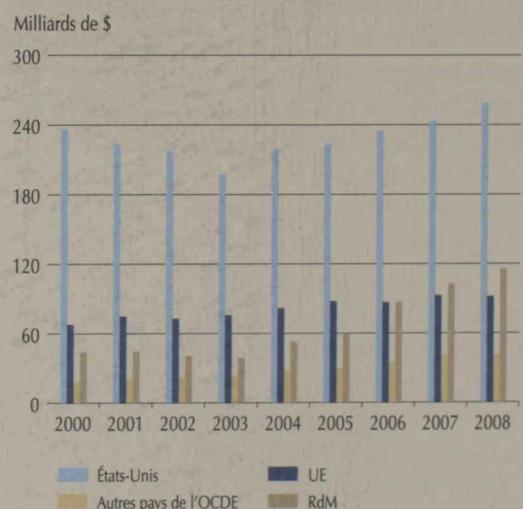
Les gains ont été dominés par une hausse des ventes aux États-Unis et dans les pays du reste du monde (RdM) non membres de l'OCDE. Aux États-Unis, les filiales canadiennes ont fait état d'une augmentation des ventes de 15,4 milliards de dollars (6,3 p. 100), à 259,3 milliards de dollars, ce qui équivaut à peu près à 63,4 p. 100 des exportations totales de biens et services canadiens aux États-Unis en 2008 (figure 2). Les ventes des filiales canadiennes ont progressé plus rapidement, mais pour une valeur moindre, dans le reste du monde (2,3 p. 100, soit 12,7 milliards de dollars), à 115,8 milliards de dollars. Les filiales sont le moyen privilégié pour écouler des biens et services canadiens dans cette région, et leurs ventes ont atteint près du double (188,3 p. 100) de la valeur des exportations directes de biens et services du Canada dans le RdM en 2008. Le recul des ventes des filiales canadiennes dans l'UE

Ventes des filiales canadiennes à l'étranger et exportations canadiennes de biens et services, 2000-2008



Source : Statistique Canada.

Ventes des filiales canadiennes à l'étranger par région, 2000-2008



Source : Statistique Canada.

et les autres pays de l'OCDE (dont le Japon) a limité ces gains : dans l'UE, elles ont fléchi de 1,2 p. 100 (1,1 milliard de dollars) en 2008 par rapport à 2007, à 92,0 milliards de dollars. Dans les autres pays de l'OCDE, les ventes des filiales canadiennes ont diminué de 1,4 p. 100, soit 0,6 milliard de dollars, à 40,8 milliards de dollars, en 2008.

Les ventes des producteurs de biens ont augmenté en 2008, mais celles des producteurs de services ont reculé. Parmi les premiers, l'essentiel des gains provient des mines et de l'extraction du pétrole et du gaz, tandis que trois autres secteurs ont enregistré une hausse plus modeste. Les ventes des filiales canadiennes dans le secteur des mines et de l'extraction du pétrole et du gaz ont avancé de 22,4 milliards de dollars, à 133,1 milliards de dollars, un gain de 20,2 p. 100. Contribuant à cette progression générale des producteurs de biens, les filiales d'entreprises manufacturières ont vu leurs ventes augmenter de 6,5 milliards de dollars (3,3 p. 100), suivies des entreprises de services publics et de construction, avec un gain de 0,4 milliard de dollars (2,6 p. 100) et de celles de l'agriculture, de la forêt, de la pêche et de la chasse (0,2 milliard de dollars ou 6,6 p. 100).

Des baisses ont été observées dans cinq des huit secteurs de production de services. Les ventes des filiales offrant des services de gestion de sociétés et d'entreprises ont subi le recul le plus important, soit 3,7 milliards de dollars (20,0 p. 100). Les filiales du secteur des finances et assurances (diminution de 2,4 milliards de dollars, soit 4,2 p. 100), du secteur du commerce de détail (recul de 1,8 milliard de dollars, soit 8,1 p. 100) et du secteur de l'information et de la culture (baisse de 1,1 milliard de dollars, soit 6,0 p. 100) ont aussi subi des pertes notables. Celles-ci ont été en partie couvertes par de fortes progressions du côté des entreprises de transport et d'entreposage (3,5 milliards

de dollars, soit 30,9 p. 100) et de services professionnels, scientifiques et techniques (2,2 milliards de dollars, soit 25,6 p. 100).

Profitant de ces gains, les producteurs de biens ont été à l'origine de 69,2 p. 100 des ventes des filiales canadiennes à l'étranger en 2008, alors que leur part se situait à 66,9 p. 100 en 2007. Avec le temps, la part des filiales d'entreprises de production de biens a gagné du terrain et est aujourd'hui sensiblement plus élevée qu'en 2000 (61,7 p. 100).

L'emploi dans les filiales étrangères de propriété canadienne

Alors que la récession se propageait à l'échelle mondiale et que l'activité économique fléchissait, les entreprises de partout dans le monde ont vu fondre leurs effectifs. Les multinationales canadiennes n'ont pas échappé à ce mouvement, réduisant leur main-d'œuvre à l'étranger de 17 000 postes (1,5 p. 100) en 2008, pour conserver un effectif total de 1 141 000 personnes. Les pertes ont touché l'ensemble des régions, sauf celle des autres pays de l'OCDE, où l'emploi est demeuré inchangé en 2008 par rapport à 2007. Les pertes ont été concentrées davantage aux États-Unis et au Royaume-Uni. Ainsi, les entreprises canadiennes ont supprimé près de 11 000 emplois aux États-Unis, ce qui représente 64,7 p. 100 de tous les emplois disparus, et environ 3 000 postes au Royaume-Uni, soit 17,6 p. 100 de pertes d'emplois. Il faut dire que les États-Unis représentaient entre 53 et 54 p. 100 de l'effectif total des filiales canadiennes à l'étranger, alors que la part du Royaume-Uni n'était que de 5 p. 100.

Au niveau sectoriel, les pertes sont survenues principalement dans les industries de production de biens, dont les effectifs ont chuté de quelque 21 000 employés. Notamment, les filiales canadiennes du secteur de la fabrication ont perdu 26 000 emplois, tandis que celles

du secteur des mines et de l'extraction du pétrole et du gaz ont créé 6 000 nouveaux postes. Les industries de production de services ont ajouté 4 000 emplois à leur contingent, avec des gains dans les services professionnels, scientifiques et techniques et dans les transports et

l'entreposage (8 000 et 3 000, respectivement), lesquels ont surpassé les reculs survenus dans le commerce de détail (4 000), les services de gestion de sociétés et d'entreprises (2 000), les finances et assurances (1 000) et l'information et la culture (1 000).

1 Les données portent uniquement sur les filiales étrangères sous contrôle majoritaire et les filiales dont la propriété est détenue à plus de 50 p. 100 par une entreprise canadienne. Cette définition est plus étroite que celle employée pour compiler les statistiques sur l'investissement direct, où une participation de seulement 10 p. 100 suffit.

L'évolution des chaînes de valeur mondiales

Introduction

L'économie mondiale s'est radicalement transformée au cours des deux dernières décennies. Dans les années 1990, la croissance de la productivité, qui stagnait depuis les années 1970, semble avoir connu un regain, notamment aux États-Unis, sous l'effet des progrès des technologies informatiques et de traitement de l'information. Au début de la décennie, de nombreux pays en développement ont connu une période de croissance économique rapide, qui a pris fin avec la crise financière de 1997 en Asie, laquelle a été suivie d'une crise semblable en Russie, dans certaines parties de l'Amérique latine et dans les pays de l'OPEP. Les années 2000, qui ont débuté avec l'éclatement de la bulle du secteur de la haute technologie et les attaques terroristes du 11 septembre, ont par la suite entamé une période de grande stabilité économique que l'on a appelée la « grande modération », durant laquelle certaines économies en développement sont devenues des économies dites émergentes¹. Quelques-unes de ces économies parmi les plus importantes et les plus dynamiques ont commencé à être identifiées par l'acronyme BRIC². La « grande modération » a éventuellement pris fin et on peut dire que les dernières années de la décennie ont été plus mouvementées que les premières, alors qu'une crise financière s'est répandue à l'échelle mondiale entraînant une chute

marquée du commerce mondial. Au lendemain de la crise, l'écart de performance entre les économies riches et les économies émergentes s'est creusé; la situation budgétaire de nombreuses économies avancées s'est détériorée davantage et les déséquilibres mondiaux qui s'aggravaient depuis quelques années ont pris l'avant-scène dans de nombreux débats sur les politiques.

Au cours de ces deux décennies, un changement beaucoup plus graduel s'est produit, alors que les entreprises ont réorganisé leurs activités en chaînes de valeur mondiales (CVM). Comme il ressort de cet article spécial, si ce changement n'a pas été aussi visible que certaines autres transformations en cours, les CVM ont eu un impact considérable sur le commerce mondial et ont vraisemblablement joué un rôle important dans plusieurs des développements décrits précédemment. Ainsi, les CVM ont probablement contribué à l'essor rapide des économies émergentes, accentué le déclin du commerce mondial durant la crise financière récente, mais aussi aidé à en modérer les effets, et elles influenceront sur les réponses qui seront adoptées face aux déséquilibres mondiaux. Ce qui est le plus important, les CVM influent sur la croissance de la productivité, la compétitivité et, par extension, sur le niveau de vie au sein des économies, qui est l'objectif ultime du progrès et de la politique économique.

- 1 Terme employé pour la première fois par Antoine W. Van Agtmael en 1981 lorsqu'il était au service de l'International Financial Corporation, de la Banque mondiale; l'expression « économie émergente » a commencé à se répandre dans les années 2000.
- 2 Acronyme utilisé pour la première fois par Jim O'Neill de Goldman Sachs dans un document de 2001 intitulé « Building Better Global Economic BRICs », mais popularisé dans un autre texte du même auteur, « Dreaming in BRICs », paru en 2003.

La notion de chaînes de valeur mondiales a été d'abord examinée dans un article spécial de *Le commerce international du Canada : Le point sur le commerce et l'investissement*, 2007³. Depuis, beaucoup de recherches et d'analyses ont été consacrées à la compréhension des CVM et de leur fonctionnement. L'article spécial de cette année présente un aperçu de certains travaux récents, examine les statistiques les plus récentes et tente de faire le lien entre les CVM et la théorie économique.

Situer les CVM dans leur contexte

Une chaîne de valeur mondiale décrit la gamme complète des activités entreprises pour faire passer un produit ou un service de sa conception à son utilisation finale, ainsi que la façon dont ces activités sont réparties géographiquement et au-delà des frontières internationales⁴.

Cette définition offre une vision structurelle des CVM, sous la forme d'une série d'activités réalisées par diverses entreprises, chaque activité se déroulant à l'endroit où il est le plus efficace de l'exécuter. Cette définition décrit comment les CVM sont organisées et pourquoi. Toutefois, une autre vision des CVM pourrait cibler les transactions auxquelles elles donnent lieu – par exemple, les flux transfrontières de biens et services intermédiaires qui sont amalgamés en un produit final destiné à être vendu à l'échelle mondiale. Les deux définitions peuvent être conciliées avec les développements récents en théorie économique.

Depuis que l'économiste David Ricardo a exposé son modèle en 1817, la théorie du commerce international a été dominée par la notion des « avantages comparatifs », selon laquelle chaque participant au commerce se spécialisera dans la production du bien pour lequel il possède un avantage comparatif. Dans le modèle de Ricardo,

l'avantage comparatif est défini comme un avantage sur le plan des coûts, dont la source n'est pas précisée de façon explicite, bien qu'elle soit généralement interprétée et modélisée comme un avantage fondé sur des différences technologiques ou géographiques. Il en est découlé l'exemple bien connu de l'échange de vêtements britanniques pour le vin portugais. Heckscher et Ohlin se sont appuyés sur ce fondement pour émettre l'hypothèse que des écarts dans ce qu'ils appellent la « dotation en facteurs » déterminent les différences de coûts relatifs. Dans le modèle de Heckscher-Ohlin (H-O), cette relation entraîne, par exemple, que les pays à coefficient élevé de main-d'œuvre devraient se spécialiser dans la production des produits qui demandent beaucoup de main-d'œuvre, tandis que les pays où le capital est abondant devraient privilégier les produits qui requièrent beaucoup de capital.

Ces deux modèles classiques reconnaissent que les entreprises et les particuliers font du commerce et que les différences de technologie (modèle de Ricardo) ou de dotation (modèle de H-O) sont propres à des emplacements spécifiques, c'est-à-dire des pays. Cependant, dans ce qu'on appelle la « nouvelle théorie du commerce », élaborée par Paul Krugman dans les années 1980, ces différences ne sont pas les seules à entrer dans l'équation. Selon cette théorie, même des pays similaires participeront au commerce et profiteront de celui-ci s'ils se spécialisent et deviennent ainsi plus efficaces dans la production en raison de la présence d'économies d'échelle. Encore ici, ce sont les entreprises et les particuliers qui participent au commerce, mais les gains pouvant découler de la spécialisation sont une caractéristique propre à l'industrie.

Entre autres économies d'échelle, la proximité géographique est un élément clé de la nouvelle théorie du commerce. Dans ce cas, les entreprises s'établiront près de leurs clients et de leurs fournisseurs pour

3 Aaron Sydor, « L'émergence des chaînes de valeur mondiales », paru dans le *Septième rapport annuel sur le commerce international du Canada*, « Le point sur le commerce et l'investissement – 2007 », disponible sur le site <http://www.international.gc.ca/economist-economiste/performance/state-point/2007>.

4 Adapté d'une définition des chaînes de valeur mondiales utilisée par la GVC Initiative, de l'Université Duke, <http://www.globalvaluechains.org>.

réduire leurs coûts de transport et acquérir ainsi un avantage sur leurs concurrentes. Les grands centres où se trouve une forte population attirent la production, engendrant un processus qui se perpétue de lui-même, alors que des entreprises engagées dans des activités en amont et en aval suivent le courant et que surgissent des grappes industrielles. Mais, encore une fois, les écarts dans les coûts de transport et l'importance relative de la proximité des fournisseurs et des clients – les effets d'agglomération – sont des caractéristiques inhérentes à l'industrie.

Alors que la théorie classique met l'accent sur les différences de caractéristiques entre divers emplacements et que la nouvelle théorie du commerce privilégie les caractéristiques spécifiques aux industries individuelles, la théorie plus récente de l'entreprise hétérogène (souvent appelée 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce) fait principalement intervenir les différences entre les entreprises individuelles. La 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce reconnaît que, dans une industrie donnée et à un endroit donné, il existe une variation importante entre les entreprises. Bien que plusieurs entreprises ne participent pas au commerce international, celles qui le font sont généralement plus productives. Les entreprises qui, à la fois, font du commerce et investissent à l'étranger ont tendance à être les plus productives.

Selon la 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce, la participation au commerce international permet aux meilleures entreprises de prendre de l'expansion et de remplacer des entreprises plus faibles, ce qui débouche sur une plus grande productivité, des salaires plus élevés et une amélioration du niveau de vie. Dans la théorie classique et la nouvelle théorie du commerce, la plupart des gains associés au commerce découlent du mouvement des ressources entre les industries⁵, tandis que dans la 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce, la plus grande partie des avantages provient de

différences au sein même des industries, c'est-à-dire entre les entreprises. Selon cette théorie, le commerce a lieu en raison des différences existant entre des entreprises individuelles qui peuvent posséder une technologie ou de la propriété intellectuelle (PI) leur assurant un meilleur positionnement pour rivaliser sur le marché international. Cela donne lieu à une seconde source d'avantages associés au commerce puisque les entreprises individuelles prennent de l'expansion et étalent les coûts fixes de leurs innovations sur une clientèle plus vaste, ce qui accroît l'incitation à innover. Un tel avantage dynamique, qui s'accumule avec le temps un peu à la manière des intérêts composés, peut représenter un important gain lié au commerce.

La notion de chaînes de valeur mondiales s'inscrit dans l'évolution de la compréhension des raisons pour lesquelles le commerce existe, de la façon dont il se déroule et de ses effets. Comme le reconnaît la 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce, même au sein d'un pays ou d'une industrie, les entreprises peuvent opérer de façons très différentes. L'une de ces différences peut porter sur la façon dont les entreprises s'intègrent à des chaînes de valeur mondiales : si les entreprises produisent leurs intrants intermédiaires ou se les procurent à l'extérieur, si leur service des ressources humaines ou de la comptabilité se trouve à proximité des installations de production ou à l'autre bout de la planète. Les CVM peuvent donc expliquer une partie des différences de productivité observées entre les entreprises telles qu'identifiées dans la 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce. Ce qui est peut-être plus important, les CVM peuvent être vues comme une technologie adoptée par l'entreprise pour devenir plus concurrentielle. Les CVM aident ainsi à percer les mystères de la boîte noire que représente l'entreprise et à comprendre comment elle fonctionne et pourquoi.

5 Dans ces modèles, les gains du commerce peuvent découler d'une réduction des coûts imputables à des économies d'échelle, d'une utilisation plus efficace des ressources, de l'atténuation de distorsions alors que l'on s'approche de la concurrence parfaite et d'une plus grande variété de produits.

Plusieurs modèles de CVM ont été élaborés, chacun visant à servir de cadre théorique pour prédire le comportement des entreprises participant au commerce mondial⁶. Feenstra et Hanson (1996, 1997) partent du cadre de Heckscher-Ohlin mais divisent le processus de production d'un bien ou d'un service final en un certain nombre d'activités. Ces activités sont ensuite rattachées à l'emplacement où elles peuvent être exécutées de la façon la plus efficiente. Grossman et Rossi-Hansberg (2008) présentent un modèle similaire du commerce, mais s'intéressent aux tâches plutôt qu'aux activités. La différence entre activités et tâches est avant tout une question d'agrégation. Ainsi, une activité telle que les services juridiques peut être divisée en tâches distinctes comme la prestation de conseils juridiques à valeur élevée ou l'exécution de tâches administratives de moindre valeur⁷. La conséquence qui en découle est que les tâches plus routinières peuvent être délocalisées à l'étranger, tandis que les tâches à valeur élevée demeureront au pays. Une différence supplémentaire entre les modèles de Feenstra et Hanson et de Grossman et Rossi-Hansberg a trait au rôle de l'entreprise elle-même. Dans le premier cas, le commerce est censé se dérouler sans lien de dépendance (c'est-à-dire que l'on recourt à l'impartition), tandis que dans le second cas, il peut être assimilé à une transaction au sein de l'entreprise (c'est-à-dire qu'il fait intervenir la délocalisation). Antras (2003, 2005) proposent un lien important entre les deux en améliorant notre compréhension de la façon dont les entreprises choisissent la localisation des diverses activités et décident si elles exerceront ou non un contrôle direct sur celles-ci (c'est-à-dire la décision d'exécuter l'activité au sein de l'entreprise ou de la confier à une entreprise de l'extérieur). Bien que ces modèles s'appuient principalement sur le cadre de H-O, Baldwin (2011) intègre le commerce des tâches dans le cadre de

géographie économique de la nouvelle théorie du commerce élaborée par Krugman et examine comment cela cadre avec la place qu'occupe le Canada en Amérique du Nord.

Ainsi, alors que certains font valoir qu'avec la montée des chaînes de valeur mondiales, l'avantage comparatif n'est plus pertinent, il est clair que, comme pour les innovations antérieures, chaque nouvelle théorie part de la précédente plutôt que de la remplacer. La structure moderne du commerce appuie cette affirmation. Comme on pourrait s'y attendre dans les modèles classiques, le Canada exporte des ressources et des produits à base de ressources parce qu'il a une importante « dotation » en ressources naturelles comme le pétrole, le gaz naturel, les minéraux et les produits forestiers, et il possède des terres et de l'eau pour produire des denrées agricoles. À l'opposé, les pays où il y a abondance de main-d'œuvre peu coûteuse exportent généralement des produits à coefficient élevé de main-d'œuvre. Le déplacement graduel de la production des biens à coefficient élevé de main-d'œuvre (p. ex. textiles, vêtements et jouets) des économies avancées tels que les États-Unis vers des économies comme Hong Kong, puis vers des économies en développement comme la Chine et, progressivement, vers des économies en émergence de l'Asie du Sud-Est, semble valider la prédiction de la théorie classique du commerce. L'agglomération des industries telle que prédite par la nouvelle théorie du commerce s'observe, par exemple dans le secteur de l'automobile du Sud de l'Ontario, le secteur de l'aérospatiale dans la région de Montréal et les grappes industrielles similaires au Canada et ailleurs dans le monde. Cette vision est elle-même enrichie par la 'nouvelle' nouvelle théorie du commerce qui peut expliquer les différences observables dans la réussite des entreprises au sein d'une industrie et pourquoi certaines entreprises prospèrent dans certaines industries en dépit des probabilités et peuvent

6 Bien que dans le courant économique orthodoxe, l'expression « chaînes de valeur mondiales » soit rarement employée, les notions de *délocalisation*, *d'impartition*, de *commerce des tâches*, etc. sont considérées, aux fins du présent article, comme pertinentes à la rubrique des CVM.

7 Cet article spécial emploie le terme *activités*. La distinction entre *tâches* et *activités* est importante, mais elle déborde du cadre de cet article.

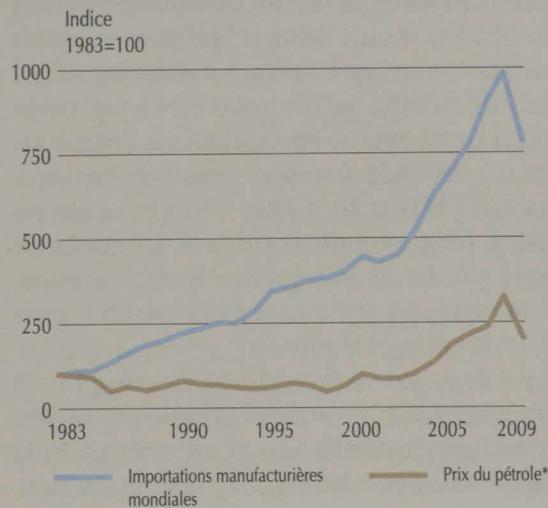
parfois devenir de véritables championnes mondiales. Comme le fait remarquer Gliberman (2011), l'ajout de la notion de CVM aux théories du commerce n'enlève pas sa pertinence à la notion d'avantage comparatif. Bien au contraire, le fait que le commerce se déroule à un niveau de plus en plus fin laisse entrevoir d'autres gains potentiels. De façon similaire, si les économies d'échelle engendrent des gains, le fait de pouvoir agréger des activités spécialisées (pensons, par exemple, à l'émergence des entreprises spécialisées dans les activités de gestion des ressources humaines, dans l'exploitation de centres d'appel ou dans la fourniture de services de TI) peut permettre des gains additionnels liés à l'échelle des activités. Dans ce contexte, les CVM ont pour effet d'amplifier plutôt que de limiter l'avantage comparatif et les gains connexes découlant du commerce.

Les déterminants

La diminution des coûts du transport et des technologies de communication est largement considérée comme étant à l'origine de la montée des CVM. Il en est peut-être ainsi, mais peu de travaux ont été entrepris pour vérifier cette hypothèse ou pour comprendre les déterminants des CVM de façon plus générale. Cette lacune est importante pour diverses raisons mais, ce qui est plus important, si nous ne savons pas ce qui a déclenché l'expansion des CVM, nous ne saurons pas si cette tendance se poursuivra, se stabilisera ou même se renversera et quel rôle la politique pourrait éventuellement jouer pour façonner l'évolution des CVM.

Un élément du scénario où les CVM sont liées aux coûts de transport est le prix du pétrole. Comme le transport international consomme beaucoup de pétrole, il y a peut-être un lien entre le prix du pétrole et le coût du commerce international. Après avoir touché un sommet à la fin des années 1970 et au début de années 1980, le prix du pétrole a reculé constamment pour marquer un creux, à 15 \$É.-U. le baril, en 1998. En dollars nominaux, la baisse a été modeste, mais en termes réels, elle a été significative. On a fait valoir qu'un déterminant important de la croissance

Prix du pétrole et commerce mondial



* En dollars É.-U. par baril, prix à terme pour le mois prochain sur le parquet NYMEX pour livraison à Cushing. Données : OMC et Département de l'énergie des États-Unis.

des CVM a été cette baisse des prix pétroliers. Bien entendu, cette tendance s'est renversée et il y a eu une forte remontée des prix pétroliers dans les années 2000, jusqu'au sommet de 150 \$É.-U. le baril atteint juste avant la crise financière mondiale.

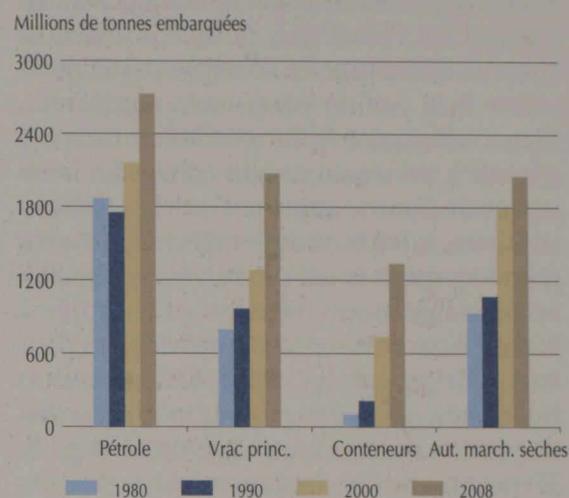
Cependant, il y a peu de preuves empiriques reliant la diminution des prix du pétrole dans les années 1980 et 1990, d'une part, et l'expansion du commerce et l'émergence des CVM, de l'autre. L'une des rares études qui corroborent cette vision est celle de Bridgman (2008), qui a constaté que les prix du pétrole peuvent expliquer en bonne partie le ralentissement survenu dans l'expansion du commerce entre 1974 à 1985. À vrai dire, il y a beaucoup plus de données qui ne permettent pas d'établir que les prix du pétrole ont joué un rôle important dans l'expansion du commerce ou des CVM. En outre, tandis que les prix du pétrole se sont multipliés par près de dix entre le creux et le sommet enregistrés durant les années 2000, il n'y a pas eu de repli du commerce international ou de ralentissement de la croissance des CVM. Même si Hillberry (2011) souligne qu'il y a eu un déplacement du transport aérien vers le transport océanique pour certains biens au cours de cette période, il note du même coup que le déplacement a été

beaucoup moins prononcé pour les intrants intermédiaires, ce qui incite à penser que les CVM sont moins vulnérables aux aléas des prix pétroliers que les biens finis. En fait, à partir de 2000, le commerce et les prix du pétrole ont évolué en tandem : les importations manufacturières mondiales, qui excluent le pétrole et les ressources naturelles (dont les prix ont augmenté au cours de cette période), ont progressé rapidement, alors que les prix pétroliers étaient eux-mêmes en hausse rapide.

Il existe une explication simple au manque de preuves de l'existence d'un lien entre l'augmentation du prix du pétrole et la baisse en valeur des échanges commerciaux. Des calculs faits à partir des tableaux d'entrées-sorties de Statistique Canada révèlent que, dans les secteurs du transport aérien et du camionnage, le carburant a représenté 22 p. 100 et 25 p. 100, respectivement, des intrants achetés (en excluant les salaires, les taxes et les subventions)⁸. Bien que ces montants ne soient pas négligeables, la part du transport dans les intrants des autres industries est étonnamment faible. Ainsi, dans l'industrie de la construction des voitures au Canada, 0,3 p. 100 des intrants achetés (à l'exclusion des salaires, des taxes et des subventions) concernaient le transport. Le transport ferroviaire comptait pour un peu plus de la moitié et le camionnage, pour environ le tiers. Dans le secteur de la fabrication des produits électroniques, un peu moins de 0,9 p. 100 des coûts ont trait au transport, dont plus de 70 p. 100 est représenté par le transport aérien. En multipliant ces modestes parts des coûts totaux consacrées au transport par les parts du carburant utilisé en 2007 dans chaque mode de transport pertinent, nous constatons que le prix du pétrole représente une très petite fraction du coût total des intrants de la plupart des biens.

Ces estimations reposent sur les statistiques combinées du commerce intérieur et du commerce international du Canada. La

Commerce maritime international



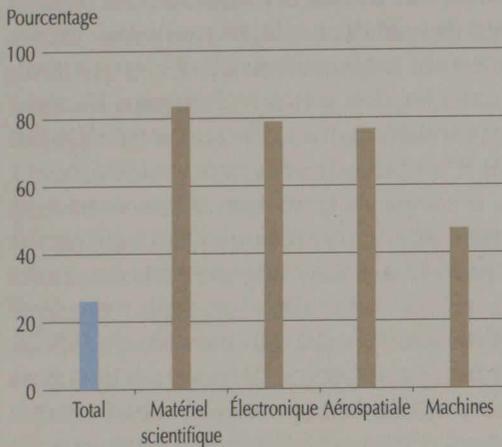
Données : CNUCED, Review of Maritime Transport, 2010.

part du transport dans les coûts totaux pourrait être considérablement plus importante dans le cas du commerce international parce qu'on peut penser que les distances franchies sont beaucoup plus grandes, en moyenne, et peuvent nécessiter le recours à plusieurs modes de transport, ce qui ajoute aux coûts. Pour les États-Unis, le pourcentage des coûts totaux des intrants représenté par les coûts de transport dans le commerce international a été estimé à quelque 4 p. 100 en 2004 (Hummels, 2007). Si le coût du carburant représente entre le cinquième et le quart des coûts de transport, le coût du carburant comptera pour seulement environ 1 p. 100 du coût des biens finaux⁹. Toutefois, il ne faudrait pas en conclure que le prix du pétrole n'a aucun impact sur le commerce international ou les CVM. Les prix plus élevés du pétrole peuvent avoir un impact important sur certains secteurs et certains marchés. Les biens dont le ratio des coûts d'expédition à la valeur est le plus élevé et qui sont destinés aux marchés les plus éloignés seront vraisemblablement les plus touchés. Tel qu'indiqué précédemment, la montée des prix du

8 Les calculs de l'auteur reposent sur les données de 1997 provenant des tableaux d'E-S symétriques (industrie par industrie) fournis par Statistique Canada, en utilisant les prix à l'achat en dollars canadiens courants.

9 Sur la base du coût presque record du carburant en 2007. À long terme, des prix pétroliers plus élevés pourraient engendrer des innovations technologiques ou d'autres formes d'adaptation visant à économiser le carburant et à abaisser les coûts, par exemple, en diminuant la vitesse ou en mettant au rancart les plus vieux navires.

Part des exportations canadiennes par air vers des destinations autres que les États-Unis*, 2008



* En valeur.

Données : Statistique Canada et Transport Canada.

pétrole a probablement déjà influencé les choix de modes de transport. Des prix pétroliers sensiblement plus élevés pourraient ne pas freiner la croissance des CVM, mais ils auraient probablement une incidence sur leur configuration et leur fonctionnement.

La baisse des coûts de transport et, plus précisément, du coût du transport maritime à la faveur de la conteneurisation, a été présentée comme un déterminant possible de la montée des CVM. Les volumes croissants d'expéditions par conteneur sur le marché international semblent concorder avec la montée des CVM, ce qui explique que les deux phénomènes soient souvent associés. Entre 1990 et 2008, le volume des biens expédiés par conteneur a progressé d'un peu plus de 200 millions de tonnes à 1,3 billion de tonnes, une augmentation de plus de six fois. Les volumes expédiés par d'autres moyens étaient aussi en hausse, mais dans une proportion nettement moindre. La part du volume des biens expédiés par conteneur est passée de presque rien en 1970, à 5 p. 100 en 1990 et à 16 p. 100 en 2008.

Cependant, le fait que la conteneurisation des expéditions soit survenue simultanément à l'apparition de CVM ne signifie pas qu'il y ait un lien de causalité entre les deux phénomènes. Un élément important de l'argument qui associe la conteneurisation à

l'essor des CVM est la baisse du coût du transport maritime. Mais les travaux détaillés de Hummels (2007) ne font ressortir qu'une légère diminution du coût du transport maritime des marchandises imputable à la conteneurisation dans la seconde moitié des années 1980, après une augmentation significative à la fin des années 1970. Cette modeste baisse de coût ne semble pas suffisante pour expliquer l'essor rapide du commerce et des CVM. Cependant, Hummels affirme que l'impact le plus important de l'innovation représentée par la conteneurisation n'est peut-être pas la réduction des coûts au sens traditionnel, mais la réduction des délais d'expédition sur le marché international. Nonobstant que les économies sur le plan des coûts soient présentées en termes conventionnels ou non, l'avantage économique net provient du fait que les délais d'expédition plus courts abaissent les coûts de transport – parce que « le temps est une denrée précieuse ». Hummels (2001, 2007) montre aussi que si l'utilisation du transport par conteneur a augmenté, le recours au transport aérien pour expédier des biens a aussi connu une ascension fulgurante à mesure que les tarifs diminuaient. La part (en valeur) du commerce canadien qui se fait par la voie des airs a considérablement augmenté. En 2008, plus du quart des exportations canadiennes (en valeur) vers des destinations autres que les États-Unis ont été expédiées par air. Et cela est probablement une sous-estimation étant donné la proportion élevée de ressources dans les exportations canadiennes, habituellement acheminées par transport maritime. La part des produits ayant subi une certaine transformation est sensiblement plus élevée, les secteurs où le commerce des biens intermédiaires montre la croissance la plus rapide étant aussi ceux où il y a une utilisation particulièrement élevée du transport aérien. Par conséquent, les données incitent à penser que la rapidité du transport a joué un rôle important dans la fragmentation de la production à l'échelle mondiale, à tout le moins pour les biens intermédiaires. Les données ne permettent pas encore d'établir un tel lien

dans le cas des services, bien que ceux qui nécessitent des déplacements de personnes principalement par voie aérienne révéleraient probablement un effet similaire.

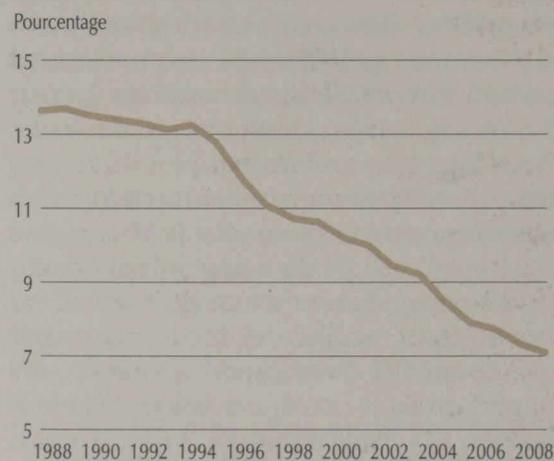
L'argument qui s'appuie sur le rôle des technologies de l'information et des communications (TIC) est tout aussi complexe. L'article spécial paru dans l'édition de 2007 du *Rapport sur le commerce international du Canada* renfermait aussi des données sur la baisse spectaculaire des coûts des télécommunications, en particulier ces dernières années. Hillberry (2011) examine la relation entre les technologies de l'information et des communications et les CVM. Son modèle s'inspire de celui de Jones et Kierzkowski (1990), dans lequel ces services sont traités comme des intrants complémentaires des intrants intermédiaires importés. En liant les secteurs qui utilisent des services de TIC à l'aide des tableaux d'entrées-sorties, l'auteur a pu étudier l'utilisation des services de TIC dans le contexte de la fragmentation mondiale de la production. Cependant, il n'a pu trouver de preuves empiriques convaincantes du fait que les TIC seraient à l'origine de la fragmentation de la production.

Fait intéressant, Hillberry constate que l'entrée de nouveaux pays dans l'économie mondiale, en particulier les anciens pays communistes, semble avoir été un facteur

important dans la fragmentation de la production. Il fait l'hypothèse que ce qui pourrait avoir été le plus important, ce sont les caractéristiques uniques de ces pays, à savoir des salaires relativement bas et des niveaux de scolarisation élevés, en particulier dans les domaines techniques. L'auteur précise toutefois que ce facteur avait déjà fait sentir l'essentiel de ses effets en 1996.

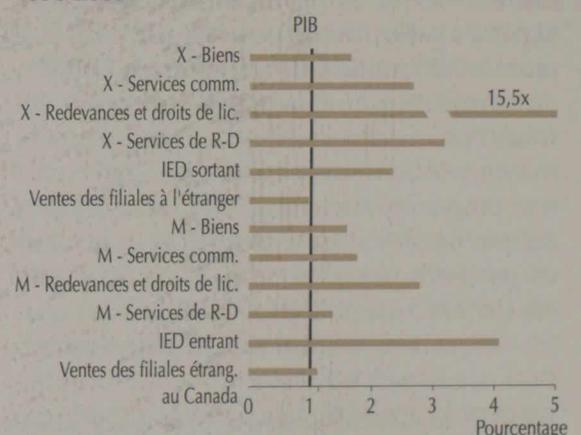
Bien que la transition d'une économie fermée à une économie ouverte ait été moins marquée, l'ouverture de certaines économies comme l'Inde et le Brésil pourrait avoir joué un rôle similaire dans la montée des CVM. Dans leur cas, comme dans les anciens pays communistes, la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires a constitué un volet important de l'« ouverture ». Baier et Bergstrand (1999) constatent, par exemple, que les réductions des taux tarifaires ont été de trois à quatre fois plus importantes pour la croissance du commerce mondial que la baisse des coûts de transport. Les taux tarifaires revêtent une importance particulière pour les CVM parce que les droits tarifaires peuvent se trouver amplifiés lorsqu'ils sont appliqués à la fois aux intrants et aux produits finals. D'autres obstacles au commerce (comme les mesures non tarifaires et la réglementation) pourraient jouer un rôle tout aussi important et s'étendraient aussi aux services.

Taux tarifaires mondiaux moyens appliqués à tous les produits



Données : Banque mondiale.

Essor des chaînes de valeur mondiales au Canada croissance relative par rapport au PIB canadien, 1990-2008



* Pour les ventes des filiales canadiennes à l'étranger et celles des filiales sous contrôle étranger au Canada, la période est de 1999 à 2008.

Données : Statistique Canada.

En résumé, peu de travaux empiriques ont systématiquement tenté d'évaluer les déterminants de l'expansion des chaînes de valeur mondiales, et d'autres travaux sont manifestement requis sur cet aspect important. Les travaux réalisés jusqu'à maintenant incitent à penser que l'expédition par conteneur pourrait avoir joué un rôle, mais que l'évolution du transport aérien a joué le rôle le plus important dans la fragmentation de la production de biens et jouera un rôle vraisemblablement important du côté des services. Étant donné que le transport aérien est le mode le plus coûteux d'expédition des biens et que le commerce ne semble pas avoir été touché outre mesure par la montée des prix du pétrole au cours des années 2000, il est peu probable que l'augmentation des prix pétroliers soit un facteur critique pour l'expansion continue des CVM. Bien que les TIC et la baisse du coût des télécommunications soient souvent citées comme le facteur à l'origine de l'expansion des CVM, il y a actuellement peu de données claires qui appuient une telle hypothèse. Des données montrent que l'entrée des anciens pays communistes dans l'économie mondiale au cours des dernières décennies a été un facteur important pour

l'essor des CVM, mais que cet effet s'est pour l'essentiel dissipé. La réduction des droits tarifaires et les mesures générales d'ouverture des marchés ont probablement aussi joué un rôle important dans ce contexte. Ce dernier aspect, sous le contrôle direct des responsables des politiques, est peut-être le plus important.

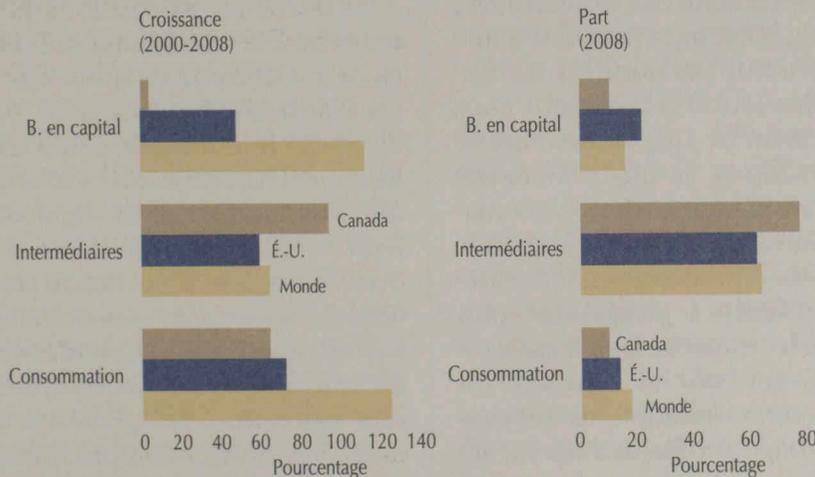
Le Canada et les CVM

Il n'existe pas de méthode fiable pour mesurer les chaînes de valeur mondiales (CVM) ou pour déterminer comment un pays comme les Canada s'insère dans ce mouvement. Il faut recourir à des méthodes indirectes, par exemple les mesures existantes de la participation au commerce international fondées sur les données de la Classification par grandes catégories économiques (BEC) des Nations Unies et des tableaux d'entrées-sorties.

En utilisant les sources existantes de données pour le Canada, on peut voir qu'entre 1990 et 2008, les échanges commerciaux (exportations plus importations) ont augmenté à un rythme environ 50 p. 100 plus élevé que le PIB nominal¹⁰. Ce résultat fait ressortir l'importance accrue des marchés internationaux pour l'économie canadienne. Les échanges de services commerciaux ont

¹⁰ La récente crise économique mondiale n'est pas prise en considération ici. Cela dit, les tendances générales demeurent les mêmes lorsque les données de 2009 et 2010 sont incluses.

Exportations par catégorie



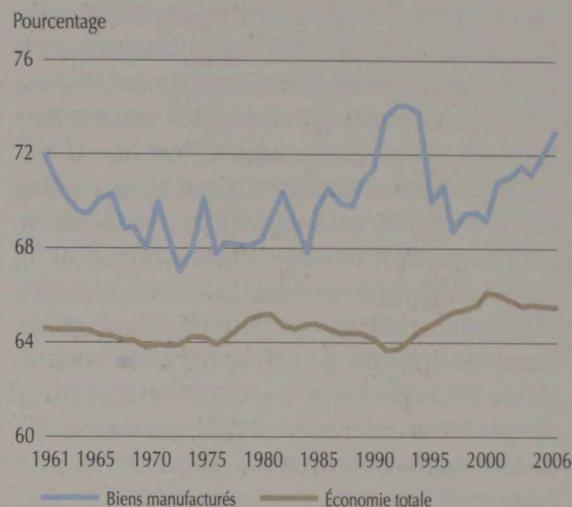
Données: ONU, *Comtrade*.

progressé encore plus rapidement, ce qui traduit probablement leur importance croissante. Les stocks d'IED entrant et sortant ont aussi crû plus rapidement que les échanges de biens, ce qui appuie une vision nouvelle du commerce international en remplacement de la conception plus traditionnelle, où les transactions internationales ont trait principalement à des échanges de biens et services. Les flux internationaux croissants de redevances, de droits de licences et d'innovation en R-D témoignent de l'importance accrue du commerce « intellectuel ». Sur ce plan, le Canada est bien positionné, ce qui augure bien pour sa réussite économique continue.

Le système de Classification par grande catégorie économique (BEC) des Nations Unies¹¹ peut être utilisé pour évaluer les grandes tendances des chaînes de valeur mondiales. Des données sont disponibles pour un grand nombre de pays mais elles n'offrent qu'une ventilation simple du capital et des biens (intermédiaires et finals). Étant donné que cette classification se limite aux biens, l'utilisation des données du BEC ne permet pas d'examiner les changements plus dynamiques qui se produisent dans le commerce des services. Cela dit, les biens représentent toujours la plus grande partie des échanges internationaux du Canada.

Une mesure simple de l'avantage comparatif consiste à comparer le niveau des exportations à celui des importations pour une année; un excédent net est considéré comme une indication de la présence d'une avantage comparatif. Les données du système de classification BEC montrent ainsi que le Canada est un gros exportateur net de biens intermédiaires et un importateur net de biens d'investissement et de consommation, ces derniers occupant une plus grande place. En outre, les exportations canadiennes de biens intermédiaires progressent plus rapidement que les importations, mais c'est l'inverse qui prévaut pour les biens d'investissement et de consommation, ce qui suppose que l'avantage comparatif démontré pour les biens intermédiaires va en augmen-

Part des importations qui sont des intrants intermédiaires



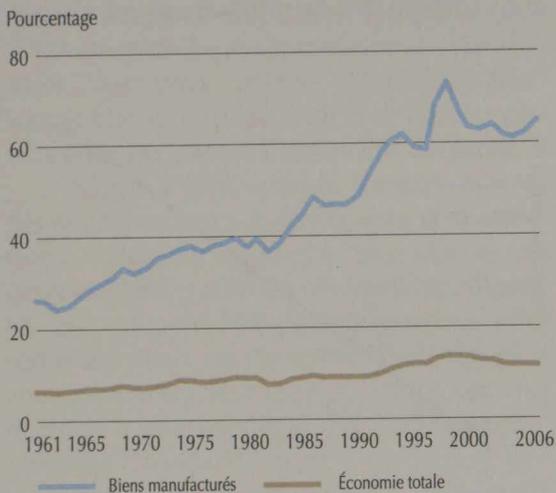
Données : Statistique Canada.

tant. La comparaison du Canada avec le reste du monde appuie la thèse d'une spécialisation du Canada dans les biens intermédiaires. Par contre, les États-Unis accusent un important déficit dans leur commerce des marchandises, lequel s'étend aux trois catégories de biens (le commerce des services, où les États-Unis bénéficient d'un excédent, n'est pas inclus), le plus petit déficit étant celui enregistré pour les biens d'investissement. Ces biens comptent aussi pour une part plus élevée des exportations américaines que la moyenne mondiale, ce qui pourrait signifier que ce pays détient un avantage dans cette catégorie.

De telles observations générales ont toutefois une valeur limitée. Ainsi, il n'est pas étonnant de constater que le Canada possède un avantage comparatif dans la production des biens intermédiaires, qui englobent les ressources. On ne saurait s'étonner non plus que cet avantage aille en augmentant compte tenu de la hausse des prix des ressources ces dernières années. Une mesure plus révélatrice de la participation du Canada aux chaînes de valeur mondiales ressort des données des tableaux d'entrées-sorties, qui fournissent une estimation des parts des biens intermédiaires utilisés comme intrants dans la production. Ces tableaux présentent aussi

¹¹ Disponible sur le site <http://comtrade.un.org/db>.

Part des intrants qui sont importés

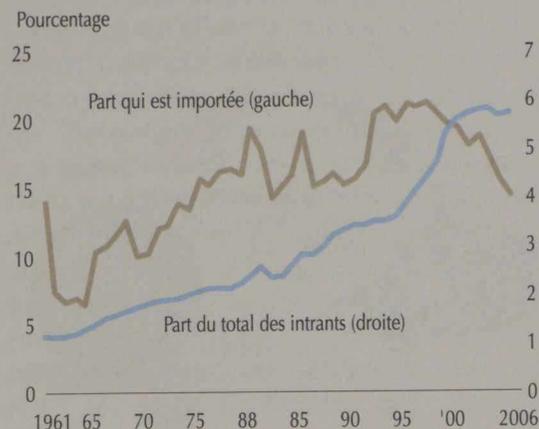


Données : Statistique Canada.

une ventilation des intrants intermédiaires entre ceux qui sont *importés* et ceux qui sont *produits au pays*. Un désavantage de ces tableaux est qu'ils reposent sur l'hypothèse implicite qu'un intrant importé et son équivalent produit sur le marché intérieur sont utilisés en proportion égale dans la production (comme intrant dans un procédé de fabrication) et dans la consommation (comme bien de consommation).

Pour ce qui est de la part des importations qui constituent des intrants intermédiaires, nous n'observons pas de tendance marquée vers les CVM. Il y a eu une modeste augmentation dans l'ensemble l'économie durant les années 1990, mais elle équivaut à seulement deux points de pourcentage, et la tendance s'est repliée partiellement par la suite. Dans le cas des importations de produits manufacturés, la part à la fin de la période n'est que légèrement plus élevée qu'au début. Ainsi, selon cette mesure, les importations de produits finis augmentent à peu près au même rythme que celle des intrants intermédiaires. Cela correspond à la tendance observée dans les données du BEC qui montre que les biens intermédiaires progressent à peu près aussi vite que les biens d'équipement et les produits finis.

Intrants en services professionnels*



* Services scientifiques, juridiques, d'ingénierie, de comptabilité, de publicité, de développement de logiciels et services divers aux entreprises.

Données : Statistique Canada.

Une autre méthode qui permet de mesurer la participation du Canada aux CVM consiste à déterminer la part des intrants intermédiaires qui sont importés (par opposition à la composition des importations dans l'analyse précédente). Ici, nous observons une croissance exceptionnellement vigoureuse. Pour l'ensemble de l'économie, la part des intrants intermédiaires importés dans le total des intrants intermédiaires a presque doublé, passant de 6,5 p. 100 en 1961 à 11,6 p. 100 en 2006. C'est là une progression importante si l'on considère la valeur considérable des intrants intermédiaires dans l'économie et la quantité d'intrants qui ne se prêtent pas au commerce. Pour les intrants intermédiaires manufacturés, la hausse est encore plus forte, leur part passant de 24,1 p. 100 en 1963 à un sommet de 73,2 p. 100 en 1998, pour se replier à 64,8 p. 100 en 2006.

Les tableaux d'entrées-sorties peuvent aussi être utilisés pour examiner la performance économique du Canada au chapitre des importations d'intrants intermédiaires de services. Les services professionnels montrent l'une des plus fortes progressions : alors que moins de 7 p. 100 des intrants intermédiaires provenaient de l'étranger au début

Circulation mondiale des activités commerciales



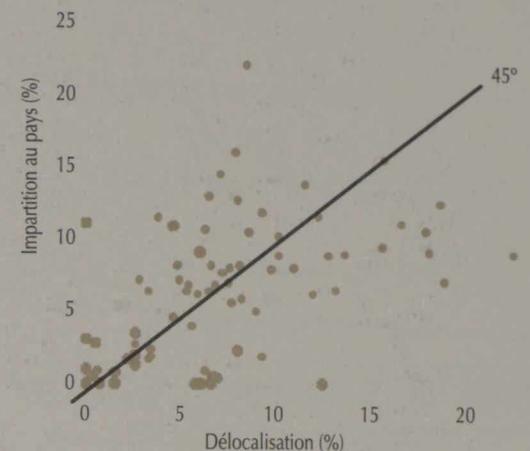
Données : Statistique Canada, *Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise*.

des années 1960¹², leur part a atteint 21,3 p. 100 en 1998 – soit le triple – pour ensuite retomber rapidement au cours des années 2000. La part des services professionnels dans le total des intrants a augmenté de façon encore plus spectaculaire, passant de 1,2 p. 100 au début des années 1960 à 5,7 p. 100 en 2006 – soit près de cinq fois plus. Cela incite à une interprétation plus nuancée des CVM. Les entreprises conservaient auparavant ces activités à l'interne. Lorsqu'elles ont commencé à se les procurer à l'extérieur, elles n'ont plus été comptabilisées dans les données sur la fabrication, mais dans celles des services; cela aide à expliquer la part croissante des services dans la plupart des économies occidentales. Ainsi, au-delà de l'expansion des services, il faut tenir compte du déplacement de certaines activités autrefois exécutées au sein de l'entreprise qui sont maintenant achetées à l'extérieur. Si une activité peut être achetée à l'extérieur de l'entreprise, cela veut dire aussi qu'elle peut être achetée sur le marché international, en ayant recours soit à la délocalisation soit à l'impartition à l'étranger.

12 Une part de 14,1 p. 100 est obtenue pour 1961, mais elle retombe rapidement ensuite, ce qui laisse soupçonner la présence d'un problème de données pour la première période de la série.

13 L'impartition ici signifie l'impartition à l'étranger.

Délocalisation et impartition au pays dans le secteur manufacturier canadien (pourcentage des entreprises par industrie)



Data: Statistics Canada – SIBS Survey

La délocalisation et l'impartition au Canada¹³

Les notions de délocalisation et d'impartition sont intimement liées aux CVM. En d'autres mots, l'expression *chaîne de valeur mondiale* illustre un réseau d'activités inter-reliées à l'échelle mondiale, tandis que *délocalisation* et *impartition* sont des termes qui décrivent les mouvements d'activités associés à la formation des CVM et les flux commerciaux qu'engendrent ces activités.

La délocalisation est essentiellement le déplacement à l'étranger d'une activité dont l'exécution demeure toutefois au sein de la structure de l'entreprise. Ainsi, un fabricant qui ferme une usine de montage au Canada pour en ouvrir une autre dans un pays étranger recourt à la délocalisation. Réciproquement, il y a relocalisation au pays lorsqu'une activité qui était auparavant exécutée à l'étranger est rapatriée au Canada. L'impartition survient lorsqu'une activité est confiée à un fournisseur qui ne fait pas partie de la structure de propriété de l'entreprise. À titre d'exemple, un centre d'appels est fermé au Canada et un contrat est attribué à une

entreprise offrant des services de centre d'appels à partir d'un établissement étranger. À l'instar de la délocalisation, l'impartition à l'étranger a un équivalent national – l'impartition au pays même – qui survient lorsqu'une entreprise remplace un fournisseur étranger par un fournisseur national.

Même si les médias et les responsables des politiques ont accordé beaucoup d'attention à la délocalisation et à l'impartition, ces deux tendances sont relativement modestes. Ce qui est peut-être plus important, elles semblent avoir un caractère beaucoup plus circulaire qu'on ne le croit généralement : un nombre à peu près égal d'activités semble sortir du Canada et y venir.

Entre 2007 et 2009, seulement 1,9 p. 100 des entreprises établies au Canada (y compris les entreprises étrangères) ont délocalisé une activité. Dans le secteur de la fabrication, la proportion atteint 5,2 p. 100 – soit deux fois plus, mais un taux qui demeure néanmoins modeste. Toutefois, ce qui attire davantage l'attention est que ce mouvement montre une circularité : à peu près la même proportion (1,8 p. 100) des entreprises établies au Canada et 5,0 p. 100 de fabricants ont déplacé des activités vers le Canada (c.-à-d. qu'ils ont relocalisé des activités au pays)¹⁴.

Dans certaines industries, il y a une corrélation élevée entre la délocalisation et la relocalisation au pays. Cela incite à penser que certaines industries sont simplement plus mobiles que d'autres et qu'en conséquence, elles sont plus susceptibles de déplacer des activités à l'extérieur du pays et d'en rapatrier au Canada. Dans le secteur manufacturier, ces industries sont notamment celles qui fabriquent des produits électroniques et des produits connexes, tels que des appareils ménagers, des téléphones, des radios et du matériel de télédiffusion, ainsi que du matériel de transport et certaines machines spécialisées.

Le nombre d'industries où il y a délocalisation nette (le pourcentage d'entreprises indiquant qu'elles ont délocalisé des activités est supérieur à celui des entreprises qui ont rapatrié des activités au pays) ne dépasse que légèrement le nombre d'industries où il y a rapatriement net d'activités au pays. Dans le secteur manufacturier, les industries où il y a plus d'entreprises relocalisant des activités au Canada que d'entreprises qui déplacent des activités hors du pays sont notamment celles des véhicules automobiles, du matériel de télédiffusion, du matériel de communication, des produits pharmaceutiques et certaines industries de transformation des ressources. On observe l'inverse (délocalisation nette) notamment dans les industries de fabrication de produits électroniques.

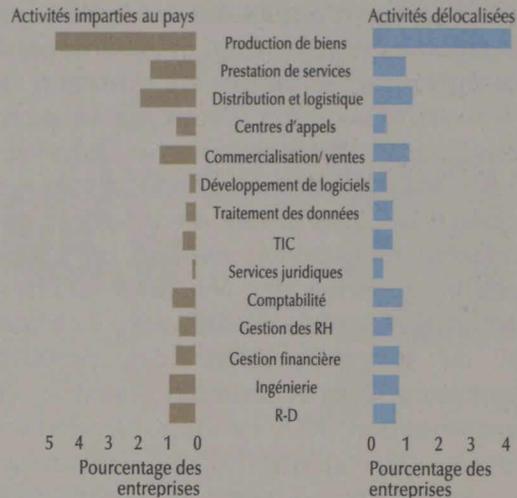
Les grandes entreprises¹⁵ ont une probabilité beaucoup plus élevée de déplacer des activités hors du Canada... et aussi d'en rapatrier au pays. Entre 2007 et 2009, 17,6 p. 100 des grandes entreprises manufacturières ont relocalisé des activités hors du pays, tandis que 12,1 p. 100 en ont rapatriées au Canada, contre seulement 3,5 p. 100 et 3,1 p. 100, respectivement, pour les petites entreprises. Si les grandes entreprises montrent une probabilité beaucoup plus élevée de délocaliser des activités que d'en ramener au pays (17,6 p. 100, contre 12,1 p. 100), c'est le contraire qui se produit parmi les petites entreprises (3,1 p. 100 recourent à la délocalisation et 3,5 p. 100 rapatrient des activités au pays). À cet égard, les petites entreprises occupent une place beaucoup plus importante en nombre qu'en valeur.

Un aspect clé du cadre conceptuel des chaînes de valeur mondiales est la notion d'activités. Alors que les entreprises s'organisent habituellement par industrie (p. ex. l'industrie de l'automobile), il peut y avoir beaucoup de variation dans la façon dont les entreprises s'organisent au sein d'une

14 Les données ne nous permettent pas de déterminer la valeur réelle de ce qui a été délocalisé ou rapatrié au pays, ou encore de l'emploi associé à ces mouvements. Par conséquent, nous ne pouvons savoir dans quelle mesure un phénomène est plus, ou moins, important que l'autre.

15 Les grandes entreprises sont celles qui comptent plus de 500 employés, tandis que les entreprises de taille moyenne emploient entre 100 et 500 employés et les petites entreprises, moins de 100.

Impartition au pays et délocalisation des activités commerciales dans le secteur manufacturier

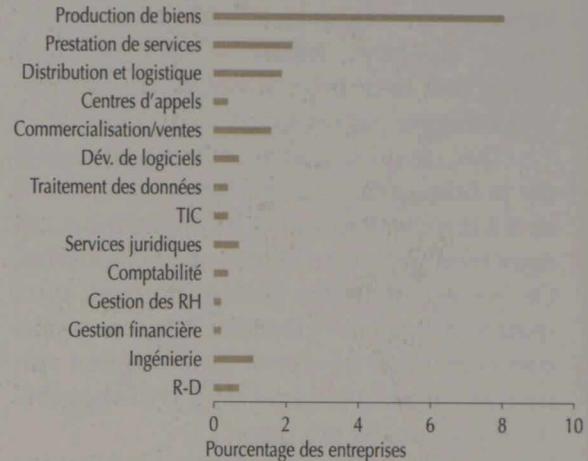


Données : Statistique Canada, *Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise*.

industrie. À titre d'exemple, une entreprise peut choisir d'être un producteur intégré et de conserver la plus grande partie des activités au sein de l'entreprise et du pays d'origine, tandis qu'un concurrent pourra mettre l'accent sur quelques activités stratégiques et délocaliser ou céder en impartition tout le reste. L'Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise (EISE) identifie 14 activités inhérentes au fonctionnement de la plupart des entreprises (voir le graphique)¹⁶. Pour bien comprendre le fonctionnement des CVM et des opérations mondiales des entreprises canadiennes au sein de celles-ci, il est essentiel de bien saisir la « mobilité » de ces 14 activités (la probabilité qu'elles soient exécutées au pays ou délocalisées).

De ces 14 activités, la plus mobile (celle qui a le plus de chance d'être délocalisée ou rapatriée au pays) est la production des biens. Ainsi, la production des biens a une probabilité quatre fois plus élevée d'être délocalisée que la prochaine activité la plus mobile, soit la distribution et la logistique. Pour ce qui est du rapatriement d'activités au pays, la production des biens affiche une probabilité environ trois fois plus élevée

Impartition à l'étranger des activités commerciales dans le secteur manufacturier



Données : Statistique Canada, *Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise*.

d'être rapatriée au pays que la prochaine activité la plus fréquente à cet égard. Dans l'ensemble, les entreprises sont plus susceptibles de ramener au pays que de délocaliser la prestation des services, de même que la distribution et la logistique, les centres d'appels et la R-D, ce qui pourrait vouloir dire que le Canada possède un avantage concurrentiel pour ces activités. Par contre, on observe une délocalisation nette dans les domaines du traitement des données, des TIC et des services juridiques et de comptabilité, entre autres. Les chiffres sur la délocalisation et la relocalisation nette au pays doivent être interprétés avec prudence parce qu'ils nous renseignent seulement sur le nombre d'entreprises qui ont eu recours à la délocalisation ou au rapatriement de certaines activités, mais non sur l'étendue des activités déplacées.

L'impartition à l'étranger signifie que l'on achète hors du pays un bien ou un service qui, auparavant, pourrait avoir été produit à l'interne ou acquis en sous-traitance auprès d'une entreprise canadienne¹⁷. Il n'est donc pas étonnant que cette pratique soit beaucoup plus répandue que la délocalisation

16 La liste de ces activités concorde avec celle employée par Eurostat et par Michael Porter dans *L'avantage comparatif des nations*.

17 Encore ici, l'« impartition » signifie l'impartition auprès d'un fournisseur étranger.

Principaux motifs de recourir à la délocalisation ou à l'impartition*

- Manufacturiers

Motif	% des répondants
Coûts non liés à la main-d'œuvre	69,7
Coûts de main-d'œuvre	63,7
Accès à de nouveaux marchés	41,7
Délais de livraison	34,5
Accès au savoir	34,0
Logistique	29,6
Accent sur la mission de base	28,8
Nouveaux produits ou services	28,6
Suivre des concurrents / clients	28,4
Motif fiscal ou financier	20,3
Manque de main-d'œuvre	18,0
Autre	2,9

* Ceux ayant indiqué un motif d'importance moyenne ou élevée.

Données : Statistique Canada, Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise.

parce qu'elle n'implique pas la propriété d'opérations à l'étranger. Globalement, 4,1 p. 100 des entreprises ont eu recours à l'impartition à l'étranger entre 2007 et 2009, mais le chiffre était beaucoup plus élevé parmi les fabricants, dont 10,1 p. 100 ont y eu recours durant cette période. Par comparaison, seulement 1,9 p. 100 des entreprises et 5,2 p. 100 des fabricants ont opté pour la délocalisation au cours de la même période.

Dans le secteur manufacturier, l'activité la plus susceptible de donner lieu à une impartition à l'étranger est la production des biens, suivie de la prestation des services, de la distribution et de la logistique, puis de la commercialisation et des ventes. Ces résultats nous éclairent aussi sur le type d'activités que les entreprises préfèrent exécuter elles-mêmes à l'étranger et celles qu'elles sont disposées à acquérir auprès d'un fournisseur indépendant. Chez les fabricants, les services juridiques ont une probabilité beaucoup plus élevée d'être acquis auprès d'un fournisseur indépendant, comme en témoigne la part relativement élevée de l'impartition (0,7 p. 100) en comparaison de la délocalisation (0,3 p. 100). Ce résultat est rassurant compte tenu de la préférence connue des entreprises pour faire appel à des conseillers juridiques indépendants, en particulier sur les marchés étrangers. Il y a aussi une

préférence marquée pour la cession en sous-traitance de la prestation des services, de la production des biens et du développement de logiciels. À l'opposé, les entreprises auront beaucoup plus tendance à conserver à l'interne les services de gestion financière, de ressources humaines et de comptabilité.

Les entreprises participant à l'EISE qui ont eu recours à l'impartition à l'étranger ou à la délocalisation de certaines activités ont indiqué que, de loin, le motif le plus important était lié aux coûts. La réduction des coûts autres que les coûts de main-d'œuvre était le facteur le plus important, tandis que la réduction des coûts de main-d'œuvre venait au second rang. C'est le cas à la fois pour les entreprises manufacturières et les autres entreprises. Arrivant loin derrière les coûts, l'accès à de nouveaux marchés a été mentionné par les entreprises manufacturières comme troisième facteur le plus important, tandis que l'accès à des connaissances et à des technologies spécialisées venait au troisième rang pour les entreprises non manufacturières. Les deux groupes ont indiqué que les pénuries de main-d'œuvre, la fiscalité et les autres incitatifs financiers n'étaient pas des facteurs particulièrement importants. Comme on pourrait s'y attendre, ces résultats montrent que les coûts constituent effectivement le motif le plus

Principaux obstacles à la délocalisation ou à l'impartition*
- Manufacturiers

Obstacle	% des entreprises
Éloignement des producteurs	55,5
Identification des fournisseurs	54,9
Langue ou culture	45,1
Droits tarifaires	43,9
Lois / prat. admin. étrangères	41,3
Manque d'expertise en gestion	37,4
Lois / prat. admin. canadiennes	33,4
Éloignement des clients	32,7
Préoccupations des employés	32,0
Manque de financement	30,5
Fiscalité	25,0
Normes internationales	24,5
Valeurs sociales	20,4
PI	8,3

* Ceux ayant indiqué un motif d'importance moyenne ou élevée.

Données : Statistique Canada, Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise.

important qui incite les entreprises à recourir à l'impartition à l'étranger. Cela confirme aussi l'opinion voulant que ce soient des facteurs d'attraction qui dictent avant tout le recours à la délocalisation et à l'impartition à l'étranger : la présence d'une offre importante de main-d'œuvre à faible coût et l'émergence de vastes marchés en croissance sont à l'origine de la délocalisation et de l'impartition à l'étranger, plutôt que des facteurs de « répulsion » qui feraient du Canada un endroit peu attrayant pour mener des affaires. Encore une fois, cela serait conforme aux observations antérieures montrant que ces mouvements s'inscrivent dans un flux circulaire et ne représentent par un exode à sens unique.

Près du cinquième des entreprises ayant participé à l'enquête ont indiqué avoir rencontré des obstacles lorsqu'elles ont choisi de recourir à la délocalisation ou à l'impartition à l'étranger. Fait intéressant, la proportion se

situait près de la moyenne parmi les petites entreprises. Pour l'ensemble des répondants, les obstacles de nature juridique ou administrative à l'étranger ont été mentionnés comme étant les plus importants, suivis des barrières linguistiques et culturelles et de l'éloignement des producteurs. Pour les entreprises manufacturières (illustrées), le classement est un peu différent. L'éloignement des producteurs a été mentionné comme l'obstacle le plus important, suivi de la difficulté de trouver des fournisseurs potentiels ou convenables, puis des obstacles au niveau de la langue et de la culture¹⁸. Tant parmi les entreprises manufacturières que parmi les autres entreprises, trouver des fournisseurs, surmonter des problèmes de langue et de culture et régler des difficultés de nature juridique ou administrative dans un contexte étranger ont été identifiés comme des éléments importants, ce qui vient mettre en relief le rôle joué par le Service des délégués commerciaux du

18 L'importance des obstacles a été calculée en additionnant les réponses obtenues dans les catégories « élevée » et « moyenne ». Cependant, pour certains choix, les répondants ont indiqué « élevée » dans une forte proportion, tandis que peu de répondants ont choisi « moyenne », ce qui a eu tendance à abaisser le score global pour cette réponse. Plus précisément, pour l'ensemble des industries, les obstacles juridiques ou administratifs au Canada arriveraient au premier rang si l'on tenait compte uniquement des réponses indiquant « élevée », tandis que les droits tarifaires occuperaient le second rang parmi les fabricants. Cela pourrait vouloir dire que, même si ces obstacles n'étaient pas aussi répandus, ils ont été extrêmement importants pour les entreprises qui ont dû les affronter.

Canada (SDC), pour aplanir ces obstacles. Les droits tarifaires figurent aussi parmi les principaux obstacles pour les entreprises manufacturières, ce qui souligne la nécessité de continuer à réduire les tarifs. Il est intéressant de noter que les préoccupations au sujet des conflits éventuels entre la délocalisation et l'impartition à l'étranger et les valeurs sociales, les préoccupations des employés et les préoccupations à l'égard de la PI ont toutes été classées parmi les moins importantes au sein des deux groupes, ce qui pourrait vouloir dire que les entreprises sont en mesure de régler elles-mêmes ces questions.

Conclusions

La production dans le monde est de plus en plus dominée par les chaînes de valeur mondiales (CVM). L'essor des CVM a été dicté à la fois par les progrès de la technologie et l'évolution des politiques. Alors que les améliorations survenues dans les TIC et la diminution des coûts de transport et de télécommunications ont vraisemblablement joué un rôle important, nous n'avons toujours pas de données empiriques solides étayant cette hypothèse. Seul le rôle important du transport aérien a été bien démontré et, même dans ce cas, une compréhension plus approfondie est requise, en particulier pour le commerce des services. Parmi les principaux déterminants liés aux politiques, l'intégration de nouveaux acteurs à l'économie mondiale est ressortie comme un facteur important, de même que la réduction des droits tarifaires et d'autres barrières au commerce.

Il y a de bonnes raisons de penser que tous les participants, y compris le Canada, profitent de l'essor des chaînes de valeur mondiales. La fragmentation accrue des échanges commerciaux et le commerce des services amplifient les gains potentiels découlant du commerce. À vrai dire, les entreprises et les travailleurs canadiens peuvent tirer profit du fait que certaines activités exigeant peu de compétences sont transférées à l'étranger, parce que cela contribue à hausser la productivité et la compétitivité des entreprises canadiennes et favorise la création d'un plus grand nombre d'emplois

mieux rémunérés pour les Canadiens. Cette hypothèse est corroborée par les données montrant que, parallèlement à la délocalisation de certaines activités, d'autres sont rapatriées au pays.

La mesure dans laquelle le Canada peut prospérer dans ce contexte économique mondial en évolution rapide dépendra de sa capacité de créer un environnement économique susceptible d'attirer et de conserver des activités à valeur élevée, qui seront le gage d'un niveau de vie élevé et croissant pour l'ensemble des Canadiens.

Références

- Alajääskö, Pekka (2009). « Features of International Sourcing in Europe in 2001-2006 », *Eurostat, Statistics in focus* 73/2009.
- Antras, Pol (2005). « Property Rights and International Organization of Production », *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 95, n° 2, p. 25-32.
- Baier, Scott L. et Jeffrey H. Bergstrand (1999). « The growth of world trade: tariffs, transport costs, and income similarity », *Journal of International Economics*, vol. 53, 2001, p. 1-27.
- Baldwin, Richard (2011). « L'intégration de l'économie nord-américaine et le nouveau paradigme de la mondialisation », paru dans *Les chaînes de valeurs : impacts et implications*, publié sous la direction de Aaron Sydor, à paraître.
- Baldwin, Richard (2009). « Integration of the North American Economy and New-paradigm Globalization », *Policy Research Initiative*, document de travail n° 049.
- Bridgman, Benjamin (2008). « Energy prices and the expansion of world trade », *Review of Economic Dynamics*, vol. 11, n° 4, octobre, p. 904-916.
- Caves, Richard E. (1971). « International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment », *Economica*, vol. 38, p. 1-27.
- De Backer, Koen et Norihiko Yamano (2011). « Données internationales comparatives sur les chaînes de valeur mondiales », paru dans *Les chaînes de valeurs : impacts et implications*, publié sous la direction de Aaron Sydor, à paraître.
- Dunning, John H. (1997). « Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach », paru dans *The International Allocation of Economic Activity*, publié sous la direction de Bertil Ohlin, Per Ove Hesselborn et Per Magnus Wijkman, Londres, Macmillan, 1977.
- Feenstra, Robert (1998). « Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy », *Journal of Economic Perspectives*, automne, p. 31-50.

- Globerman, Steven (2011). « Les chaînes de valeur mondiales : Enjeux économiques et stratégiques », paru dans *Les chaînes de valeurs : impacts et implications*, publié sous la direction de Aaron Sydor, à paraître.
- Grossman, Gene et Esteban Rossi-Hansberg (2008). « Trading Tasks: A Simple Theory Of Offshoring », *American Economic Review*, vol. 98, n° 5, p. 1978-1997.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz et Stephen R. Yeaple (2004). « Export Versus FDI with Heterogeneous Firms », *American Economic Review*, vol. 94, n° 1, p. 300-316.
- Helpman, Elhanan (1984). « A simple theory of international trade with multinational corporations », *Journal of Political Economy*, vol 92, n° 3, p. 451-471.
- Hillberry, Russel H. (2011). « Les causes de la fragmentation internationale de la production : quelques éléments de preuve », paru dans *Les chaînes de valeurs : impacts et implications*, publié sous la direction de Aaron Sydor, à paraître.
- Hummels, David (2007). « Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n° 3, p. 131-154.
- Hummels, David (2001). « Time as a Trade Barrier », Université Purdue, document non publié.
- Jones, R.W. et H. Kierzkowski (1990). « The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework », paru dans *The Political Economy of International Trade: Essays in Honour of R.E. Baldwin*, publié sous la direction de R.W. Jones et A.O. Krueger, Oxford.
- Krugman, Paul (1981). « Intra-industry Specialization and the Gains from Trade », *Journal of Political Economy*, vol. 89, n° 5, octobre, p. 959-973.
- Krugman, Paul (1980). « Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade », *American Economic Review*, vol. 70, n° 5, décembre, p. 950-959.
- Krugman, Paul (1979). « Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade », *Journal of International Economics*, vol. 9, p. 469-480.
- Porter, Michael E. (1998). *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press.
- Sydor, Aaron (2007). « L'émergence des chaînes de valeur mondiales », *Le commerce international du Canada : Le point sur le commerce et l'investissement – 2007*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, p. 47-70.
- Treffler, Daniel (2008). *Policy Responses to the New Offshoring: Think Globally, Invest Locally*, Industrie Canada, Ottawa, document de travail n° 25, novembre 2008.



Foreign Affairs and
International Trade Canada

Affaires étrangères et
Commerce international Canada

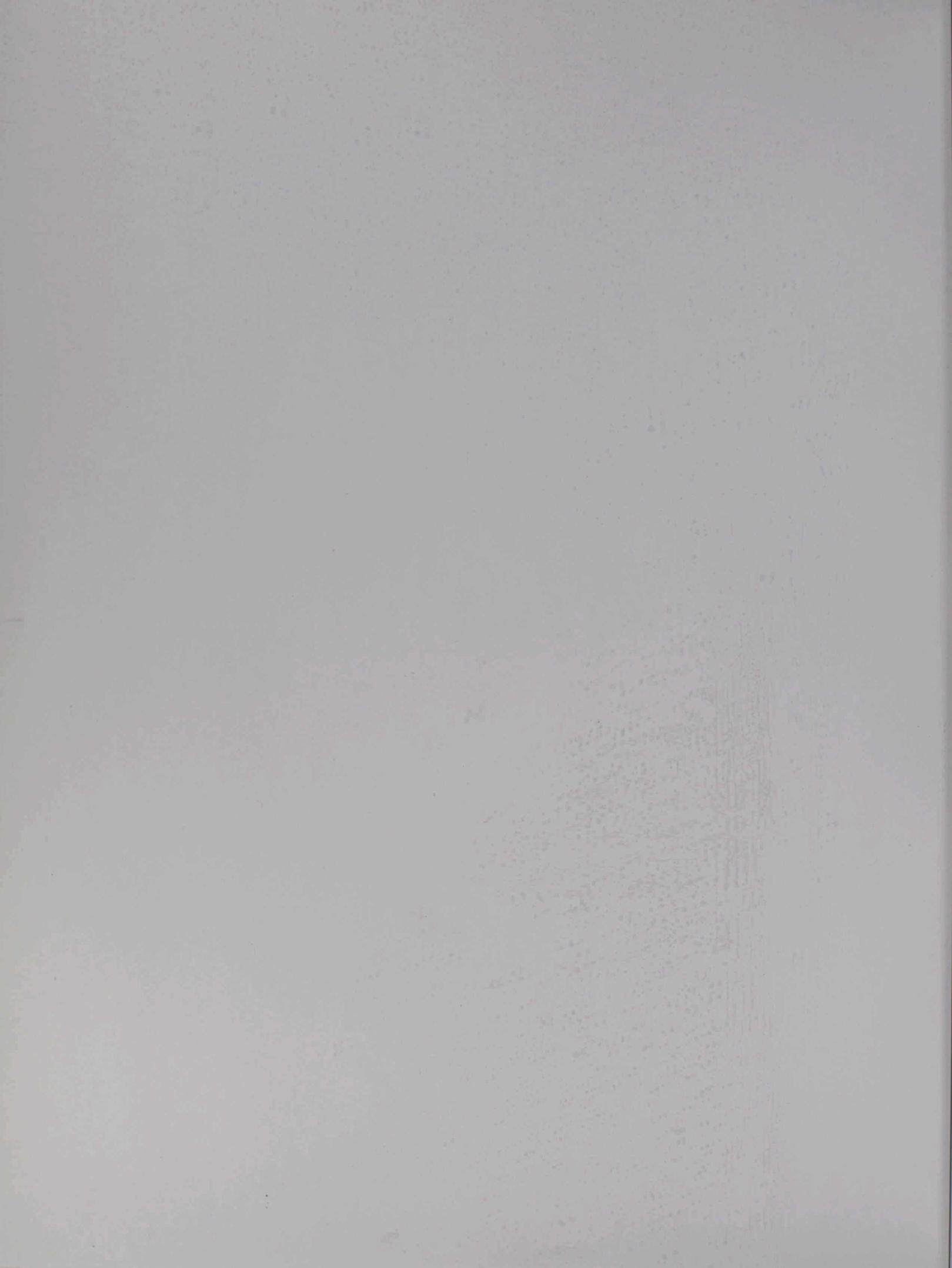
Canada



CANADA'S STATE OF TRADE

Trade and Investment Update – 2011

Including a special feature on
The Evolution of Global Value Chains



Canada's State of Trade

Trade And Investment Update - 2011

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

JUN 16 2011

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

ABOUT THIS DOCUMENT

Canada's State of Trade – 2011 was prepared under the direction of Rick Cameron of the Office of the Chief Economist of the Department of Foreign Affairs and International Trade. The report was written by Rick Cameron, with contributions provided by David Boileau (A Forecast for Canadian Merchandise Exports), Pascal Blais (Decomposition of Per Capita GDP Growth), and by Sonja Djukic of the Small Business and Tourism Branch, Industry Canada (Performance of Small, Medium, and Large-sized Firms in Canadian Exports During the Global Financial Crisis). Statistical assistance was provided by Lydia Goselin-Couture and Maureen Francoeur. The Special Feature was written by Aaron Sydor. Comments at the drafting stage were provided by Dr. André Downs, Chief Economist, Office of the Chief Economist.

Your comments concerning this year's report are welcome. Please direct them to Rick Cameron at: << Richard.Cameron@international.gc.ca >>.

© Minister of Public Works and Government Services Canada, 2011

Catalogue no. FR2-8/2011

Table of Contents

A Message from the Minister	V
Executive Summary	VII
I. Global Economic Performance	1
Overview and Global Prospects	1
The United States	3
Japan	4
Euro Zone	5
The United Kingdom	6
Box: <i>Decomposition of Per Capita GDP Growth</i>	6
The Emerging Economies	8
Emerging Asia	8
Emerging Europe	9
Latin America and the Caribbean	9
The Commonwealth of Independent States (CIS) Economies	10
The Middle East	10
Sub-Saharan Africa	11
Assumptions and Risks	12
II. Overview of World Trade Developments	15
Merchandise Trade	15
Trade Values (nominal trade)	15
Trade Volumes (real trade)	18
Prices and Exchange Rates	18
Country Ranking by Trade Values	20
Services Trade	21
Leading Services Traders by Value	23
III. Canada's Economic Performance	25
Gross Domestic Product	25
Gross Domestic Product by Province	27
Employment	30
Inflation	31
The Canadian Dollar	32

IV. Overview of Canada's Trade Performance	35
Goods and Services	35
Goods Trade	38
Sectoral Performance of Goods Trade	38
Services Trade	40
The Current Account	42
V. Key Developments in Canadian Merchandise Trade	45
Trade by Top Ten Partners	46
Merchandise Exports	46
Merchandise Imports	48
Merchandise Trade by Top Drivers	49
Box: <i>Performance of Small, Medium, and Large-sized Firms in</i>	
<i>Canadian Exports During the Global Financial Crisis</i>	51
Merchandise Trade by Major Product Groups	54
Energy Products	54
Vehicles and Parts	56
Mechanical Machinery and Appliances	57
Electrical and Electronic Machinery and Equipment	57
Technical and Scientific Equipment	58
Agricultural and Agri-food Products	58
Minerals and Metals	59
Chemicals, Plastics, and Rubber	60
Wood, Pulp, and Paper	61
Textiles, Clothing, and Leather	61
Consumer Goods and Miscellaneous Manufactured Products	62
Other Transportation Equipment	63
Trade by the Provinces and Territories	63
Box: <i>A Forecast for Canadian Merchandise Exports</i>	65
VI. Overview of Canada's Investment Performance	69
Global Foreign Direct Investment Flows	69
Canada's Direct Investment Performance	73
Inward Investment	73
Inflows	73
Inward FDI Stock	74
Outward Investment	77
Outflows	77
Outward FDI Stock	77
Box: <i>The 2008 Performance of Canadian Affiliates Abroad</i>	81
VII. Special Feature	85

Figures

Figure 2-1: Change in Commodity Prices	19
Figure 3-1: Canadian Real GDP Growth	25
Figure 3-2: Contribution to Real GDP Growth	26
Figure 3-3: Real GDP Growth by Province	28
Figure 3-4: Unemployment Rate in Canada	31
Figure 3-5: Canada-U.S. Exchange Rate	33
Figure 4-1: Exports of Goods and Services by Major Area	37
Figure 4-2: Imports of Goods and Services by Major Area	37

Tables

Table 1-1: Real GDP Growth in Selected Economies	2
Table 2-1: World Merchandise Trade by Region and Selected Countries	16
Table 2-2: Leading Exporters and Importers in World Merchandise Trade ...	20
Table 2-3: World Services Trade by Region and Selected Countries	21
Table 2-4: World Exports of Services	22
Table 2-5: Leading Exporters and Importers in World Services Trade	23
Table 4-1: Canadian Goods and Services Trade by Region	36
Table 4-2: Services Trade by Detailed Sectors	42
Table 5-1: Canadian Merchandise Trade by Top Drivers	50
Table 5-2: Merchandise Trade by Province and Territory	64
Table 6-1: Global FDI Flows by Region and Selected Economies	70
Table 6-2: FDI Flows into Canada	74
Table 6-3: Stock of Foreign Direct Investment into Canada by Country and Region	75
Table 6-4: Stock of Foreign Direct Investment into Canada by Major Sector	76
Table 6-5: FDI Outflows from Canada by Region	77
Table 6-6: Stock of Canadian Direct Investment Abroad by Country and Region	79
Table 6-7: Stock of Canadian Direct Investment Abroad by Major Sector	80

Special Feature

Figure 1: Oil Prices and Global Trade	89
Figure 2: International Seaborne Trade	90
Figure 3: Share of Canadian Exports by Air to Non-U.S. Destinations	91
Figure 4: Global Average Applied Tariff Rates on All Products	92
Figure 5: Growth in Global Value Chains in Canada	92
Figure 6: Exports by Type	93
Figure 7: Share of Imports that are Intermediate Inputs	94
Figure 8: Share of Inputs that are Imported	95
Figure 9: Professional Service Inputs	95
Figure 10: Global Circulation of Business Activities	96
Figure 11: Offshoring and Inshoring in Canadian Manufacturing	96
Figure 12: Inshoring and Offshoring of Business Activities in Manufacturing	97
Figure 13: Outsourcing of Business Activities in Manufacturing	97
Figure 14: Top Motivations for Offshoring or Outsourcing - Manufacturers	98
Figure 15: Top Obstacles when Offshoring or Outsourcing - Manufacturers	99

Message from the Honourable Ed Fast, Minister of International Trade and Minister for the Asia-Pacific Gateway



Honourable Ed Fast

Minister of International Trade and
Minister for the Asia-Pacific Gateway

I am pleased to present the 2011 edition of *Canada's State of Trade*. This report provides an overview of Canada's international commercial performance during the past year.

The economic climate of the last few years has been very challenging. However, after enduring the steepest recession in 80 years, the Canadian and global economies posted robust growth. Canada has exhibited one of the fastest rates of economic growth in the G-7—an economic performance that the International Monetary Fund projects will continue into the future.

Since the recovery from the crisis started in July 2009, close to 540,000 jobs have been created in Canada. Not only have we now recouped all of the jobs lost during the recession, but 111,000 new jobs have been created—the bulk of which have been full-time. In addition, Canada's fiscal position is the strongest among the G7 and is on track to be first to return to balanced budgets among the G-7.

The current economic environment nevertheless continues to present both challenges and opportunities of unprecedented scale for Canada. The Harper government, through the Department of Foreign Affairs and International Trade Canada, is committed to working with Canadian businesses to achieve commercial success and improve their bottom lines via trade, and consolidate Canada's competitive position as an economic front-runner in the global economy.

The Canadian government is committed to continuing to ensure Canada remains an attractive and stable environment for business investment and economic success. Canada is emerging from the global recession as one of the world's top-performing advanced economies; throughout the crisis of the past two years, the world has looked to Canada as a model and an inspiration. Our Economic Action Plan, a low-tax plan for jobs and economic growth, has set the stage for success. The next phase of Canada's Economic Action Plan, Budget 2011, is designed to further strengthen the financial

security of Canadian families by protecting and creating good jobs, attracting investment via a competitive tax system, encouraging innovation, and broadening and deepening our trading relationships.

This plan includes the pursuit of a broad and ambitious free trade agenda. Negotiations under the Doha Round of the World Trade Organization remain a priority for Canada, but we are not relying on that multilateral initiative alone. Canadian jobs depend on Canada remaining on an equal footing with its competitors, many of whom are negotiating free trade agreements to their advantage in markets of interest to Canada. The government is thus continuing to aggressively move forward on opening new markets and unlocking the opportunities that freer trade can offer.

Since 2006, the Harper government has concluded free trade agreements with eight countries, and we are continuing free trade negotiations with close to 50 others. This includes trade negotiations with the European Union, Canada's second-largest trading partner, and India, one of the world's fastest-growing economies. We are also

exploring the possibility of a closer economic partnering with Japan, and seeking to further deepen our trading relationship with the United States through key initiatives stemming from a Border Vision Declaration personally launched by Prime Minister Harper and President Obama in February.

Additionally, we are seeking better ties and greater access to markets via foreign investment promotion and protection agreements and bilateral air negotiation agreements. They help Canadian investors and exporters grow and expand their operations into new markets.

Canada's State of Trade demonstrates that Canada's international trade is on the upswing. The Harper government is committed to continuing to actively position Canada as a trade and investment leader and as a strategic business partner with access to the world's largest consumer markets. I look forward to working with all Canadians and investors from around the world to build on the progress we have made and to pave the way for even greater achievements in international commerce.



*The Honourable Ed Fast
Minister of International Trade
and Minister for the Asia-Pacific Gateway*

Executive Summary

In 2010, global economic activity continued to recover from the severe recession recorded in the wake of the global financial crisis. The economic upturn was sustained by monetary and fiscal policy stimulus measures. A prolonged inventory cycle supported the global economic recovery, as firms rebuilt their stocks in response to a more favourable global economic outlook. In addition, further normalization of global financing conditions and improvements in consumer and business confidence aided the recovery. Employment conditions gradually improved over the course of the year, following widespread job losses throughout the preceding two years. The overall improvement in the economic situation and the rebound in activity was accompanied by a strong recovery in world trade, particularly in the first half of the year.

In the second half of the year, the global recovery lost some momentum in the light of waning support from the global inventory cycle along with the retrenchment of fiscal stimuli. Several countries also announced consolidation measures to address their precarious fiscal situations. As a result, global trade dynamics also slowed in the second half of 2010, with trade expanding at a slower pace than in the first six months.

However, the pace of the recovery was rather unbalanced across regions. In advanced economies, the pickup remained fairly modest. At the same time, the emerging economies experienced continued buoyant economic growth, particularly in Asia

and South America, to lead the global recovery. This has accelerated the longer-term structural realignment in global economic activity in favour of Asia, notably toward the emerging economies of China and India.

For the year as a whole, world real GDP grew by 5.0 percent in 2010, up from a 0.5-percent contraction in 2009. The advanced economies posted economic growth of 3.0 percent in 2010, after having registered a decline of 3.4 percent the previous year. In contrast, the expansion was more robust in the developing economies, as growth accelerated to 7.3 percent last year, following a 2.7-percent increase in 2009.

Within the developed economies, the advanced economies of Asia fared the best as the Newly Industrialized Economies of Asia advanced by 8.4 percent, while Japan posted the fastest growth among the major advanced economies at 3.9 percent. The United States posted its strongest growth since 2005, up 2.9 percent in 2010 following a 2.6-percent decline in 2009. At the same time, the recovery across most advanced European nations was more subdued, with euro zone growth registered at 1.8 percent after a 4.1-percent decline in 2009. In the United Kingdom, growth in 2010 was even weaker, at 1.3 percent following a 4.9-percent contraction the previous year. However, Germany posted a stronger increase of 3.5 percent last year.

Growth in emerging Asia outpaced all other regions in 2010, led by China and India at 10.3 percent and 10.4 percent, respectively. The next fastest-growing region

among the emerging economies was Latin America and the Caribbean. Growth in that region, which posted a 6.1-percent expansion in real output last year, was led by Brazil, which advanced by 7.5 percent. Sub-Saharan Africa avoided a contraction during the global recession of 2009 and grew rapidly last year, up 5.0 percent. The economic performance of the Commonwealth of Independent States region and that of emerging Europe were similar in 2010, with the former growing by 4.6 percent and the latter by 4.2 percent, while growth in the Middle East trailed all other regions, coming in at 3.8 percent for 2010.

In line with the recovering global economic situation, the pace of Canadian real economic activity rebounded in 2010, up by 3.1 percent after having suffered a 2.5-percent decline a year earlier. The economy began expanding in the second half of 2009 and posted growth in all four quarters of 2010. Output expanded in all provinces and territories in 2010. All major expenditure categories advanced, with the exception of net trade. Inflation remained subdued, at 1.8 percent for the year. Job growth resumed in 2010 after a setback in 2009. Job gains were widespread both regionally and sectorally, although not all regions or sectors posted gains. The national unemployment rate fell from 8.3 percent in January to 7.6 percent in December, averaging 8.0 percent for the entire year. Largely as a result of rising commodity prices, the Canadian dollar appreciated against all major currencies and ended the year above parity with the U.S. dollar.

After the sharpest recorded contraction in 2009, the volume of world trade rebounded in 2010 with the greatest recorded expansion, returning to its pre-recessionary level. However, because of lower commodity prices in 2010 than in 2008 (e.g., crude oil), world merchandise exports

remained 5.4 percent below their 2008 peak level, in U.S. dollar terms. Expressed in U.S. dollars, Canadian merchandise exports to the world grew at the same pace as overall world exports, or by 22 percent in 2010. At the same time, Canadian exports of services grew at nearly double the pace of world services exports—15 percent versus 8 percent. However, these metrics are based on data converted into U.S. dollars and they include the effect of the appreciation of the Canadian dollar against its U.S. counterpart.

In Canadian dollar terms, Canadian exports of goods and services to the world rebounded by 8.7 percent in 2010, with goods exports ahead by 9.5 percent and services exports up by 4.4 percent. On the imports side, imports of goods and services rose by 9.2 percent, as goods imports advanced by 10.4 percent and services imports were up by 4.0 percent.

Overall, Canadian exports and imports of goods and services to and from all major markets increased in 2010. Gains in goods and services exports were led by Japan, the EU, and the United States, with advances of 10.5 percent, 10.4 percent and 8.8 percent, respectively. For imports of goods and services, the advances were led by the rest of the world and Japan, with imports up 12.8 percent and 9.4 percent, respectively.

By sector, most of the advances in goods exports were recorded for industrial goods and materials, automotive products, and energy, while exports of machinery and equipment, other consumer products, and agricultural and fishing products fell. In contrast, imports were up across the board. Services exports and imports were up in all major categories, except for exports of government services and imports of commercial services. Canada traditionally runs services trade deficits for travel, transportation, and commercial services and a surplus for

government services; however, in 2010, the country posted its first trade surplus for commercial services.

The appreciation of the Canadian dollar against the other major currencies caused substantial downward revaluations of Canadian direct investment abroad in 2010, lowering the value of direct investment holdings abroad by \$35.5 billion. Thus, despite the net acquisitions and the strong investment in existing affiliates during the year, there was an overall 0.7-percent decrease in the value of Canadian direct investment abroad last year. At the same time, foreign direct investment inflows into Canada picked up in 2010, and increased the stock of inward direct investment in Canada by 2.6 percent. Notwithstanding these movements, the stock of Canadian direct investment abroad still exceeded that of foreign direct investment in Canada.

Special feature: The evolution of global value chains

A key structural change in the global economy in recent decades has been the rising importance of global value chains (GVCs). It is increasingly rare that a good or service is completely produced in one location and then the final good exported to the end consumer in another. Rather, value chains are fragmenting with different stages being performed in different jurisdictions based on cost competitiveness. For example, design and research could be conducted in one place, the assembly done in another with parts coming in from around the world, and the entire process managed from a third, all to serve a global market. This implies growing trade, particularly in parts, but also in services, as well as increased flows of people, ideas, and investment.

The factors driving the growth in GVCs are not completely understood, hence it remains unclear whether or not the impact

of GVCs will continue to grow, or stagnate—or even decline. Claims that GVCs have arisen due to declining transportation costs and improving information and telecommunications technologies (ICTs) have not yet been substantiated. Indeed, recent research indicates that the current rise of the GVC may be less influenced by the costs of transportation in a traditional sense, and more by the increased speed of transportation. This argument is supported by evidence showing that a growing share of trade, particularly in intermediate inputs, occurs by air—a fast, yet relatively expensive mode of transportation. Likewise, the role of enhanced ICTs in trade remains unconfirmed. Other key factors, which include declining tariff rates and the opening to trade of a large portion of the global economy, may be more significant and, more importantly, under the control of policymakers.

Three trends are increasingly associated with the rise of the GVC: outsourcing, offshoring, and inshoring involve the movement of production activities out of a firm, out of a country, and into a country, respectively. Despite the prominence that they receive in the media, according to recent evidence, offshoring and inshoring are relatively rare occurrences. Furthermore, they tend to balance each other out when they are used. Offshoring of low-skill activities benefits Canadian companies and workers by increasing their productivity and competitiveness, which in turn translates into more and better-paying jobs for Canadians. Evidence also suggests a corresponding net movement into Canada of a number of key high skill activities. The extent to which Canada can prosper within the rapidly changing global economic landscape will depend on Canada's ability to create an economic environment that attracts and retains high value-added activities aimed at improving the standard of living for all Canadians.

Global Economic Performance¹

Overview and Global Prospects

The global recovery, which gained a foothold toward the middle of 2009, picked up speed at the start of 2010 before decelerating during the second half of last year. This slowdown reflects a normal inventory cycle. As businesses moved to replenish depleted inventories early in the year, economic activity expanded more rapidly.

However, the pace of activity remains geographically uneven, with employment lagging in several countries. Economies that are running behind the global recovery typically suffered large financial shocks during the crisis, often related to housing booms and high external indebtedness, or they are facing financial market pressures. Broadly speaking, the recovery is moving at two speeds, with large output gaps in most advanced economies and closing or closed gaps in emerging and developing economies.

In major advanced economies, economic growth has been modest, especially considering the depth of the recession, reaching just 3.0 percent in 2010 (Table 1-1). In the United States and the euro zone, the economy is following as weak a path as that following the recessions of the early 1990s, despite a much deeper fall. Meanwhile, those advanced economies in Asia have experienced a strong rebound. Overall, growth is insufficiently strong to make a major dent in high unemployment rates, particularly in the advanced Western economies.

In contrast, many emerging and developing economies have seen robust growth, reaching 7.3 percent in 2010, and have low unemployment rates. In a growing number of these economies, there is evidence of tightening capacity constraints. Among emerging and developing economies, those in Asia are in the lead, followed by those in Latin America and the Caribbean, whereas those in eastern Europe are only just beginning to enjoy significant growth.

In most advanced economies, the handoff from public to private demand is proceeding smoothly, reducing concerns that diminishing fiscal policy support might cause a “double-dip” recession. Financial conditions continue to improve, although they remain somewhat fragile. In many emerging market economies, demand is robust and overheating is a growing policy concern. Rising food and commodity prices pose a threat to poor households, adding to social and economic tensions, notably in the Middle East and North Africa.

World real GDP growth is forecast to be about 4.5 percent in 2011 and 2012, down modestly from 5.0 percent in 2010. Real GDP in advanced economies and emerging and developing economies is expected to expand by some 2.4 percent and 6.5 percent, respectively. Downside risks continue to outweigh upside risks. In advanced economies, weak sovereign balance sheets and still-moribund real estate markets continue to present major concerns, especially in certain euro zone

¹ Statistics, estimations, and projections in this chapter come from the International Monetary Fund's *World Economic Outlook*, April 2011, supplemented by statistics from the U.S. Bureau of Economic Analysis, the Japan Cabinet Office, the European Central Bank, the U.K. Office for National Statistics, and the World Economic Outlook April 2011 database.

economies; financial risks are also a concern as a result of the high funding requirements of banks and sovereigns. New downside risks are building on account of commodity

prices, notably for oil, and, concurrently, geopolitical uncertainty, as well as overheating and booming asset markets in emerging market economies.

TABLE 1-1

Real GDP Growth (%) in Selected Economies
(2007-2010 and forecast 2011-2012)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
World	5.4	2.9	-0.5	5.0	4.4	4.5
Advanced Economies	2.7	0.2	-3.4	3.0	2.4	2.6
Canada	2.2	0.5	-2.5	3.1	2.8	2.6
United States	1.9	0.0	-2.6	2.9	2.8	2.9
United Kingdom	2.7	-0.1	-4.9	1.3	1.7	2.3
Japan	2.4	-1.2	-6.3	3.9	1.4	2.1
Euro Zone	2.9	0.4	-4.1	1.7	1.6	1.8
<i>of which France</i>	2.3	0.1	-2.5	1.5	1.6	1.8
<i>of which Germany</i>	2.8	0.7	-4.7	3.5	2.5	2.1
<i>of which Italy</i>	1.5	-1.3	-5.2	1.3	1.1	1.3
NIEs	5.9	1.8	-0.8	8.4	4.9	4.5
Hong Kong	6.4	2.3	-2.7	6.8	5.4	4.2
Korea ¹	5.1	2.3	0.2	6.1	4.5	4.2
Singapore	8.8	1.5	-0.8	14.5	5.2	4.4
Taiwan	6.0	0.7	-1.9	10.8	5.4	5.2
Developing Economies	8.8	6.1	2.7	7.3	6.5	6.5
Developing Asia	11.4	7.7	7.2	9.5	8.4	8.4
<i>of which China</i>	14.2	9.6	9.2	10.3	9.6	9.5
<i>of which India</i>	9.9	6.2	6.8	10.4	8.2	7.8
<i>of which ASEAN-5</i>	6.4	4.7	1.7	6.9	5.4	5.7
<i>Indonesia</i>	6.3	6.0	4.6	6.1	6.2	6.5
<i>Malaysia</i>	6.5	4.7	-1.7	7.2	5.5	5.2
<i>Philippines</i>	7.1	3.7	1.1	7.3	5.0	5.0
<i>Thailand¹</i>	5.0	2.5	-2.3	7.8	4.0	4.5
<i>Vietnam</i>	8.5	6.3	5.3	6.8	6.3	6.8
C.I.S.	9.0	5.3	-6.4	4.6	5.0	4.7
<i>of which Russia¹</i>	8.5	5.2	-7.8	4.0	4.8	4.5
Middle East	6.2	5.1	1.8	3.8	4.1	4.2
Latin America/Caribbean	5.7	4.3	-1.7	6.1	4.7	4.2
<i>of which Brazil¹</i>	6.1	5.2	-0.6	7.5	4.5	4.1
<i>of which Mexico</i>	3.2	1.5	-6.1	5.5	4.6	4.0
Africa	7.2	5.6	2.8	5.0	5.5	5.9
Emerging Europe	5.5	3.2	-3.6	4.2	3.7	4.0

1: IMF forecast for 2010.

Source: IMF World Economic Outlook database, April 2011 and U.S. Bureau of Economic Analysis.

However, there is also the potential for upside surprises to growth in the short term, owing to strong corporate balance sheets in advanced economies and buoyant demand in emerging and developing economies.

United States

Following a burst of strong growth driven by inventory restocking in late 2009 and early 2010, U.S. economic growth slowed but then strengthened again in the second half of 2010. For the year as a whole, real GDP increased 2.9 percent in 2010 after decreasing 2.6 percent in 2009. It was the strongest rate of real expansion in the United States since 2005. The gain primarily reflected upturns in exports, non-residential fixed investment, consumer spending, and inventory investment, and a smaller decrease in residential fixed investment; an increase in imports constituted the main drag on domestic growth.

The 1.7-percent upturn in consumer spending in 2010 added 1.26 percentage points to real GDP growth after subtracting 0.84 percentage point a year earlier and reflected upturns in durables, non-durables, and services. Durables in particular were up strongly—7.7 percent in real terms over 2009 levels—followed by non-durables (2.7 percent) and services (0.5 percent). Personal incomes rose 3.1 percent in nominal terms, while headline inflation was 1.6 percent in 2010.

The rise in non-residential fixed investment added 0.55 percentage point to real GDP growth and reflected a 15.3-percent rise in equipment and software and a smaller decrease (from a 20.4-percent drop in 2009 to a 13.7-percent decline in 2010) in structures.

Residential fixed investment subtracted 0.07 percentage point from real GDP growth in 2010. However, after declining by 24.0 percent in 2008 and 22.9 percent in 2009, the

decline in 2010 was a more modest 3.0 percent. Nonetheless, it subtracted from real GDP growth.

The swing in inventory investment added 1.40 percentage points to real GDP growth after subtracting 0.55 percentage point in 2009.

U.S. real exports of goods and services advanced 11.7 percent in 2010 after posting a 9.5-percent retraction in 2009. The improvement in exports added 1.34 percentage points to real GDP growth, reflecting widespread upturns in exports of goods. Exports of services also turned up. However, real imports of goods and services posted a stronger rebound in 2010, up 12.6 percent after registering a 13.8-percent decline the previous year. At the same time, higher imports subtracted 1.83 percentage points from real GDP growth, mostly reflecting widespread upturns in imports of goods. Thus, net exports became a drag on the U.S. economy in 2010, removing 0.49 percentage point from real economic growth.

Government spending slowed, reflecting a larger decrease in state and local government spending and a slowdown in federal government spending.

Recovery in the labour market remains sluggish. After shedding 8.75 million jobs between January 2008 and February 2010, the labour market has added just under 1.5 million jobs since the trough, barely sufficient to keep up with the growth of the working-age population. The employment-population ratio is thus largely unchanged since the start of the recovery.² About a third of the decline in the unemployment rate since October 2009—to 8.8 percent in March 2011—is attributable to a decline in labour force participation, which now stands at its lowest level in more than a quarter century.³

² IMF *World Economic Outlook*, April 2011, Chapter 2.

³ *Ibid.*

Moreover, long-term unemployment and broader measures of underemployment—including the share of workers involuntarily working part-time or only marginally attached to the labour force—remain well above historic highs according to the IMF. The agency argues that the crisis may also have increased structural unemployment in the United States because severe sectoral and regional shocks have created mismatches between labour skill supply and demand.

The U.S. economy is projected to grow by 2.8 percent this year, edging up to 2.9 percent in 2012, with gradually firming private final demand offsetting the waning support from federal fiscal policy. The mid-December fiscal package implies slightly more than a half percentage point addition to growth this year, although recent proposals to curb federal spending would reduce the overall impact of the spending. The IMF expects that the drag on 2011 growth from oil price increases will largely offset the boost from the Federal Reserve's policies of quantitative easing and from stronger net exports. Unemployment is projected to remain high, declining only moderately to about 7.8 percent in 2012.

Japan

Japan's growth in 2010 was the fastest among the major advanced economies, driven by sizable fiscal stimulus and a rebound in exports. After two consecutive years of contraction, the Japanese economy rebounded in 2010, registering a 3.9-percent rate of growth for real GDP. The pick up reflected strong expansion of exports, a boost in inventory investment, and rising government and household consumption that was partly offset by increased imports.

A 24.0-percent increase in real exports led the advances. The gain effectively reversed the 23.9-percent decline in exports in 2009. At the same time, real imports

expanded by 9.8 percent after declining by 15.3 percent a year earlier. For the year as a whole, exports contributed 3.0 percentage points to real GDP growth while imports subtracted 1.2 percentage points from growth.

The replenishment of inventories added 0.6 percentage point to real GDP growth after subtracting 1.5 percentage points in 2009 and 0.2 percentage point the year before.

Similarly, Japanese private consumption reversed two years of contraction by expanding 1.8 percent last year. Households led the advance as household consumption grew by 1.9 percent. Overall, growth in private consumption added 1.1 percentage points to GDP growth in 2010.

Weaknesses in the Japanese housing sector persist. The decline in residential fixed investment removed 0.2 percentage point to real GDP growth in 2010, reflecting a 6.3-percent decline in residential investment. Japanese residential fixed investment had fallen by 14.0 percent, 8.0 percent, and 9.6 percent in 2009, 2008, and 2007, respectively.

Non-residential fixed investment expanded by 2.1 percent in 2010, adding 0.3 percentage point to real GDP growth. In comparison, non-residential investment had declined by 16.7 percent in 2009 and by 1.4 percent in 2008.

Finally, government consumption expanded by 2.3 percent last year while public investment was down by 3.2 percent. Overall, public demand added 0.3 percentage point to real GDP growth in 2010.

Looking forward, there are large uncertainties for Japan associated with the Tohoku earthquake. Official estimates of the damage to the capital stock are about 3 to 5 percent of GDP, roughly twice that of the 1995 Kobe earthquake. This, however, does not account for the effects of possible power shortages and ongoing risks associated with the crisis at the Fukushima Daiichi nuclear power

plant. Assuming that the power shortages and the nuclear crisis are resolved within a few months, the IMF projects growth in Japan to slow to 1.4 percent in 2011 before recovering to 2.1 percent in 2012.

Euro zone

In Europe, the recovery is proceeding modestly. Overall, real activity in the region remains below its potential level and unemployment remains high, with substantial variation across economies. According to the IMF, concerns about banking sector losses and fiscal sustainability led to widening sovereign spreads in euro zone countries, in some cases reaching highs not seen since the launch of the Economic and Monetary Union.

After posting a 4.1-percent decline in real GDP in 2009, growth in euro zone real output was up 1.8 percent last year. Gains were modest across most sub-components of GDP with the exception of trade, which posted vigorous rates of expansion.

Real exports were up 11.6 percent in 2010 while real imports advanced 10.7 percent as net exports contributed 0.8 percentage point to overall GDP growth.

The remaining 1.0 percent of growth came from domestic demand. Private consumption and inventory replenishment both contributed 0.5 percentage point to real growth, as real consumption was up 0.8 percent. Government consumption was also up, advancing 0.7 percent to contribute a further 0.2 percentage point to growth; however, a 0.8-percent decline in euro zone gross fixed capital formation (GFCF) removed 0.2 percentage point from growth. For GFCF, it was the third consecutive annual decline.

The euro zone is not without its problems and the outlook is for a continued gradual and uneven expansion. In 2011, the largest economies in the region (e.g., France, Germany and Spain) will implement measures to reduce their deficits, while other

countries that have come under market pressure (e.g., Greece, Ireland and Portugal) will continue with sizable front-loaded consolidation. Additionally, financial systems in Europe remain vulnerable and several key issues need to be addressed. In particular, questions about asset quality remain largely unresolved while some euro zone banks face significant capital shortfalls.

Euro zone real GDP is projected to grow at 1.6 percent in 2011 and 1.8 percent in 2012. However, prospects across the region are divergent, largely reflecting differences in the state of public and private sector balance sheets and the stance of macroeconomic policies.

In particular, growth in Germany is expected to moderate from 3.5 percent last year to 2.5 percent this year and 2.1 percent next year, mainly due to the withdrawal of fiscal support and the slowdown in external demand growth. In France, growth is projected to fall in line with the euro zone average, rising to 1.6 percent this year and 1.8 percent in 2012, as consumption growth is subdued by the retrenchment of fiscal stimulus and export growth is weakened by slowing external demand. In Italy, the recovery is expected to remain weak, as long-standing competitiveness problems constrain export growth and the planned fiscal consolidation weighs on private demand. Growth in Italy is forecast to fall below the euro zone average over the next few years, at 1.1 percent for 2011 and 1.3 percent for the following year. The austerity measures taken in response to the sovereign debt crisis will particularly impact those economies most closely associated with the crisis: Greece is projected to contract by 3.0 percent in 2011; Portugal is also projected to post a decline of 1.5 percent this year; and Ireland and Spain are expected to post modest gains of 0.5 percent and 0.8 percent, respectively.

United Kingdom

After registering the largest contraction on record in 2009, at 4.9 percent, the U.K. economy responded by posting growth of 1.3 percent last year. Economic expansion was registered for four consecutive quarters starting with the fourth quarter of 2009. However, the recovery is sputtering as the United Kingdom closed out 2010 with a 0.5-percent decline in economic activity in the fourth quarter of 2010.

As with its euro zone neighbours, gains were most vigorous in trade. Real exports of goods and services advanced 5.3 percent in 2010 after retracting 10.1 percent in 2009. Goods led the increase, up 10.7 percent, while U.K. services exports slipped 2.3 percent. Overall, exports added 1.4 percentage points to economic growth in 2010.

For imports, the rebound was somewhat larger than that observed for exports. Real imports climbed 8.5 percent last year after posting an 11.9-percent decline the year before. Again, goods led the way, up 11.2 percent, while services imports nudged ahead 1.1 percent. The increase in imports, which are a subtraction from GDP, removed 2.4 percentage points from real growth last year.

On the domestic front, household final consumption rose by 0.8 percent during 2010 in contrast to a 3.3-percent decline the previous year. Expenditures on durables led the way, up 2.9 percent, followed by non-durables (1.3 percent), and services (0.5 percent), while semi-durables experienced a reduction of 0.4 percent. The upturn in consumer spending added 0.5 percentage point to real GDP growth.

General government spending also advanced by 0.8 percent in 2010, contributing 0.2 percentage point to growth for the year.

Gross fixed capital formation increased by 3.0 percent in 2010, after having fallen by 15.4 percent in 2009. This expansion added 0.5 percentage point to real output growth in 2010.

Inventories also posted a small net addition in 2010 of nearly £2.6 billion in constant 2006 sterling pounds in contrast to a £16.0 billion drawdown a year earlier.

In the United Kingdom, growth is projected at 1.7 percent in 2011 as front-loaded fiscal consolidation dampens domestic demand. However, the rate of expansion is expected to pick up to 2.3 percent in 2012.

Decomposition of Per-Capita GDP Growth

Economists often use a nation's per-capita real GDP as an indicator of the standard of living of its citizens. Using a method called growth accounting, per-capita real GDP growth can be decomposed into

three key components, which are analyzed to determine their individual effects: labour productivity; labour force participation rate; and the employment rate. The relationship between these components is described by the following equation:

$$\begin{aligned} \% \text{ Change in GDP Per Capita} &= \% \text{ Change in Labour Productivity} \\ &+ \% \text{ Change in Labour Force Participation Rate} \\ &+ \% \text{ Change in Employment Rate} \end{aligned}$$

Labour productivity indicates how much each worker employed within an economy produces; the labour force participation rate indicates the proportion of the population that is available for the production of goods and services; and the employment rate indicates the proportion of the available population that actually works in the economy.

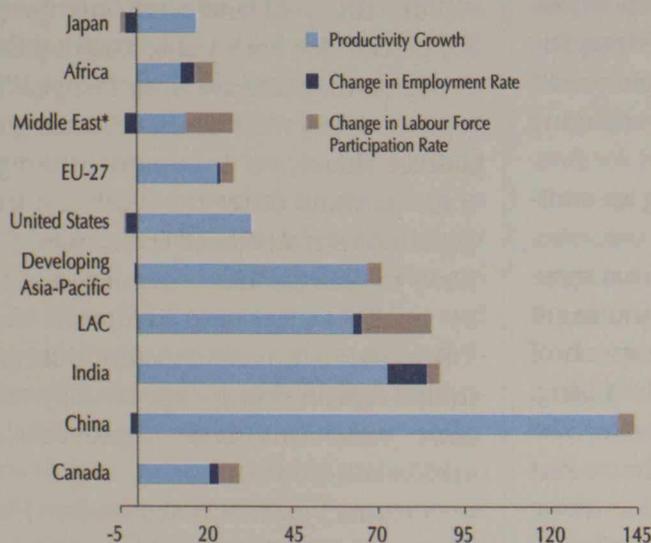
This methodology has been applied to ten economies (see chart) that together represent the vast majority of the global economy. The results show how each of the three components described above affected growth in per-capita real GDP from 1991 to 2010 within each economy.

In each of the ten cases, labour productivity was the largest—and sometimes the only—driver of per-capita GDP growth. In both India and China, increasing labour productivity was the most

important driver. In India, changes in the labour force participation rate also exerted a positive yet relatively minor effect on per-capita GDP growth. In China, a falling employment rate exerted a small negative effect on per-capita GDP growth.

In Japan, an aging population exerted a downward effect on (i.e. lowered) the labour force participation rate, leaving labour productivity as the sole driver of per-capita GDP growth. The opposite is in play in the Middle East and Latin America and the Caribbean, where a young populace continues to enter the labour market in force, thus positively affecting labour force growth in that region, in addition to productivity growth. But even here, productivity growth was predominant in Latin America and the Caribbean as well as in the entire Developing Asia-Pacific region.

Total Per Capita GDP Growth Accounting Decomposition, 1991-2010**



Data: Global Insight.

Source: Office of the Chief Economist, DFAIT.

*Middle East Comprises Israel, Iran and Saudi Arabia.

**Developing Asia-Pacific 1996-2010, Middle East 1999-2010, EU-27 1993-2010.

Between 1991 and 2010, both Canada and the U.S. saw similar growth in real GDP per capita; in Canada, real GDP per capita grew by 34.6 percent to reach US\$35,318 in 2010, whereas in the U.S., real GDP per capita experienced an increase of 35.0 percent, reaching US\$42,623. However, in Canada growth in labour productivity was only 23.5 percent over this period, but combined with growth in both the labour force participation rate and the employment rate helped drive the growth in per-capita GDP. By contrast, labour productivity grew 40.0 percent in the United States, but this effect

was partially offset by declines in the labour force participation rate and the employment rate.

The lesson to draw from this is that expanding employment or the labour force can be important for improving standards of living. But, many countries with ageing populations are increasingly becoming aware that the most sustainable and effective means by which to achieve continued and long-lasting growth in standards of living is productivity, as evidenced by the massive productivity gains driving growth in China, India and developing Asia-Pacific.

Emerging Economies

Emerging Asia

Growth in emerging Asia outpaced all other regions in 2010, led by China and India at 10.3 percent and 10.4 percent, respectively. Growth was supported by strong export performance, buoyant private domestic demand, and, in some cases, rapid credit growth. For the region as a whole, emerging Asia grew by 9.5 percent.

However, signs of overheating are starting to materialize in a number of economies. Continued high growth has meant that some economies in the region are now operating at or above potential. Output gaps in much of the region have closed or are quickly closing. Inflation is also on the rise. Most of the increase in headline inflation in recent months has been due to energy prices along with a spike in food prices, but core inflation has also been increasing in a number of economies, most notably India. Furthermore, real estate prices have been rising at double-digit rates in a number of economies. At the

same time, credit growth is accelerating in some economies (e.g., India and Indonesia), and it remains high in China.

Against this backdrop, growth in emerging Asia is expected to moderate somewhat, although it will continue to expand rapidly this year and next, at a projected 8.4 percent for both years. Export growth is expected to moderate from last year's very rapid pace but will remain robust as gains in market share and increased intraregional trade partially offset the weakness in final demand from advanced economies. Capital flows to Asia are likely to continue, driven by both cyclical and structural factors. Autonomous private consumption growth should remain strong, supported by still-rich asset valuations and improved labour market conditions.

China's growth is expected to lead the region, remaining at a robust 9.6 percent this year and 9.5 percent next year. The drivers of growth are expected to shift increasingly from public to private demand as stimulus is withdrawn. Consumption will be bolstered by rapid credit growth, supportive labour

market conditions, and other policy efforts to raise household disposable income. For India, growth is expected to moderate but remain above trend, with GDP growth projected at 8.2 percent in 2011 and 7.8 percent in 2012. Infrastructure will remain a key contributor to growth, and corporate investment is expected to accelerate as capacity constraints start to bind and funding conditions remain supportive. The ASEAN-5 economies⁴ are projected to expand by 5.4 percent in 2011 and 5.7 percent in 2012. The ASEAN-5 will be led by Vietnam, where strong consumption and a recovery in investment will raise growth to 6.3 percent this year and 6.8 percent in 2012.

Emerging Europe

For the region as a whole, emerging Europe posted solid growth of 4.2 percent in 2010. However, performance within the region was mixed, with Turkey leading the growth at 8.2 percent, while Croatia, Romania and Latvia all contracted last year.

The outlook is for a continued, gradual and uneven expansion. Emerging Europe's growth is expected to be 3.7 percent in 2011 and 4.0 percent in 2012. Economic prospects across the region seem to be converging toward the regional average. For leading Turkey, growth is expected to moderate to 4.6 percent this year and 4.5 percent next year. In Poland, growth is expected to remain solid at about 3.8 percent this year and 3.6 percent next year as corporate profitability rises, the absorption of EU funds continues, and bank lending resumes. After contracting in 2010, Croatia is projected to record moderate growth of 1.3 percent this year, rising to 1.8 percent next year while Romania is expected to rebound to 1.5 percent this year and to 4.4 percent in 2012. Most of the other emerging European economies are expected to grow in the 2.8 to

3.3 percent range for 2011, with the exception of Lithuania, which is projected to grow by 4.6 percent.

Latin America and the Caribbean (LAC)

Strong demand from the emerging Asian economies has boosted world commodity prices, to the benefit of Latin America and the Caribbean. More recently, with the rebound in global economic activity, exports to other destinations have also bounced back. This has encouraged strong capital inflows and moderate current account deficits. Despite the support to current accounts from commodity prices, however, deficits are widening and are projected to continue widening on the back of robust domestic demand. Additionally, the generally buoyant conditions are associated with rising inflation in South and Central America. On the other hand, Mexico is not facing overheating pressure at this time.

Against this background, real output expanded by 6.1 percent last year, and is projected to average 4.7 percent in 2011 and 4.2 percent in 2012. As with any large region, however, experiences vary.

For South American economies, the outlook is generally positive, albeit less robust than in 2010. Because of Brazil's systemic importance to the region, many neighbouring countries are currently benefiting from its strong growth. However, projections are for output growth in Brazil to slip to 4.5 percent this year from 7.5 percent last year. With that decline, growth in South America is expected to moderate from 6.5 percent in 2010 to 4.8 percent in 2011. Paraguay, the leading growth performer of all main LAC economies, at 15.3 percent in 2010, will see its expected growth drop to a more sustainable 5.6 percent this year. Similarly, growth prospects for Argentina will fall to a more

4 The Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) comprises Indonesia, Malaysia, Philippines, Thailand and Vietnam.

sustainable 6.0 percent from last year's 9.2 percent. On the other hand, Chile is expected to accelerate to 5.9 percent this year, up from 5.3 percent in 2010. Venezuela, which contracted by 1.9 percent in 2010, is expected to return to growth this year, with a 1.8-percent rate of expansion.

For Mexico, prospects continue to be closely aligned with those for the United States. In line with the improved outlook for the U.S. economy, real activity in 2011 is projected to expand by 4.6 percent.

In Central America, and Panama in particular, the recovery is strengthening on the back of external demand, and output gaps are almost closed. Support has also come from a recovery in remittance flows. These trends are expected to continue and the outlook for the region is for 4.0-percent growth this year and 4.3-percent growth next year, up from 3.6-percent growth in 2010.

The outlook for the Caribbean countries has improved in line with the global recovery. Growth in 2011 is now forecast to be 4.2 percent, rising to 4.5 percent in 2012. Much of this, however, reflects the strong performance of the Dominican Republic and post-earthquake rebuilding in Haiti.

Commonwealth of Independent States (CIS) Economies

Recovery in the CIS region is proceeding at a steady pace, following the region's economic collapse during the crisis. Several factors are supporting the recovery. Higher commodity prices are boosting production and employment in the region's commodity-exporting economies. Also, the rebound in real activity in Russia is benefiting other CIS economies through trade, remittances and investment. In addition, a gradual normalization of trade and capital flows to the region continues.

Real activity in the CIS region grew by 4.6 percent in 2010 and is projected to expand by 5.0 percent in 2011 and 4.7 percent in 2012. However, within the region, growth prospects differ substantially.

Notwithstanding the large fiscal stimulus implemented during the crisis (at about 9 percent of GDP), Russia posted only a 4.0-percent rate of increase in 2010. Growth is projected to pick up to 4.8 percent in 2011 and 4.5 percent in 2012. Private sector demand is likely to remain subdued as non-performing loans in the banking system constrain credit and consumption growth. Among other energy exporters, Turkmenistan is expected to benefit from high gas prices and be among the top performers in the region, growing by 9.0 percent in 2011. In Uzbekistan, growth is also projected to remain high, at 7.0 percent in 2011, supported by strong domestic demand, public investment and commodity exports (including gold and cotton).

For energy importers as a group, growth is projected at 5.3 percent in 2011 and 4.9 percent in 2012 as some of these economies (e.g., Armenia and Moldova) benefit from the rebound in remittances from Russia and others from the return of financial stability (such as Ukraine). As in previous years, for most CIS economies, growth prospects remain highly dependent on the speed of recovery in Russia.

Middle East

The Middle East region weathered the global crisis relatively well, posting a 3.8-percent rate of economic growth in 2010. However, spreading social unrest, rising sovereign risk premiums and elevated commodity import prices will constrain growth prospects in several Middle Eastern economies.

Higher commodity prices and external demand helped boost production and exports in many economies in the region. In

addition, government spending programs continue to foster recovery in many oil-exporting economies. At the same time, political discontent, high unemployment and rising food prices are causing social unrest in a number of countries, which is likely to dampen their short-term growth.

Real GDP in the Middle East region is projected to grow at 4.1 percent in 2011, edging up to 4.2 percent in 2012. But prospects for economic growth vary widely across the region.

The group of oil exporters have the better outlook. Growth for this group is expected to pick up to 4.9 percent this year. The strongest performer is Qatar, where real activity is projected to expand by 20.0 percent in 2011, underpinned by continued expansion in natural gas production and large investment expenditures. In Saudi Arabia, GDP is expected to grow at about 7.5 percent this year, supported by sizable government infrastructure investment. However, for Iran, growth in 2011 is expected to stall temporarily as subsidies for energy and other products are phased out—a much-needed reform that will yield benefits in the medium term. Disruption of oil production in Libya means that, given constraints on non-OPEC capacity, oil production from other OPEC suppliers is likely to increase in 2011.

The economic outlook is less positive for oil importers. The political turmoil in Egypt will likely curtail output and dampen tourism receipts. GDP growth is thus expected to slow to 1.0 percent, down significantly from the 5.1 percent registered in 2010. In Tunisia, growth is projected to slow to 1.3 percent in 2011, down from 3.7 percent in 2010, as expected declines in tourism and foreign direct investment harm other sectors of the economy.

Sub-Saharan Africa

Africa managed to avoid a contraction during the global recession of 2009 and grew rapidly last year. The region trailed only emerging Asia and Latin America and the Caribbean in growth in 2010 and is second only to developing Asia in the outlook for growth in 2011. Output gaps in many of the region's economies are starting to close, although South Africa is a notable exception.

The region grew rapidly last year, advancing 5.0 percent in real terms. Domestic demand growth remained robust, trade and commodity prices rebounded, and macroeconomic policies continued to be accommodative. Terms-of-trade gains are supporting the region's external balances, and the gradual reorientation of exports toward faster-growing regions such as Asia has been sustained.

Looking forward, real activity in sub-Saharan Africa is projected to expand by 5.5 percent this year and 5.9 percent next year, but disparities will remain.

Growth in the region is projected to be led by the region's oil exporters. The expected strengthening of oil prices in 2011 will help sustain the recovery for this group. As a whole, the African oil exporters are projected to grow by 6.9 percent this year and by 7.0 percent in 2012, led by Angola. Following the sharp rebound in oil production last year in Nigeria, oil output is expected to stabilize this year, and the economy is set to expand by 6.9 percent. Most oil exporting economies are planning to use the buoyancy of global oil markets as an opportunity to return to fiscal surpluses and rebuild reserves.

At the same time, growth in Africa's low income countries (LICs) is projected to expand by 5.9 percent this year. Ghana, the third-largest LIC in the region, is projected to grow by 13.7 percent this year as oil production commences in the Jubilee oilfield and

growth in the non-oil sector remains robust. The recovery in other LICs, such as Kenya and Ethiopia, is also expected to stay strong this year, supported by infrastructure investment and improving agricultural production. However, political turmoil in Cote d'Ivoire has dampened growth prospects, and that economy is projected to contract by 7.5 percent in 2011.

In marked contrast to the robust growth in most of the region, recovery is expected to be relatively weak in South Africa, the region's largest economy. Despite an already sizable output gap, South Africa is expected to grow by only 3.5 percent in 2011—a rate that is insufficient to reverse the substantial job losses of the past two years. The outlook primarily reflects the lack of strong domestic demand, as private investment is held back by excess capacity.

Assumptions and Risks

As indicated earlier, all projections in this chapter stem from the IMF's April 2011 *World Economic Outlook*. In making its projections, the IMF has adopted a number of technical assumptions that underpin its estimations. Key among these assumptions are that (1) for the advanced economies, real effective exchange rates remain constant at their average levels during the period between February 8-March 8, 2011; (2) established policies (fiscal and monetary) of national authorities are maintained; and (3) the price of oil will average US\$107.16 a barrel in 2011 and US\$108.00 a barrel in 2012. In addition, there are a number of working hypotheses concerning various deposit rates in the world's financial sectors. Interested readers should consult the *Outlook* for further details on these technical assumptions.

For the most part, the assumptions made by the IMF modellers are based on officially announced budgets, adjusted for differences between the national authorities

and the IMF regarding macroeconomic assumptions and projected fiscal outcomes, with medium-term projections incorporating policy measures that are judged likely to be implemented. Similarly, assumptions about monetary policy are based on the established policy framework in each country.

One of the key assumptions of the forecast relates to oil prices being in the US\$107-US\$108 per barrel range. There is a risk to growth relating to the potential for oil prices to surprise further on the upside because of supply disruptions. The IMF has examined the case of a temporary disruption pushing prices to US\$150 per barrel and found that it would lower real GDP in the advanced economies, in Asia and in Africa by three-quarters of a percentage point, and lower output in Latin America and the Caribbean by one-half of a percentage point. For the CIS and the Middle East, higher prices would yield output gains.

In addition, the outlook for activity a year ago was unusually uncertain because of downside risks stemming from fiscal fragilities. Over the course of the past year, financial risks declined as the recovery gained foothold. Improvements in macroeconomic performance and strong prospects for emerging market assets have supported overall financial stability. Accommodative macroeconomic conditions have helped ease balance sheet risks and have spurred an increase in risk appetite. However, significant fiscal and financial vulnerabilities still exist.

The key downside risks stem from high leverage and limited improvements in credit quality in advanced economies and building credit risks in some major emerging market economies. In particular, weak sovereign balance sheets in several advanced economies raise the potential for high volatility in interest rates and risk premiums. Additionally, bank exposure to real estate continues to pose downside risks. Real estate markets are

moribund in a number of advanced economies and the number of homes at risk of foreclosure remains significant. In the meantime, new risks are appearing because of booming real estate markets in emerging market economies. Finally, the risk of overheating in some emerging market economies cannot be ignored. Growth in these economies could surprise on the upside in the short term because of relatively loose macroeconomic policies, but medium-term risks are to the downside. These risks represent higher interest rates, weaker future income growth and the potential for a large drop in commodity prices.

The first part of the paper discusses the importance of the study and the objectives of the research. It highlights the need for a comprehensive understanding of the subject matter and the role of the researcher in this process.

The second part of the paper describes the methodology used in the study, including the selection of participants, the data collection process, and the analysis techniques employed.

The third part of the paper presents the results of the study, which show a significant correlation between the variables being investigated. These findings are discussed in detail, along with their implications for the field.

The fourth part of the paper discusses the limitations of the study and suggests areas for future research. It also provides a conclusion and a summary of the key findings.

The fifth part of the paper provides a detailed analysis of the data, including a discussion of the statistical significance of the results and the potential reasons for the observed trends.

The sixth part of the paper discusses the practical applications of the study's findings and offers recommendations for further research and policy-making.

The final part of the paper is a conclusion that summarizes the main points of the study and reiterates the importance of the research.

The second part of the paper discusses the methodology used in the study, including the selection of participants, the data collection process, and the analysis techniques employed.

The third part of the paper presents the results of the study, which show a significant correlation between the variables being investigated. These findings are discussed in detail, along with their implications for the field.

The fourth part of the paper discusses the limitations of the study and suggests areas for future research. It also provides a conclusion and a summary of the key findings.

The fifth part of the paper provides a detailed analysis of the data, including a discussion of the statistical significance of the results and the potential reasons for the observed trends.

The sixth part of the paper discusses the practical applications of the study's findings and offers recommendations for further research and policy-making.

The final part of the paper is a conclusion that summarizes the main points of the study and reiterates the importance of the research.

Overview of World Trade Developments

After the sharpest contraction on record in 2009, the volume of world trade rebounded in 2010 to return to its 2008 peak level—the greatest expansion ever registered.

Global export volumes increased by 14.5 percent last year. Developed economies recorded export growth of 12.9 percent in volume terms over the course of the year while shipments from the rest of the world (including developing economies and the Commonwealth of Independent States [CIS]) rose by 16.7 percent.

Asia exhibited the fastest real export growth of all regions in 2010, with a jump of 23.1 percent, led by China and Japan, whose shipments to the rest of the world rose by 28.4 percent and 27.5 percent, respectively. Meanwhile, the United States and the European Union saw their exports growing more slowly at 15.4 percent and 11.4 percent, respectively. Imports were up 22.1 percent in real terms in China, 14.8 percent in the United States, 10.0 percent in Japan, and 9.2 percent in the European Union.

Regions that export significant quantities of natural resources (Africa, the CIS, the Middle East and South America) all experienced relatively low export volume growth in 2010, but stronger increases in the dollar value of their exports. For example, Africa's exports were up 6 percent in volume terms, and 28 percent in dollar terms.

In nominal terms, merchandise exports were US\$15.2 trillion in 2010, but remained 5.4 percent below their 2008 peak

level of US\$16.1 trillion, largely due to the impact of relatively lower commodity prices in 2010 than in 2008.

Merchandise Trade

Trade values (nominal trade)

After falling by 23 percent in 2009, world merchandise exports were up 22 percent last year, rising from US\$12.5 trillion to US\$15.2 trillion (Table 2-1).

The factors that contributed to the large drop in world trade in 2009 may have also helped in the rebound of 2010, according to the WTO.¹ These include the spread of global supply chains and the product composition of trade compared to output. The use of global supply chains in goods production causes goods to cross national boundaries several times during the production process; this in turn raises measured world trade flows compared to more traditional trade flows where final goods constitute the bulk of trade. Additionally, the goods that were most affected by the downturn were consumer durables, industrial machinery, etc., which were affected by tight credit and sharp declines in business investment. Since these goods represent a larger share of world trade than of world GDP, the reduction in trade of these goods increased the magnitude of the trade slump relative to GDP in 2009, while the increase in trade of these goods during the recovery of 2010 produced an opposite (positive) effect.

1 WTO Press Release Press/628, "World Trade 2010, Prospects for 2011," April 7, 2011.

TABLE 2-1

World Merchandise Trade By Region and Selected Countries (US\$ billions and %)

	EXPORTS				IMPORTS			
	VALUE	2010	ANNUAL % CHANGE		VALUE	2010	ANNUAL % CHANGE	
	US\$B	SHARE			US\$B	SHARE		
	2010	(%)	2009	2010	2010	(%)	2009	2010
World	14,855	100.0	-23	22	15,050	100.0	-23	21
N. America	1,964	13.2	-21	23	2,681	17.8	-25	23
U.S.	1,278	8.6	-18	21	1,968	13.1	-26	23
Canada	387	2.6	-31	22	402	2.7	-21	22
Mexico	298	2.0	-21	30	311	2.1	-24	29
Central & S. America	575	3.9	-24	25	576	3.8	-26	30
Brazil	202	1.4	-23	32	191	1.3	-27	43
Europe	5,626	37.9	-22	12	5,841	38.8	-25	13
EU(27)	5,147	34.6	-22	12	5,337	35.5	-25	12
Germany	1,269	8.5	-23	13	1,067	7.1	-22	15
France	521	3.5	-21	7	606	4.0	-26	8
Italy	448	3.0	-25	10	484	3.2	-24	17
U.K.	405	2.7	-23	15	558	3.7	-33	15
C.I.S.	588	4.0	-36	30	414	2.8	-33	24
Russia	400	2.7	-36	32	248	1.6	-34	30
Africa	500	3.4	-30	28	463	3.1	-15	14
Middle East	916	6.2	-31	30	572	3.8	-15	13
Asia	4,685	31.5	-18	31	4,503	29.9	-20	32
China	1,578	10.6	-16	31	1,395	9.3	-11	39
Japan	770	5.2	-26	33	693	4.6	-28	25
India	216	1.5	-15	31	323	2.1	-20	25
NIEs	1,111	7.5	-17	30	1,103	7.3	-24	33

Source: WTO and author's calculations.

All regions experienced double digit increases in the dollar value of both exports and imports in 2010, due in part to rising prices for fuels and other commodities.

For the developed economies, the value of merchandise exports jumped some 16 percent in 2010 to US\$8.2 trillion, up from US\$7.0 trillion in 2009. However, this rate was slower than the world average of 22 percent; as a result, the share of developed countries in world merchandise exports fell to 55 percent, its lowest level ever.

The higher prices for primary products exported predominantly by developing countries cannot fully explain the falling share of the developed economies in world exports. This is because export prices were even higher in 2008 but the share of developed countries in world trade at that time was also higher, at nearly 58 percent. Instead, slow growth in Europe has curtailed intra-EU exports as well as exports from other developed economies to that region. Additionally, concerns about the possibility

of sovereign defaults in Greece, Ireland, Portugal and Spain brought renewed instability to financial markets and fiscal austerity in the second half of 2010, which held Europe's growth rate to the slowest of any region. A relatively sluggish recovery in the United States has also constrained trade in the developed economies.

Asia registered the fastest export growth of any region in 2010; at 31 percent, it was well above the global average. Japan, at 33 percent, led the way, followed by China and India (each at 31 percent), and the Asian NIEs² (30 percent).

The resource-rich regions of the world also exhibited strong growth in the value of their exports last year. A pickup in energy prices helped boost exports from the CIS region by some 30 percent. Russia, the largest CIS economy, saw its exports expand by 32 percent. Similarly, exports from the Middle East, another oil-rich region, also grew by 30 percent over 2009 levels.

Africa was next in terms of largest relative gains. African exports rose by 28 percent in 2010 as exporters benefited from price gains in primary commodities such as metals and ores, as well by increasing demand on the part of fast growing developing economies like China and India.

Exports from Brazil were up 32 percent, in turn helping to pull up total exports from South and Central America, which grew by 25 percent.

North America's exports were up 23 percent. This was slightly better than the world average. Mexico's rebound was the strongest, at 30 percent, followed by Canada (22 percent) and the United States (21 percent). However, part of the Mexican and Canadian performance is attributable to the appreciation of their respective currencies vis-à-vis the U.S. dollar. Calculated from U.S. Federal Reserve Board statistics, the U.S.

dollar depreciated 9.8 percent against the Canadian dollar and by 6.5 percent against the Mexican peso.

Lastly, exports from Europe grew the slowest in 2010, at 12 percent. As mentioned above, financial market instability and fiscal austerity measures have held back growth in the region, which in turn has impacted trade performance. Export growth was led by the Netherlands and the United Kingdom, at 15 percent each. Germany also managed to post a growth rate greater than the regional average, while Italy and France underperformed relative to the regional average.

The story is similar on the import side, where developed economy imports increased 16 percent to US\$8.9 trillion, while their share of world imports dropped to 59 percent from 61 percent in 2009 and 63 percent in 2008.

Imports into China expanded rapidly in 2010, up 39 percent, while imports into Japan and India grew at the more subdued pace of 25 percent. For the NIEs, imports were up by a third. Overall, imports into Asia expanded by 32 percent, to lead all regions.

Next in terms of fastest-growing imports were the South and Central America and CIS regions, where 2010 imports were up by 30 percent and 24 percent, respectively.

For North America, imports grew at the same rate as exports (23 percent). Again, trade grew fastest in Mexico, where imports were 29 percent ahead of their 2009 levels. Imports into the United States expanded at the same rate as the regional average, while growth was slowest in Canada, at 22 percent.

Imports into Africa were up by 14 percent, half the pace of exports from Africa. Oil-exporting African nations registered only a 4-percent increase in their merchandise imports, which helped trim the pace of imports into this region.

2 Four economies comprise the newly industrialized economies (NIEs) of Asia: Hong Kong, Korea, Singapore and Taiwan.

The Middle East and Europe were tied at 13 percent for the slowest rate of expansion of imports in 2010. For the Middle East, the situation was similar to Africa where exports grew at a far greater pace than imports. For Europe, however, the economic malaise affecting domestic demand on the continent also curtailed imports, considering that an intra-EU export is also an intra-EU import. As with exports, France recorded the slowest pace of imports, at only 8 percent.

Trade volumes (real trade)

The volume of world trade (i.e., trade in real terms, adjusted for changes in prices and exchange rates) surged 14.5 percent in 2010. This was the fastest rate of growth in world exports on record since 1950. The rebound was strong enough for world exports to recover their peak level of 2008.

At the same time, measured world imports grew 13.5 percent last year. In principle, world exports and imports should increase at roughly the same rate, but some discrepancies exist due to differences in data recording across countries. According to the WTO, world trade as measured by exports grew four times as fast as global GDP in 2010, whereas trade normally grows about twice as fast as GDP.

The uneven recovery in output³ produced an equally uneven recovery in global trade flows in 2010. Merchandise exports from developed economies rose 12.9 percent in volume terms, while those from developing economies and the CIS jumped 16.7 percent. Moreover, imports into developed economies grew more slowly than exports last year (10.7 percent compared to 12.9 percent) while the situation was reversed for

developing economies and the CIS (17.9 percent growth in imports compared to 16.7 percent for exports).

Only in Asia and North America did export volumes grow faster than the world average (15.0 percent and 23.1 percent, respectively), whereas slower than average growth was recorded in South and Central America (6.2 percent), Europe (10.8 percent), the CIS (10.1 percent), Africa (6.5 percent) and the Middle East (9.5 percent).

Among countries for which data are available, the five economies with the fastest-growing merchandise exports in volume terms were Jordan (30 percent), China (28 percent), Japan (27 percent), the Philippines (27 percent), and Chinese Taipei (27 percent).

On the import side, faster than average growth was observed in North America (15.7 percent), South and Central America (22.7 percent), the CIS (20.6 percent) and Asia (17.6 percent), while slower growth was reported in Europe (9.4 percent), Africa (7.1 percent) and the Middle East (7.5 percent).

The BRIC countries of Brazil, Russia, India and China all reported very rapid import growth in 2010: 43 percent for Brazil; 39 percent for China; 30 percent for Russia; and 25 percent for India.

Prices and exchange rates

A firming in the global economic recovery and buoyant emerging markets fuelled demand for commodities in 2010. As a result, commodity markets turned in a strong performance last year, with prices gaining on average some 25 percent in U.S. dollar terms, the largest annual advance since 2005.⁴ All major commodity sectors recorded price increases in U.S. dollars in the range of 22 to 27 percent, with the exception

³ See *Canada's 2011 State of Trade*, Chapter 1.

⁴ "Commodity Price Rally Still Has Some Gas In The Tank," Commodity Price Forecast Update, TD Economics, January 14, 2011.

of agriculture (10 percent). In particular, those sectors hardest hit by the downturn and those most levered to China registered the most notable upturns. These commodities included copper, nickel, pulp and crude oil (Figure 2-1).⁵

In Canada, average annual energy prices in U.S. dollar terms rose by 23.3 percent according to Bank of Canada statistics, while those for metals and minerals were up by 28.0 percent.

Crude oil prices rose by 28.7 percent in 2010, averaging US\$79.45 a barrel over the course of the year.⁶ Prices opened on January 4 at US\$81.52 a barrel and remained above the US\$80-mark for about a week before slipping beneath this threshold. In early March, oil prices again crossed above this threshold, remaining there until early May. Prices then fell, reaching their annual low of US\$64.78 a barrel on May 25. On May 26, they breached the US\$70-mark; by the start of October they were again above the US\$80-mark. During the last week of the year they rose above the US\$90-mark, closing the year out at US\$91.38 on December 31.

Gold prices averaged US\$1,224.55 per troy ounce last year, up 25.9 percent from US\$972.39 in 2009. Prices ranged between a low of US\$1,058.00 (February 5) to a high of US\$1,420.00 (December 7).⁷

The direction taken by the U.S. currency also affected commodity prices. The U.S. dollar depreciated against nearly all major and emerging market currencies in 2010. Movements were driven primarily by concerns about the relative U.S. growth prospects as the divergence in the underlying strength of the U.S. and global outlooks and the associated yield differential across those markets

FIGURE 2-1

Change in Commodity Prices from 2009 to 2010



Source: TD Bank Commodity Price Forecast Update, January 14, 2011.

prompted some investors to reallocate capital away from the United States, putting downward pressure on the U.S. dollar. The depreciation of the U.S. dollar was also pronounced against currencies closely linked to commodities and the global growth cycle. On the other hand, as concerns about the sustainability of fiscal situations in Europe increased, the U.S. dollar appreciated vis à vis the euro and the pound sterling.

The Canadian dollar rose against the U.S. dollar from US86.6¢ to US97.1¢, a 10.9-percent rate of appreciation for the year. Because of the appreciation, each Canadian dollar of trade was worth 9.5¢ more when expressed in U.S. dollar terms. Thus, trade figures expressed in U.S. dollars overstate the Canadian trade performance in 2010.

⁵ Ibid.

⁶ Prices quoted are for West Texas Intermediate (WTI) crude trade in the spot market at Cushing, Oklahoma, as quoted by the U.S. Energy Information Administration (EIA) at <http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=PET&s=RWTC&f=D>.

⁷ Price per troy ounce, London Afternoon (PM) Gold Price Fixings as quoted at <http://www.usagold.com/reference/prices/2010.html>.

TABLE 2-2

Leading Exporters and Importers in World Merchandise Trade 2010
(US\$ billions and %)

2010 Rank	2009 Rank	Exporters	2010 Value US\$B	2010 % Share	2010 Rank	2009 Rank	Importers	2010 Value US\$B	2010 % Share
1	1	China	1,578	10.4	1	1	United States	1,968	12.8
2	3	United States	1,278	8.4	2	2	China	1,395	9.1
3	2	Germany	1,269	8.3	3	3	Germany	1,067	6.9
4	4	Japan	770	5.1	4	5	Japan	693	4.5
5	5	Netherlands	572	3.8	5	4	France	606	3.9
6	6	France	521	3.4	6	6	United Kingdom	558	3.6
7	9	Korea	466	3.1	7	7	Netherlands	517	3.4
8	7	Italy	448	2.9	8	8	Italy	484	3.1
9	8	Belgium	411	2.7	9	10	Hong Kong	442	2.9
10	10	United Kingdom	405	2.7	10	11	Korea	425	2.8
13	12	Canada	387	2.5	11	12	Canada	402	2.6

Source: WTO and author's calculations.

Country Ranking by Trade Values

After having claimed top spot among the leading merchandise exporters in 2009, China cemented its hold on that position by posting a 31-percent increase in exports last year (Table 2-2). China's share in world merchandise exports climbed to 10.4 percent in 2010.

After slipping into second place in 2009, Germany lost another position in the ranking, falling to third place in 2010. Moving up into second place last year was the United States, as U.S. exports grew by some 21 percent compared to 13 percent for Germany. The U.S. and German world shares for 2010 stood at 8.4 percent and 8.3 percent, respectively.

Japan held onto fourth spot, registering growth of 33 percent in its exports and a world share of 5.1 percent.

EU nations accounted for all but one of the remaining top ten positions. The Netherlands and France remained in fifth and sixth place, respectively, with shares of 3.8 percent and 3.4 percent.

Strong export growth (28 percent) helped push Korea up from ninth spot to seventh while Italy and Belgium dropped back one position each, to eighth and ninth place, respectively. Korea's share of world merchandise exports stood at 3.1 percent last year, compared to 2.9 percent for Italy and 2.7 percent for Belgium.

The United Kingdom rounded out the top ten world exporters in tenth spot with a 2.7-percent world share.

Canada slipped from 12th place to 13th as Russia moved ahead of Canada.

On the import side, the United States held its position as the largest importing nation in the world by far, with a world import share of 12.8 percent. China (9.1 percent) and Germany (6.9 percent) held down the next two positions.

As noted earlier, France posted one of the lowest growth rates for imports in 2010. France's poor import performance allowed Japan to overtake France for fourth spot among the leading importing nations of the

TABLE 2-3

World Services Trade by Region and Selected Countries (US\$ billions and %)

	EXPORTS				IMPORTS			
	Value	2010	Annual % change		Value	2010	Annual % change	
	US\$B	Share	2009	2010	US\$B	Share	2009	2010
	2010	(%)			2010	(%)		
World	3,665	100.0	-12	8	3,505	100.0	-11	9
N. America	599	16.3	-8	9	471	13.4	-9	9
U.S.	515	14.1	-7	8	358	10.2	-8	7
Canada	66	1.8	-	15	89	2.5	-	15
Mexico	18	0.5	-	-	23	0.7	-	8
Central & S. America	111	3.0	-8	11	135	3.9	-9	23
Brazil	30	0.8	-9	15	60	1.7	-1	35
Europe	1,724	47.0	-14	2	1,504	42.9	-13	1
EU(27)	1,553	42.4	-15	2	1,394	39.8	-13	1
Germany	230	6.3	12	2	256	7.3	-12	1
France	140	3.8	-14	1	126	3.6	-10	0
Italy	97	2.6	-	3	108	3.1	-	1
U.K.	227	6.2	-19	0	156	4.5	-19	1
C.I.S.	78	2.1	-17	10	105	3.0	-19	14
Russia	44	1.2	-19	6	70	2.0	-20	18
Africa	86	2.3	-9	11	141	4.0	-12	12
Middle East	103	2.8	-3	9	185	5.3	-8	9
Asia	963	26.3	-11	21	961	27.4	-10	20
China	170	4.6	-12	32	192	5.5	0	22
Japan	138	3.8	-14	9	155	4.4	-12	6
India	110	3.0	-13	-	117	3.3	-9	-
NIEs	343	9.4	-	-	277	7.9	-	-

Source: WTO and author's calculations.

world, while France slipped to fifth. Japan absorbed some 4.5 percent of the total world imports compared to 3.9 percent for France.

The United Kingdom, the Netherlands and Italy held on to the sixth through eighth spots, with world import shares of 3.6 percent, 3.4 percent, and 3.1 percent, respectively.

Higher rates of import growth for Hong Kong, Korea and Canada moved these three countries up one position, to ninth, tenth and eleventh places, respectively, while Belgium slipped from ninth to twelfth spot.

The world import shares for 2010 of these four economies were 2.9 percent, 2.8 percent, 2.6 percent, and 2.5 percent, respectively.

Services Trade

World services exports rebounded 8 percent to US\$3.67 trillion in 2010 after having declined by 12 percent in 2009 (Table 2-3).

According to the WTO, the slower growth of services trade compared to merchandise trade can be partly explained by the smaller decline in services in 2009 (down 12 percent compared to a 22 percent decline for merchandise), which implies that faster than

average growth will not be needed to catch up to earlier trends. Between 2005 and 2010, the average annual growth in the value of merchandise trade was the same as for commercial services trade (8 percent).

Asian exports of services were up 21 percent last year, reaching US\$963 billion. Transportation was the most dynamic sector, with a growth rate of 26 percent, closely followed by travel, which also rose rapidly (25 percent), while commercial services (which now represents half of the region's services exports) increased by 17 percent.

South and Central America's exports rose 11 percent to US\$111 billion. Exports from Brazil grew faster than the regional average (15 percent).

Africa also posted an 11-percent increase in services exports in 2010, to US\$86 billion. The continent's exports advanced 12 percent to US\$141 billion. In South Africa, travel receipts increased by 24 percent due to the large number of foreign visitors attending the FIFA World Cup.

The CIS was the only other region to post double-digit growth in services exports last year. Exports from CIS countries increased by 10 percent to US\$78 billion last year. Russian export growth of 6 percent was driven by transportation services.

The Middle East exported US\$103-billion worth of services in 2010, up 9 percent over 2009.

North America's exports of services were up 9 percent year-on-year, to US\$599 billion in 2010. Canadian exports led the way, registering 15-percent growth, while U.S. exports were up 8 percent year-on-year, and Mexico lagged with 5-percent growth.

While the value of Europe's exports was larger than for any other region last year (at US\$1.72 trillion), growth was also the least dynamic, just 2 percent on the export side. A 3-percent decline in travel services was at the root of this sluggish performance.

South and Central America's services imports were up 23 percent to reach US\$135 billion. As with its services exports, Brazil's services imports grew faster than the regional average (35 percent), with particularly high growth rates observed for imports of transportation services (42 percent) and travel (51 percent, partly due to the strength of the Brazilian real).

Asia imported US\$961-billion worth of services in 2010, up 20 percent year-on-year. Transportation was the most dynamic sector, with an import growth rate of 26 percent.

For the CIS region, imports of services rose 14 percent to US\$105 billion last year, led by Russia, where imports advanced 18 percent.

In Africa, imports advanced 12 percent to US\$141 billion. South Africa posted a notable gain of 25 percent in services imports last year.

TABLE 2-4

World Exports of Services in 2010 (US\$ billions and %)

	Value (US\$B)	Share (%)	2009-10 growth (%)
All services	3,664	100.0	8
Transportation	783	21.4	14
Travel	936	25.5	8
Commercial services	1,945	53.1	6

Source: WTO and author's calculations.

TABLE 2-5

Leading Exporters and Importers in World Services Trade, 2010
(US\$ billions and %)

2010 Rank	2009 Rank	Exporter	2010 Value US\$B	2010 Share %	2010 Rank	2009 Rank	Importer	2010 Value US\$B	2010 Share %
1	1	United States	515	14.1	1	1	United States	358	10.2
2	3	Germany	230	6.3	2	2	Germany	256	7.3
3	2	United Kingdom	227	6.2	3	4	China	192	5.5
4	5	China	170	4.6	4	3	United Kingdom	156	4.5
5	4	France	140	3.8	5	5	Japan	155	4.4
6	6	Japan	138	3.8	6	6	France	126	3.6
7	7	Spain	121	3.3	7	12	India	117	3.3
8	14	Singapore	112	3.0	8	9	Netherlands	109	3.1
9	10	Netherlands	111	3.0	9	7	Italy	108	3.1
10	12	India	110	3.0	10	8	Ireland	106	3.0
18	18	Canada	66	1.8	13	11	Canada	89	2.6

Source: WTO and author's calculations.

Both the Middle East and North America experienced a 9-percent gain in services imports in 2010, the same as the world average rate. Services imports reached US\$185 billion for the Middle East and US\$471 billion for North America last year. Imports into Canada grew by 15 percent, while those for Mexico and the United States advanced by 8 percent and 7 percent, respectively.

Finally, services imports into Europe edged up a mere 1 percent last year, to US\$1.5 trillion. As with exports, a decline in travel services imports (2 percent) was at the heart of the weak performance.

Transportation was the fastest-growing component of services exports in 2010, with an increase of 14 percent to US\$782.8 billion (Table 2-4). This performance is hardly surprising since transportation services are closely linked to trade in goods, which saw record growth last year. Travel grew in line with services overall, whereas commercial services (including financial services) advanced more slowly.

Leading Services Traders by Value

The United States exported US\$515 billion in commercial services in 2010, or 14.1 percent of the global total, making it the world's largest services exporter. The remaining four of the top five positions were taken by Germany (US\$230 billion, or 6.3 percent of world exports), the United Kingdom (US\$227 billion, or 6.2 percent of world exports), China (US\$170 billion, or 4.6 percent of world exports) and France (US\$140 billion, or 3.8 percent of world exports) (Table 2-5).

The United States was also the leading services importer, with purchases of US\$358 billion from foreign providers, equal to 10.2 percent of world imports. This performance was followed by that of Germany (US\$256 billion, 7.3 percent of world imports), China (US\$192 billion, 5.5 percent of world imports), the United Kingdom (US\$156 billion, 4.5 percent of world imports) and Japan (US\$155 billion, 4.4 percent of world imports).

China replaced France as the fourth-largest exporter of commercial services, while Germany overtook the United Kingdom in second place. China also moved up the rankings on the import side, taking over the third position from the United Kingdom.

Canada's Economic Performance

In many ways, 2010 was a year of consolidation, as the recovery, begun in 2009, moved to firmer footings: real economic activity expanded in all four quarters; domestic demand was buoyant; business investment rose; trade expanded; and jobs were created. These favourable conditions spurred consumer and business confidence. Output expanded in all provinces and territories in 2010 and, overall, the economy grew by 3.1 percent in real terms after having contracted the year before. Advances in employment brought levels almost back to where they were before the recession started—it would take until the first month of 2011 to actually surpass the pre-recession peak employment level. As a result of rising resource prices, the Canadian dollar appreciated against all major currencies and ended the year just slightly above parity with the U.S. dollar.

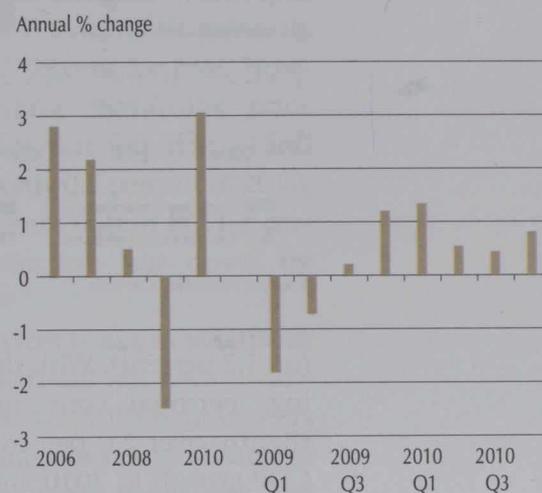
Gross Domestic Product

Canada emerged from the recession toward the end of the first half of 2009 and growth resumed starting in the third quarter of that year (Figure 3-1). Since then, the economy has registered six consecutive quarters of growth until the end of last year. For 2010 as a whole, real GDP expanded by 3.1 percent, offsetting the 2.5-percent contraction registered in 2009.

Turning to the expenditure-based categories of GDP (Figure 3-2), growth in real personal consumption expenditures on goods and services was a little higher than

FIGURE 3-1

Canadian Real GDP Growth, 2006-2010

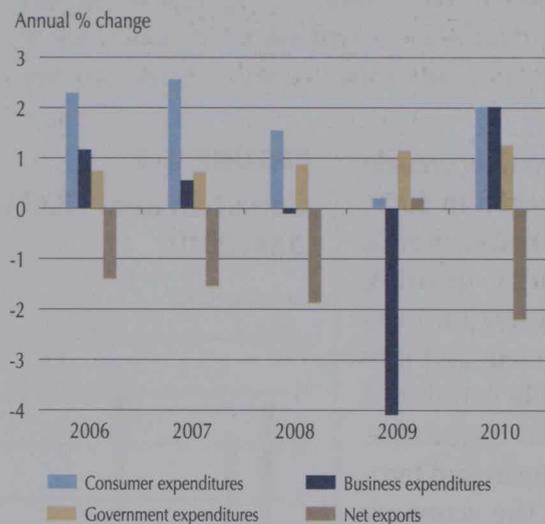


Source: Statistics Canada.

overall growth in GDP, as expenditures advanced by 3.4 percent in 2010 after having only risen by 0.4 percent in 2009.

Real expenditures on durables, semi-durables, and non-durables advanced 5.4 percent, 5.0 percent, and 1.7 percent respectively, while those for services were up by 3.4 percent. Expenditures were up broadly, with a few exceptions: expenditures on fuels, other than those related to motor fuels, were down in 2010, along with those related to reading and entertainment supplies, miscellaneous personal effects, and tobacco products. Spending was up the most for expenditures abroad (up 26.0 percent); women's and girl's clothing (up 10.8 percent); new and used motor vehicles (up 6.8 percent); footwear (up 6.7 percent); and furniture, carpets and other floor coverings

FIGURE 3-2
Contribution to Real GDP Growth,
2006-2010



Source: Statistics Canada.

(up 5.2 percent). With the upturn in spending, personal consumption contributed slightly over 2.0 percentage points to real GDP growth in 2010, up from 0.2 percentage point in 2009.

Real business investment was up 7.1 percent in 2010, after having declined by 16.0 percent the year before. Investment in machinery and equipment rebounded after two years of decline, up 11.2 percent in 2010. Computer and other office equipment, telecommunications equipment, industrial machinery, and trucks all experienced double-digit rates of increase to lead the way. Investment in plants was down by 0.5 percent, as a 1.3-percent gain in investment in engineering structures was not enough to offset a 4.8-percent reduction in investment in buildings.

Investment in residential construction, which includes new housing construction, resales, and renovation activity, rose by 10.4 percent in 2010 following two years of decline. New housing construction was up

15.5 percent in real terms, and renovation activity posted a gain of 10.9 percent, while resale activity was down 1.7 percent.

Businesses were actively re-stocking inventories in 2010 as there was a net \$7.7-billion addition (in constant 2002 dollars) to the inventories for non-farm businesses. At the same time, farm inventories were reduced by a net \$341 million in real terms last year.

Overall, business activities added another 2.0 percentage points to economic growth in 2010, after having removed 4.1 percentage points from growth in 2009. Business investment accounted for the larger share of the increase, at nearly 1.3 percentage points, while changes in inventories accounted for 0.8 percentage point of the increase.

The volume of exports and imports of goods and services rose by 6.4 percent and 13.4 percent, respectively. Overall, the increase in real exports added 1.8 percentage points to growth in 2010 while the advance in real imports removed 4.0 percentage points from growth over the year. As a result, trade was a drag on growth in 2010, removing a net 2.2 percentage points from growth for the year.

Overall, the volume of exports of goods and services was up by \$26.7 billion in chained 2002 dollars. The overwhelming majority (97.5 percent) of the increase in the volume of exports in 2010 occurred on the goods side, with nearly 80 percent of the increase originating from automotive products (up \$20.7 billion). The transportation services sector was largely responsible for the gains in services exports in 2010 as a gain in travel was more or less offset by declines in commercial and government services exports.

Likewise, at 86.4 percent, the bulk of the increase in the volume of imports came on the goods side, led by machinery and equipment (up \$22.8 billion), automotive

products (up \$19.2 billion), and industrial goods and materials (up \$11.8 billion). In total, the volume of goods imports was up \$57.8 billion in chained 2002 dollars over 2009 levels. Services imports advanced \$9.2 billion in chained 2002 dollars, led by travel, up \$6.0 billion, and transportation, up \$3.0 billion.

With respect to GDP by industrial activity, the advances in the economy were driven by goods production. Industrial activity expanded by 3.3 percent in 2010, led by 5.0-percent growth for goods and 2.6-percent growth for services.

All goods-producing sectors advanced, with the exception of utilities (down 0.3 percent), which was held back by a decline in electricity production. Construction led the gains, up 6.6 percent, followed by manufacturing (up 5.6 percent) and mining and oil and gas extraction (up 5.1 percent). Output in the agriculture, forestry, fishing, and hunting sector expanded 1.4 percent in 2010.

Manufacturing, the largest of the goods-producing sectors, rebounded strongly. Increasing foreign demand, rising domestic consumer expenditures on goods, along with inventory re-stocking, created favourable conditions for the expansion of output. Gains were widespread, led by non-metallic minerals, primary metals, wood, and clothing—all with double-digit gains. Additionally, transportation equipment, machinery, and plastics and rubber all posted growth rates in the 8 to 9 percent range. Overall, 20 of the 21 major manufacturing industries experienced increased output in 2010, with the exception of printing (down 4.6 percent).

The above-mentioned increase in real investment in residential construction and the decline in plant investment were at the heart of the movements in construction output as residential building construction output advanced (up 13.1 percent) while

non-residential building construction output retracted (down 0.3 percent). Overall, construction activity was 6.6 percent higher in 2010 than in 2009.

Forestry and fishing, and mining, oil and gas were also affected by strong foreign demand as well as by price effects. Output in forestry and logging was up 14.5 percent, aided by an increase in lumber exports after several years of decline. Mining output posted an 11.0-percent increase, with output up 22.7 percent for non-metallic minerals and output up 20.7 percent for coal. However, notwithstanding significant price increases in the sector, real output in oil and gas held steady, up only 0.7 percent in 2010.

Finally, agriculture output fell 1.7 percent as crop production was down by 3.4 percent last year.

Output in services is not as volatile as goods production and did not decline during the recession. Hence, with both exports and domestic consumption expenditures of services remaining weak, there was less opportunity for it to grow last year. Accordingly, services output increased by some 2.6 percent in 2010—roughly half the pace of goods output. Gains were small for the most part, but widespread. Wholesale trade, transportation and warehousing, and retail trade led the advances, up 5.2 percent, 4.3 percent and 3.7 percent, respectively.

Gross Domestic Product by Province

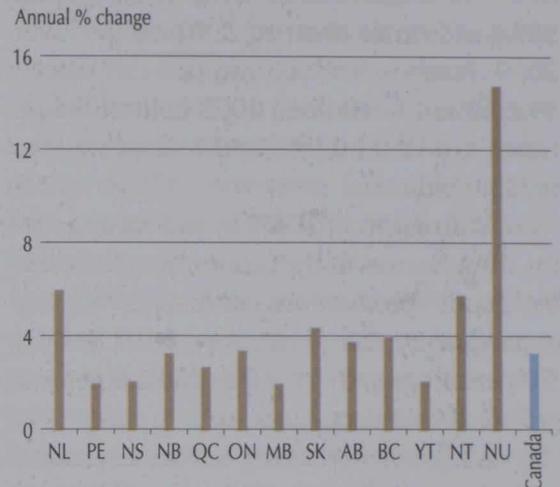
The turnaround in real output at the national level was mirrored on a regional basis, as output was up in each province and territory. However, regional disparities were present: Prince Edward Island, Nova Scotia, Quebec, Manitoba, and the Yukon posted growth below the national average. In contrast, Newfoundland and Labrador, the

Northwest Territories, and Nunavut all registered much higher rates of growth than for the country overall (Figure 3-3).

In Newfoundland and Labrador, economic output advanced 6.0 percent in 2010, following a 10.4-percent decline the year before. This was the fastest pace of growth among the provinces. The gain was led by mining and oil and gas extraction, in particular by a 34.3-percent rise in metal ore mining along with increased output in oil and gas extraction. Output in construction was up 19.7 percent as residential construction increased by 14.2 percent and work began on a new mineral ore processing plant. Increased goods in circulation led to increased activity in wholesale trade and transportation services. Manufacturing output in 2010 was little changed over 2009 (up 2.8 percent) as gains in seafood product preparations (up 17.2 percent) were partially offset by declines in electronic product manufacturing (down 39.1 percent).

In Prince Edward Island, output expanded by 2.0 percent in 2010, following a 0.2-percent contraction a year earlier. Residential construction and crop and animal production increased, while additional capacity resulted in higher output by utilities. Finance and insurance, retail trade, public administration, and health care also contributed to the overall gains. However, output in manufacturing fell by 8.6 percent last year, as food, transportation equipment, and chemical products posted declines.

In Nova Scotia, real GDP was up by 2.1 percent last year after falling by 0.3 percent in 2009. Gains in manufacturing, residential construction, wholesale trade, retail trade and transportation services outweighed declines in mining and oil and gas extraction and in miscellaneous engineering construction. In manufacturing, transportation equipment manufacturers increased output with work on Coast Guard vessels

FIGURE 3-3**Real GDP Growth by Province, 2010**

Source: Statistics Canada.

and naval frigates. Output for manufacturers of rubber also increased, as did that for seafood product preparations and textiles.

The economy of New Brunswick posted a 3.3-percent rate of growth in 2010, after having declined by 0.5 percent in 2009. Manufacturing output led the way with an 9.6-percent gain, as wood products, seafood product preparations, and miscellaneous manufacturing posted the bulk of the gains. Forestry and mining output increased, while wholesale trade, retail trade, public administration, and transportation services also expanded. Construction output fell in 2010: residential construction and non-residential construction both increased, but the gains were offset by declines in engineering construction, as several engineering projects neared completion.

After a 0.5-percent contraction in 2009, the Quebec economy expanded by 2.7 percent last year. All major sectors of the provincial economy expanded in 2010, with the sole exception of arts, entertainment, and recreation (which posted a marginal, 0.1-percent decline). On the goods side, manufacturing and construction accounted

for most of the gains. Residential construction was up 16.3 percent to lead the advance in construction. Manufacturing output rose by 1.8 percent last year: strong gains were registered for rubber products (up 36.1 percent), pharmaceuticals (up 17.5 percent), meat (up 16.9 percent), wood (up 9.4 percent), and primary and fabricated metal products (up 3.7 percent), while notable losses were posted for electronic products (down 16.0 percent) and aerospace products (down 11.7 percent). On the services side, retail trade, health care, wholesale trade, transportation services, and public administration were the leading sectors in 2010.

The Ontario economy expanded by 3.4 percent in 2010—just slightly above the national rate. This came on the heels of a severe 3.5-percent contraction in 2009. Similar to Quebec, all major sectors of the provincial economy expanded, with one exception. In the case of Ontario, output by utilities fell last year, as electricity production was down by 3.1 percent. A third of the gains came from manufacturing, which expanded by 8.0 percent. Within manufacturing, gains were widespread, with 18 of 21 major manufacturing industries registering increased output in 2010. The advance was led by motor vehicles and primary and fabricated metal products, which jointly accounted for nearly three quarters of the overall manufacturing gains. Plastics (up 12.0 percent) and machinery (up 8.2 percent) also registered notable gains in output, while losses were posted for aerospace products (down 7.6 percent) and printing (down 6.1 percent). Construction output also rose in 2010, supported by an 11.4-percent expansion in residential construction. Services activities also increased in tandem with goods production, led by wholesale and retail trade, truck and rail transportation, and financial services.

In Manitoba, GDP increased by 2.0 percent in 2010 after a marginal decline in 2009. Gains in construction, transportation services, and wholesale and retail trade were partially offset by losses in agriculture, forestry, fishing, and hunting and in manufacturing. Crop production was down sharply (13.8 percent) as a result of bad weather. Manufacturing output edged up 0.1 percent after two years of decline; an 11.6-percent gain in primary and fabricated metals combined with a 7.3 percent gain in wood products outweighed a 16.8-percent decline in miscellaneous manufacturing, a 12.9-percent decline in printing, and an 8.3-percent decline in machinery manufacturing. Construction output advanced as work continued on major engineering projects, in particular, electric power engineering construction, supported by 19.7-percent jump in residential construction. Education, health care, and public administration also registered gains.

Following a 4.2-percent decline in 2009, Saskatchewan's GDP increased by 4.4 percent last year. Crop production fell sharply (down 18.6 percent) as a result of bad weather and, in turn, manufacturers of agricultural equipment reduced production. Mining and oil and gas output jumped 18.7 percent as potash production picked up as a result of strong provincial exports; however, oil and gas extraction fell for the seventh consecutive year, down 0.9 percent. Manufacturing activity edged down 0.8 percent, as gains in miscellaneous food manufacturing, primary and fabricated metal products, and wood products were offset by declines in meat products and machinery (notably agricultural machinery). All major services categories posted increases, led by finance and insurance, and wholesale and retail trade. Within transportation and warehousing, truck and rail transportation services posted strong gains, while pipeline transportation and warehousing services posted notable declines.

Alberta's GDP expanded by 3.8 percent in 2010, after contracting by 4.8 percent a year earlier. Advances were widespread, with all goods-producing sectors and all services sectors recording increased output. Mining and oil and gas exploration, and manufacturing led on the goods side, up 4.4 percent and 8.7 percent, respectively. Strengthening energy prices led to increases in support activities for mining and oil and gas exploration. Increased output in meat products (up 22.8 percent), machinery manufacturing (up 21.2 percent), and wood products (up 14.2 percent) led the gains in manufacturing. Crop production rose sharply (14.9 percent) as the province experienced more favourable weather than its Prairie neighbours to boost agricultural output, while residential construction jumped 21.4 percent to anchor the gains in construction activity. As was the case elsewhere in Canada, the expansion of activity on the goods side was accompanied by an expansion of services activity, most notably for wholesale trade, transportation and warehousing, and retail trade.

British Columbia's economy grew by 4.0-percent in 2010, after having contracted by 1.8 percent the previous year. Gains were widespread, with only one major sector—utilities—recording a decrease in output. Construction activity was up by 11.3 percent last year, as work continued on major engineering projects, in particular, electric power engineering construction, supported by a 6.3-percent increase in residential construction. Manufacturing output was up by 5.1-percent, with gains led by wood, machinery, and miscellaneous food manufacturing. In support of increased exports, production in forestry products jumped by 21.9 percent last year. Declining electric power generation was behind the decline in utilities output. Wholesale activity and transportation services picked up—truck and rail transportation services in particular—to

lead the gains in provincial services output. The 2010 Olympic Winter Games also had a positive impact on output in industries such as performing arts and spectator sports, and accommodation and food services, which expanded by relatively more than in the other provinces and territories.

The Yukon economy expanded for the seventh consecutive year in 2010, advancing 2.1 percent compared to a 3.6-percent increase a year earlier. Construction output was up by 19.0 percent, led by non-residential construction, as work began on a number of community and health services buildings. Output in the services sector was up, with gains in retail trade, public administration, and accommodation and food services.

In the Northwest Territories, GDP rose by 5.8 percent last year, after falling by 10.9 percent in 2009. Construction, principally engineering construction, and mining activity, were the main contributors. Public administration and transportation services led the gains for services output.

The Nunavut economy experienced the fastest growth of all Canadian regions, rising 14.8 percent in 2010 following a 6.2-percent decline in 2009. Increased output in mining and oil and gas exploration accounted for much of the growth last year as the opening of a new mine caused mining output to increase. At the same time, engineering construction activity declined. Heightened exploration activity also led to higher output of support activities for mining and oil and gas extraction. Non-residential construction, mainly of institutional buildings, also contributed to the overall economic advances in the territory.

Employment

Job growth in Canada resumed in 2010 after a setback in job creation in 2009. For the year as a whole, employment rose by 1.4 percent, or 227,900 jobs. Roughly 70 percent of the

job gains, or 157,800 jobs, were in full-time positions. With jobs being created, the national unemployment rate fell from 8.3 percent in January 2010 to 7.6 percent in December 2010. For the year as a whole, the unemployment rate averaged 8.0 percent, down 0.3 percentage point from 2009 (Figure 3-4).

Job gains were widespread across Canada, with only Alberta (down 8,000) and New Brunswick (down 4,000) posting losses in 2010.

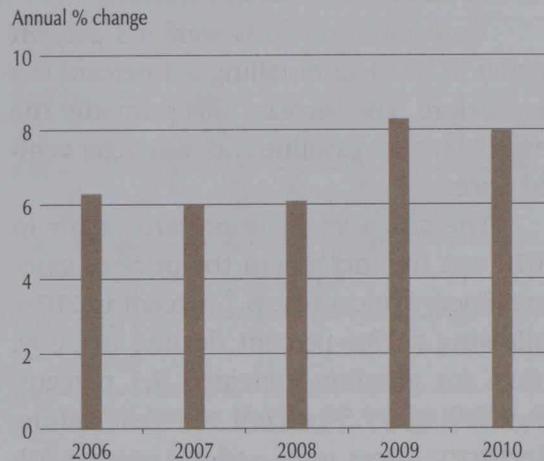
Three provinces accounted for the bulk of the job gains. Ontario was responsible for some 47.4 percent of the national total, followed by Quebec at 29.4 percent, and British Columbia at 16.7 percent.

The number of jobs in the goods-producing industries was up in 2010 compared to 2009. However, not all sub-sectors posted gains. Manufacturing jobs fell 2.1 percent compared to their 2009 level, as this sector cut some 37,500 positions. Similarly, there were 15,400 (or 4.9 percent) fewer jobs in agriculture. This is a continuation of a longer-term trend, as both manufacturing and agriculture have been shedding jobs during much of the decade. However, construction added 56,400 jobs to the payroll, while both utilities and forestry, fishing, mining, quarrying, and oil and gas made smaller additions to their employment levels in 2010. Overall, goods-producing industries added 15,700 positions to the payroll last year.

The services sector, which added 212,200 jobs to the payroll, was responsible for the bulk of the new jobs in 2010. Gains in health care and social assistance services (up 81,500) and in professional scientific and technical services (up 74,800) accounted for about three quarters of the overall gains to services jobs. Small declines were registered for miscellaneous services (down

FIGURE 3-4

Unemployment Rate in Canada, 2006-2010



Source: Statistics Canada.

33,500), transportation and warehousing (down 10,500), and information, culture and recreational services (down 3,600).

Over the course of 2010, Canada closed the gap with the October 2008 peak level of employment, but ended the year with employment just slightly below that pre-recession level. By January 2011, Canadian employment levels had fully recovered all the jobs lost during the recession and the economy continued to add jobs over the first few months of 2011.

Inflation

Consumers paid 1.8 percent more on average for the goods and services in the Consumer Price Index (CPI) basket in 2010 compared to 2009. This was up considerably from the recession-driven 0.3-percent increase registered in 2009, but slightly lower than the average of 2.2 percent recorded over 2006-2008.

For the year as a whole, prices were up in seven of the eight major components of the CPI. Price advances in transportation and shelter rebounded in 2010 after having declined in 2009, driven by price increases

for energy and passenger vehicles. Transportation and shelter combined account for just over 45 percent of the total weight of the CPI basket of goods and services.

Transportation costs were 4.3 percent higher in 2010, after falling 5.4 percent the year before. The increase was primarily the result of higher gasoline and passenger vehicle prices.

The single most important factor in 2010 was the increase in the price of gasoline. Energy prices rose 6.7 percent in 2010, following a 13.5-percent decline in 2009. Prices for gasoline increased 9.1 percent, after falling 17.5 percent the year before. Electricity prices increased 4.8 percent following a 1.8-percent rise in 2009. Natural gas prices declined 1.8 percent, a much slower rate than the 20.1-percent decline in 2009.

Prices for passenger vehicles rose 3.5 percent in 2010, after falling 5.9 percent in 2009 and 6.9 percent in 2008.

Shelter costs rose 1.4 percent, following a 0.3-percent decrease in 2009. Property taxes increased 4.1 percent. In addition to higher electricity prices, accommodation replacement costs increased 3.7 percent, after decreasing 2.6 percent in 2009. However, mortgage interest costs declined 4.4 percent in 2010, after increasing 0.3 percent the previous year.

Price pressures eased for five of the six remaining CPI major components compared with 2009. These components were: food; household operations, furnishings and equipment; clothing and footwear; health and personal care; and alcoholic beverages and tobacco products.

Food prices in particular rose more slowly last year than in 2009 (1.4 percent versus 4.9 percent). Prices for food purchased

from stores rose 1.0 percent, significantly slower than the 5.5-percent increase in 2009. The smaller increase in food prices can be largely explained by falling prices for fresh fruits and vegetables, which declined 2.7 percent after rising 8.1 percent in 2009, and by softer price increases for meat as well as for bakery and cereal products.

Prices for clothing and footwear fell 1.9 percent in 2010, following a 0.4-percent decline in 2009. It was the ninth consecutive year in which the price index for this component has decreased.

Finally, prices for recreation, education, and reading advanced 0.9 percent in 2010, the same pace as in 2009. Rapid technological advancements, improvement in product features and quality and market competition by low-cost producing countries continued to push prices for home entertainment equipment down in 2010, while education, reading, and other cultural costs were up over the year.

Provincially, price increases were strongest in Ontario (2.5 percent), and the Atlantic provinces of Newfoundland and Labrador (2.4 percent), Nova Scotia (2.2 percent) and New Brunswick (2.1 percent). Price increases were lowest in Manitoba and the Yukon (0.8 percent), while prices fell 0.7 percent in Nunavut.

The Bank of Canada core index¹ also increased 1.7 percent for 2010 as a whole, following a 1.8-percent increase in 2009.

The Canadian dollar

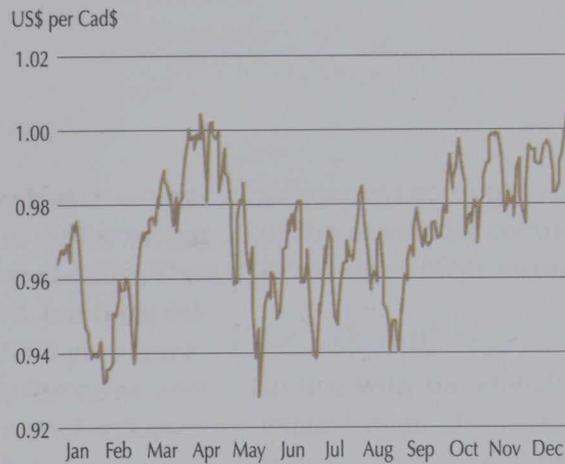
After depreciating against the U.S. dollar in 2009, the Canadian dollar rose against the U.S. dollar in 2010 (Figure 3-5). Averaging US97.09¢ in 2010, the Canadian dollar was worth US9.53¢ more than in 2009, an

1 The core index is a special aggregate of the CPI and is used by the Bank of Canada as a policy instrument to conduct monetary policy with the aim of holding overall inflation within a 1 to 3 percent target range. The core index is computed by removing eight of the most volatile components of the CPI as defined by the Bank (fruits, fruit preparations and nuts; vegetables and vegetable preparations; mortgage interest costs; natural gas; heating oil and other fuels; gasoline; inter-city transportation; and tobacco products and smokers' supplies) and the effect of changes in indirect taxes from the CPI.

increase of 10.9 percent in its value against the U.S. dollar over the year. Relative to the other major currencies, and based on annual averages, the Canadian dollar also rose 3.8 percent against the yen, by 11.8 percent against the British pound sterling, and by 16.1 percent against the euro.

The Canadian dollar began the year at US96.4¢ on January 4, 2010. By the end of January, the dollar had sunk to US93.9¢, then began rising in the middle of April. On April 23, fears about European sovereign debt were realized when the Greek government requested a EU/IMF bailout package, and money markets began reacting by seeking safe haven in the U.S. dollar. As a result, the U.S. dollar appreciated against foreign currencies, including the Canadian dollar, which began to slide until it reached its low for the year, at US92.8¢ on May 25. The summer and early fall months were very turbulent and the dollar traded in a range between US93.8¢ and US98.1¢. By the end of October, it was again at the high end of this range and began a push that culminated with the Canadian dollar breaking through parity on December 31, the final trading day of the year.

FIGURE 3-5
Canada-U.S. Exchange Rate, 2010



Source: Statistics Canada.

Overview of Canada's Trade Performance

Canada's trade in goods and services followed a path quite similar to that for world trade described earlier. That is to say, there was a rebound, but trade values remained below their 2008 peak levels. Moreover, like global trade, the gains were mostly attributable to increased volumes, while price growth was weak. In fact, import prices into Canada declined last year due to the appreciation of the Canadian dollar.

On the export side, advances were led by industrial goods, driven by strong demand and commodity prices. Both automotive products and forestry products registered their first increases in exports since 2004. However, machinery and equipment exports were down for the third consecutive year. Gains in services exports were widespread.

With Canada having weathered the global recession better than most of its counterparts in the advanced economies, it was better positioned to absorb imports. Imports rose as global activity picked up, bolstered by businesses restocking inventories that were depleted during the recession. Consumers also contributed to the rebound, particularly for automotive products.

In 2009, Canada registered its first trade deficit in 15 years; in 2010, the trade deficit widened by \$4.6 billion.

The increase in the shortfall between exports and imports on the trade side further widened the current account deficit, which moved to a \$50.0-billion deficit last year from a \$43.5-billion deficit a year earlier. The increase in the trade deficit accounted for about three quarters of the deterioration in

the current account balance, with the bulk of the remainder coming from an increase in the investment income deficit.

Goods and Services

In line with the global recovery, Canadian exports of goods and services to the world rebounded 8.7 percent (\$38.0 billion) to \$474.6 billion in 2010. At the same time, Canada's imports of goods and services were up 9.2 percent (\$42.6 billion) to \$506.5 billion (Table 4-1). As such, the trade deficit widened to \$31.9 billion, the second consecutive trade deficit registered by the country after a 15-year string of trade surpluses. The \$4.6-billion deterioration in the balance last year followed the massive \$51.2-billion decline of the year before.

For 2010 as a whole, Canadian exports and imports of goods and services to and from all major markets—the United States, the EU, Japan and the rest of the world (ROW)—increased (Figures 4-1 and 4-2).

The gains in goods and services exports were led by Japan, the EU and the United States, with advances of 10.5 percent, 10.4 percent, and 8.8 percent, respectively. Overall, Canadian exports to the United States increased by \$27.1 billion to \$333.6 billion in 2010, to account for 70.3 percent of total exports of goods and services. This was up from a 70.2-percent share the previous year. Similarly, the EU increased its share in total exports to 10.4 percent last year compared to 10.2 percent in 2009. Exports to the EU advanced \$4.6 billion to \$49.2 billion last year. Exports

TABLE 4-1

Canada Goods and Services Trade by Region, 2010
(\$ millions and annual percent change)

	Exports of Goods and Services			Imports of Goods and Services			G&S Balance
	2010	2010 share	% growth over 2009	2010	2010 share	% growth over 2009	2010
World	474,632	100.0	8.7	506,508	100.0	9.2	-31,876
U.S.	333,640	70.3	8.8	312,101	61.6	9.0	21,539
EU	49,234	10.4	10.4	55,341	10.9	2.4	-6,107
Japan	10,952	2.3	10.5	11,738	2.3	9.4	-786
ROW ¹	80,806	17.0	6.9	127,328	25.1	12.8	-46,522
	Exports of Goods			Imports of Goods			Goods Balance
	2010	2010 share	% growth over 2009	2010	2010 share	% growth over 2009	2010
World	404,543	100.0	9.5	413,110	100.0	10.4	-8,567
U.S.	296,432	73.3	9.3	259,557	62.8	9.8	36,875
EU	36,355	9.0	13.4	40,284	9.8	3.9	-3,929
Japan	9,708	2.4	9.5	10,011	2.4	7.3	-303
ROW ¹	62,048	15.3	8.1	103,258	25.0	15.1	-41,210
	Exports of Services			Imports of Services			Services Balance
	2010	2010 share	% growth over 2009	2010	2010 share	% growth over 2009	2010
World	70,090	100.0	4.4	93,398	100.0	4.0	-23,308
U.S.	37,208	53.1	5.1	52,544	56.3	5.2	-15,336
EU	12,879	18.4	2.9	15,058	16.1	-1.4	-2,179
Japan	1,244	1.8	18.6	1,726	1.8	22.9	-482
ROW ¹	18,759	26.8	3.1	24,070	25.8	3.8	-5,311

1: ROW = Rest of World.

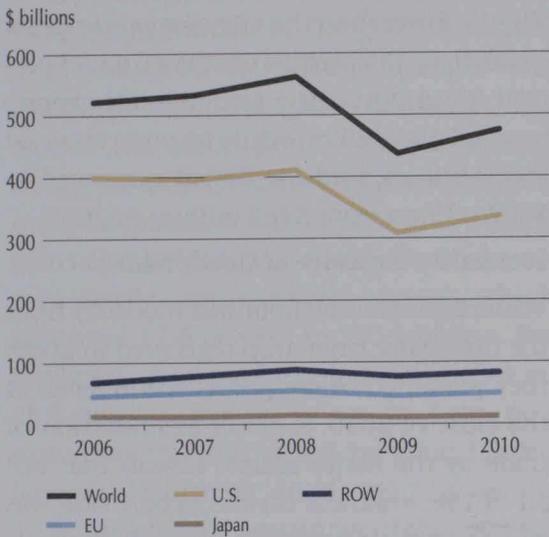
Source: Statistics Canada CANSIM Matrix 376-0001.

of goods and services to Japan were up \$1.0 billion to almost \$11.0 billion, or 2.3 percent of total exports. With the shares of United States, the EU and Japan increasing, the share of the ROW fell. The ROW comprises all remaining OECD countries not already mentioned (i.e., those OECD countries apart from the United States, the EU and Japan) and all non-OECD countries. The ROW accounted for 17.0 percent of total Canadian exports (or \$80.8 billion) in 2010, down from 17.3 percent a year earlier.

For imports, the situation was much the opposite. The exception was Japan, which managed to hold its 2.3-percent share of total Canadian imports. Imports of goods and services from the United States and the EU increased, albeit at a slower pace than the 9.2 percent registered for overall imports. Hence both economies lost share. The U.S. decline was marginal, down from 61.7 percent to 61.6 percent, as Canada's imports from the United States were up 9.0 percent

FIGURE 4-1

Canada's Exports of Goods and Services by Major Area, 2006-2010



Source: Statistics Canada.

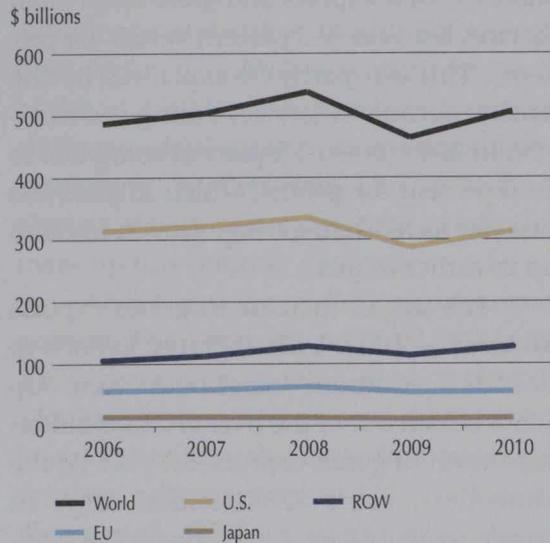
last year. For the EU, where Canadian imports only increased by 2.4 percent in 2010, the share drop was somewhat larger, falling 0.7 percentage point to 10.9 percent last year. Picking up share in total Canadian imports was the ROW, as imports from that region were up 12.8 percent over the year. As a result, the share of the ROW in Canada's overall imports increased from 24.3 percent to 25.1 percent in 2010.

The \$31.9-billion trade deficit in goods and services in 2010 was some \$4.6 billion more than the \$27.2 billion registered in 2009. Improvements in the trade balance for the United States, the EU and Japan were more than offset by an enlarging trade deficit with the ROW.

Exports to and imports from the United States grew at a similar pace last year to the previous year, leading to a \$1.2-billion increase in the bilateral trade surplus. For Japan, it was a case of faster-growing (but smaller) exports expanding a bit more than

FIGURE 4-2

Canada's Imports of Goods and Services by Major Area, 2006-2010



Source: Statistics Canada.

slower-growing (but larger) imports as the trade deficit with that country narrowed by \$32 million to \$786 million. With the EU, fast-growing exports (up 10.4 percent) outpaced slow-growing imports (up 2.4 percent) to narrow the bilateral trade deficit by \$3.3 billion to \$6.1 billion. However, offsetting these gains was a \$9.2-billion deterioration in Canada's trade balance with the ROW. Canada exports less to this region than it imports: in 2010, growth in Canadian exports to the region, at 6.9 percent, was considerably lower than the 12.8-percent pace of imports into Canada from the region. This resulted in a widening of the bilateral trade balance. Thus, the \$4.6 billion in gains to the trade balance with the United States, the EU and Japan offset the \$9.2-billion deterioration in the trade balance with the ROW to yield the \$4.6-billion net increase in the overall 2010 trade deficit.

Goods Trade

Much of the recovery in total trade (some 92.2 percent) came from the goods side. This is because goods constituted a much larger share of total exports and grew faster than services last year (9.5 percent versus 4.4 percent). This can partly be explained by the smaller decline in services during the recession in 2009 (down 6.9 percent compared to 24.6 percent for goods), which implies less need for faster-than-average growth to catch up to earlier trends.

The largest increase in goods exports occurred with the **United States**. Exports to Canada's southern neighbour were up \$25.3 billion out of the overall \$35.0-billion expansion in goods exports last year. At the same time, some \$23.3 billion more in imports (out of a total increase of \$39.0 billion for all imports) flowed into Canada from the United States. With exports up more than imports, the goods trade surplus with the United States widened by \$2.0 billion to reach \$36.9 billion in 2010.

Next in importance in terms of the gains in goods trade for Canada in 2010 was the **rest of the world (ROW)** region. This region represented roughly half the remaining gains, apart from those accounted for by the United States. Canada's exports of goods to the ROW grew 8.1 percent in 2010, to \$62.0 billion, a \$4.6-billion increase over the previous year. However, imports of goods from the region were up even more (advancing 15.1 percent, or \$13.5 billion) to \$103.3 billion. This difference generated an \$8.9-billion widening of the overall trade deficit with the region.

Canadian exports of goods to the EU registered the strongest growth of all the regions last year, rising 13.4 percent (\$4.3 billion) to \$36.4 billion. At the same time, imports of goods from the EU posted

the weakest growth at 3.9 percent (\$1.5 billion) to \$40.3 billion. With these developments, Canada's trade deficit in goods with the EU retreated to \$3.9 billion last year.

Lastly, goods exports to **Japan** grew slightly faster than the rate of goods imports in 2010, up 9.5 percent compared to 7.3 percent for imports. As a result, goods exports reached \$9.7 billion while imports attained \$10.0 billion, and the deficit narrowed to \$303 million from \$462 million in 2009.

Sectoral Performance of Goods Trade

While trade levels rebounded modestly from the unusually large drop registered in 2009, they remained below pre-recession levels at the close of 2010. A closer examination of trade by the major sectors reveals that not all of the weakness on the export side was related to the recession—some of it reflects longer-term structural changes. On the other hand, imports in certain sectors fully recovered while most other sectors approached their pre-recession peaks. The exception was the price-sensitive energy sector, which remained far below the heights reached just a few years back when the price of crude petroleum hit US\$150 a barrel.

The overall 9.5-percent rise in Canadian goods exports in 2010 was the result of rising volumes and modest price increases.¹ Export volumes rose 8.3 percent over 2009 levels, while export prices advanced 1.1 percent. Notwithstanding these gains, the value of exports remained below those levels registered over the years 2004 through 2008.

Exports advanced in four of the seven major groups in 2010, led by industrial goods and materials, automotive products, and energy.

Industrial goods and materials became Canada's largest export sector last year, as exports rose 21.9 percent, or \$17.4 billion, to \$96.5 billion. At this level,

¹ Statistics Canada Catalogue 65 208 X (2011), International Merchandise Trade, Annual Review 2010.

the sector accounted for 23.9 percent of total Canadian goods exports. Metals and alloys led the advances (up 39.8 percent to \$39.2 billion) along with metal ores (up 26.0 percent to \$13.0 billion). Higher prices were behind much of the gains for metal ores, while price and volume increases were responsible for the gains in metals and alloys. The price gains were particularly strong for nickel, copper and zinc—for both ores and metals. A mix of price and volume gains also helped raise the levels of chemicals, plastics and fertilizers exports, which advanced 17.6 percent to \$30.1 billion. For fertilizers, strong volume increases offset an 18.8-percent fall in prices to help pull exports up by 29.4 percent, by value. Miscellaneous industrial goods and materials accounted for the remainder of the increase in industrial goods and materials, with exports up some 13.4 percent. Declines in asbestos and other non-metallic mineral basic products limited the export gains in this category.

Lower price hikes and virtually stagnant volume growth were behind the smaller increase in **energy products**, as energy slipped from the largest export category in 2009 to the second spot last year. Overall, energy exports were up 13.5 percent to \$90.7 billion in 2010. Prices for crude oil recovered somewhat in 2010 after a 31.2-percent correction the previous year. However, a 1.8-percent decline in the volume of exports partly offset the price increases. A 3.0-percent increase in the volume of natural gas exports was not enough to offset a 4.9-percent decline in natural gas prices and resulted in a 2.1-percent decline in the value of natural gas exports.

Machinery and equipment exports fell for a third consecutive year, down \$4.5 billion, or 5.5 percent, to just under \$76.0 billion. This was nearly 20 percent off the peak export level registered in 2007.

Losses were widespread throughout the category. Over 40 percent of the losses, or \$1.8 billion, occurred in aircraft and other transportation equipment, with the bulk of the decline coming from aircraft. Telecom equipment and office machinery exports both declined in 2010 to account for much of the \$1.4-billion loss in other machinery, while industrial equipment and agricultural machinery exports fell \$1.2 billion as exports of both of the principal groups that make up this category declined.

After five years of declines, exports of **automotive products** reversed the trend and registered an increase. Exports were up \$13.0 billion, or 29.6 percent, to \$56.8 billion. Most of the gains came from passenger vehicles, with exports up \$11.3 billion on the strength of a 55-percent increase in the volume of automobiles exported. At the same time, exports of auto parts were up by over a fifth in value terms and by over a quarter in volume terms. It was the first increase in parts exports after seven straight years of declines. Trimming back the gains was a 38.6-percent, or \$1.5 billion, decline in truck exports.

Agricultural and fishing products exports fell for the second straight year in 2010, this time down by \$329 million, or 0.9 percent, to \$36.9 billion. The declines were concentrated in wheat (down \$1.4 billion), barley (down \$128 million), and meat (down \$150 million) while gains were mostly moderate across the other agricultural commodities, with the exception of the other cereal preparations category, which was up \$1.1 billion.

As was the case for automotive products, **forestry products** halted a five-year slide in exports by recording a \$2.3-billion increase (12.0 percent) last year. Forestry product exports returned to \$21.8 billion in 2010. Exports of pulp and lumber accounted

for the gains, up \$1.7 billion and \$1.3 billion, respectively, while newsprint and other paper exports were off by \$0.7 billion.

Also on a downward trend in 2010, exports of **other consumer products** fell \$1.5 billion, or 8.4 percent, to \$16.4 billion. This represented the third consecutive annual decline in exports of these products, which include home furnishings, sporting goods, and apparel.

Imports by major product categories were up across the board in 2010. In aggregate, a 4.5-percent decline in import prices combined with a 15.5-percent increase in the volume of imports to raise the value of exports by \$39.0 billion, or 10.4 percent, to \$413.1 billion.

With the rebound in auto exports, **automotive product** imports were also on the rise. They were up by \$13.3 billion to \$68.6 billion, a 24.1-percent gain. Auto parts, some of which were likely used in the production of vehicles that were subsequently exported last year, led the advance, up \$5.8 billion. Truck and passenger vehicle imports were also up strongly last year, rising by \$4.0 billion and \$3.5 billion, respectively.

Imports of **industrial goods and materials** rose by \$11.8 billion, or 15.7 percent, to \$86.9 billion. Some 70 percent of the increase was accounted for by metals and metal ores, which advanced \$8.3 billion, led by precious metals. The remainder of the gains were fairly evenly split between chemicals, plastics, and rubber (led by plastics) and other industrial goods (where metal fabricated basic products were responsible for about half the gains).

Energy imports were up \$6.2 billion, or 18.3 percent, to \$40.2 billion last year. Petroleum and coal products (up \$3.0 billion) and crude petroleum (up \$2.3 billion) accounted for most of the increase.

Imports of **machinery and equipment**, Canada's largest import category, were up by a modest 5.3 percent, or \$5.8 billion, to \$113.7 billion. All import categories advanced, except for aircraft and other transportation equipment. Miscellaneous machinery and equipment, particularly communications equipment, led the gains (up \$3.7 billion) while imports of aircraft and other transportation equipment declined \$1.2 billion.

Forestry products imports had been declining since 2003, but in 2010 that trend reversed and imports increased. Imports of forestry products were up \$259 million, or 10.9 percent, to \$2.6 billion. Wood fabricated materials accounted for the increase, up \$289 million, while imports of crude wood products declined by \$31 million last year.

After recording a rare decline in 2009, **consumer goods** imports resumed growth in 2010, up \$237 million, or 0.4 percent, to \$57.7 billion. This represented an increase of about 0.3 percent over the pre-recession peak, registered in 2008. Televisions and household furnishings accounted for much of the gains.

Agricultural and fishing products was the only major category to avoid a decline in imports during the 2009 recession and imports continued to expand in 2010. Imports have been continually expanding since 2004 and last year were up \$226 million, or 0.8 percent, to \$29.6 billion. For the most part, gains were widespread, with notable declines in dried fruits, fruits, and fruit preparations (down \$127 million), other cereals and cereal preparations (down \$125 million), and corn (down \$101 million).

Services Trade

Like goods, trade in services rebounded in 2010 from the declines brought about by the recession of the previous year. And like goods, the rebound was not sufficiently

robust to recover all of the ground lost. In 2010, services exports rose 4.4 percent to \$70.1 billion while services imports were up 4.0 percent to \$93.4 billion, resulting in a \$23.3-billion deficit for the year, or \$646 million more than the deficit posted for 2009. Growing deficits in travel and transportation services along with a small deterioration in the government services balance were only partly offset by the elimination of the commercial services deficit to cause the increase in the deficit.

Regionally, Canada runs trade deficits for services with all of its major partners (Table 4-1). The largest is with the United States (\$15.3 billion), followed by the ROW (\$5.3 billion) and the EU (\$2.2 billion), while that with Japan is the smallest (\$0.5 billion). Last year, the increase in the services trade deficit came from a widening of the deficits with the United States, Japan and the ROW, while Canada narrowed its services trade deficit with the EU.

Activity in the **travel and tourism** sector picked up in 2010. The strong Canadian dollar helped create favourable conditions for Canadians to travel abroad, with the result that Canadian travel expenditures abroad were up 9.7 percent in 2010 (Table 4-2). Both personal travel expenditures (up 9.4 percent) and business travel expenditures (up 11.7 percent) posted strong gains. At the same time, foreign travel spending in Canada also rose, but not by as much as Canadian spending in the outward direction. Foreign personal travel expenditures in Canada were up by 4.5 percent and foreign business travel expenditures in Canada advanced 6.3 percent. The net result was that Canadians increased their travel expenditures abroad more than foreigners increased their expenditures in Canada, causing the travel services trade deficit to widen by \$1.9 billion to \$14.1 billion.

In line with the recovery in goods trade with all major partners, trade in **transportation services** to all regions was on the rise in 2010. The sole exception was for transportation services imports from the EU. This was likely related to the weak increase in goods imports from the EU.

Transportation services exports rebounded by 12.3 percent (\$1.2 billion) as exports to all major trading partners were up by double-digit figures. Exports of land transport services rose by 8.7 percent, those for water transport by 11.7 percent, and those for air transport by 15.1 percent. Imports of transportation services were also up across the board, except with the EU (down 1.9 percent) as noted above. Overall, imports of transportation services increased 9.4 percent, most notably with the United States (up 16.0 percent). Again, those for land transport posted the slightest rebound (up 6.6 percent); this was followed by air transport (up 9.4 percent) and water transport (up 10.1 percent).

Canada traditionally runs a **commercial services** trade deficit; however, in 2010, that changed and the country posted its first surplus at \$477 million. Exports of commercial services advanced 2.5 percent (\$1.0 billion) and imports fell 2.3 percent (\$0.9 billion), moving the trade balance from a \$1.5-billion deficit in 2009 to last year's surplus. Exports of commercial services were up to all major partners, except to the ROW. At the same time, imports of commercial services were also down across the major partners, with the exception of Japan, where imports were up 40.3 percent. However, because Japan only accounted for 2.2 percent of total commercial services imports, the increase with that country was not sufficient to offset the declines posted with the other trading partners.

TABLE 4-2

Services Trade by Detailed Sectors, 2009 and 2010
(\$ millions and annual percent change)

	Exports			Imports			Balance		
	2009	2010	growth	2009	2010	growth	2009	2010	\$ change
Total, all services	67,143	70,090	4.4	89,807	93,399	4.0	-22,664	-23,309	-645
Travel	15,519	16,263	4.8	27,692	30,381	9.7	-12,173	-14,118	-1,945
Business travel	2,528	2,687	6.3	3,520	3,932	11.7	-992	-1,245	-253
Personal travel	12,992	13,576	4.5	24,172	26,450	9.4	-11,180	-12,874	-1,694
Transportation	10,120	11,363	12.3	19,655	21,493	9.4	-9,535	-10,130	-595
Water transport	2,707	3,024	11.7	8,699	9,575	10.1	-5,992	-6,551	-559
Air transport	4,409	5,074	15.1	8,718	9,535	9.4	-4,309	-4,461	-152
Land and other transport	3,004	3,265	8.7	2,238	2,385	6.6	766	880	114
Commercial services	39,681	40,684	2.5	41,154	40,209	-2.3	-1,473	475	1,948
Communication services	2,650	2,723	2.8	2,089	2,201	5.4	561	522	-39
Construction services	298	268	-10.1	351	235	-33.0	-53	33	86
Insurance services	4,340	4,283	-1.3	6,411	6,289	-1.9	-2,071	-2,006	65
Other financial services	2,636	3,156	19.7	4,039	3,468	-14.1	-1,403	-312	1,091
Computer & information services	4,873	5,041	3.4	2,435	2,374	-2.5	2,438	2,667	229
Royalties and licence fees	3,673	3,705	0.9	8,801	8,569	-2.6	-5,128	-4,864	264
Management services	5,881	5,081	-13.6	4,722	5,006	6.0	1,159	75	-1,084
Research and development	3,457	3,901	12.8	1,185	892	-24.7	2,272	3,009	737
Architect., eng., & oth tech. services	4,876	5,513	13.1	3,243	3,111	-4.1	1,633	2,402	769
Oth. Misc. services to business	4,861	4,967	2.2	5,499	5,300	-3.6	-638	-333	305
Audio-visual services	2,137	2,044	-4.4	2,381	2,762	16.0	-244	-718	-474
Government services	1,824	1,777	-2.6	1,304	1,316	0.8	520	461	-59

Source: Statistics Canada CANSIM Matrix 376-0035.

In several instances, the combination of rising exports and falling imports led to improvements in the commercial services trade balance. In particular, the trade balance for other financial services improved the most (\$1.1 billion), followed by architectural, engineering, and other technical services (\$769 million), research and development (\$737 million), and other miscellaneous services to business (\$305 million). On the other hand, for management services

and audio-visual services, falling exports and rising imports combined to limit the overall improvement in the trade balance.

The Current Account

The current account records the flow of transactions between Canada and its commercial partners. The exchange of goods and services, as discussed above, is the largest component of these transactions. The remaining two components of the current account capture the flow of payments and receipts of investment income and current transfers.

The current account deficit widened from \$43.5 billion in 2009 to \$50.0 billion last year, a \$6.5-billion deterioration in the balance. The bulk of the decline in the current account balance between 2009 and 2010 came largely from the \$4.6-billion widening of the deficit in goods and services trade. The \$4.0-billion decline in the goods trade balance accounted for roughly 62 percent of the overall decline in the current account balance, while the \$0.6-billion decline in the services trade balance was responsible for another 10 percent.

Canada has always run an investment income deficit. Growth in investment income payments was slightly greater than that for investment income receipts (7.8 percent for payments and 7.1 percent for receipts). As a result, there was an overall \$1.5-billion widening in the investment income deficit. Profits earned by Canadian direct investors were up by \$7.6 billion in 2010, while dividend and interest receipts to portfolio and other investment holders were down by \$2.7 billion and \$0.9 billion, respectively. At the same time, Canadian payments to foreign direct investors rose by \$5.4 billion and those to portfolio investors increased by \$2.4 billion compared to 2009, while payments to other investment holders were down by \$2.3 billion.

Current transfers are the smallest of the three main components of the current account. In 2010, current transfer receipts were up \$93 million to \$8.7 billion while current transfer payments increased to \$11.2 billion. The net result was a \$290-million increase in the current transfer deficit to \$2.4 billion in 2010 from \$2.1 billion the previous year.

Key Developments in Canadian Merchandise Trade

Canada's trade rebounded with the turnaround in global market conditions in 2010. The pickup in global economic activity, re-stocking of inventories, and a better outlook for consumers helped strengthen foreign demand for Canadian products. This in turn strengthened Canadian demand for foreign intermediate inputs, boosted employment, and helped stimulate consumption in this country. Thus, both Canadian exports and imports were on the rise last year.

This chapter examines in greater detail the developments in Canada's merchandise trade over the past year—across trading partners, commodities and provinces—using Canadian trade statistics that are prepared at the detailed commodity and individual country levels.¹

Canadian merchandise exports to the world rose to \$399.4 billion in 2010, while imports advanced to \$403.3 billion. However, for the most part, trade levels with Canada's largest partners remained below their pre-recessionary levels. The bulk of Canada's trade is conducted with very few partners. The top ten destinations for exports made up about 90 percent of total merchandise exports and the top ten import-supplying countries accounted for over 80 percent of all Canadian imports in 2010. There was very little movement in the rankings of Canada's top trading partners. On the export side, the top eight last year were the same

eight in the same order as the year before, while on the import side the top nine were unchanged in composition and order.

The three countries breaking into the top ten partners were Brazil and Norway in the ninth and tenth spots, respectively, for exports, and Taiwan in tenth position for imports.

In terms of specific products driving Canada's trade performance in 2010, passenger vehicles, gold, certain energy products (i.e., crude oil and natural gas) and a number of non-energy resources, such as potash, wheat, and metals, generated huge trade surpluses and, for the most part, positive changes to trade balances. On the other hand, a number of manufactured products, led by trucks and automotive parts, telecom equipment, medicines, computers, and integrated circuits generated trade deficits and, again for the most part, negative changes to trade balances. Many of the resource-based products were subject to strong price increases last year, resulting from the historic economic expansion now underway in the emerging markets of the world. The North American automotive sector also appears to be emerging from a huge restructuring effort over the past several years. A bright spot in Canada's trade performance was the upturn in passenger automobile exports after five years of consecutive decline. However, a

¹ Canadian trade statistics are provided in two basic forms: Customs basis and Balance of Payments basis. In Chapter Four, the analysis of trade with "major partners" used trade data prepared on the Balance of Payments basis. Trade statistics at greater detailed commodity and individual country levels are provided on a Customs basis only. As Chapter Five examines trade developments in detail, the data in this chapter are provided on a Customs basis.

by-product of the continental restructuring effort seems to be the disappearance of Canadian production of trucks for export.

Another bright spot in Canada's trade performance in 2010, was the increase in exports of wood products after a five-year slide. Canadian exporters of wood and pulp are becoming more active in the fast-expanding Asian markets, after having suffered for years because of weak demand for their products resulting from the slump in the U.S. housing market.

Trade by Top Ten Partners

Merchandise Exports

After plunging by 25.6 percent, Canadian merchandise exports to the world rebounded in 2010, rising 11.0 percent to \$399.4 billion. This was a reflection of the tepid recovery from the world-wide recession experienced in 2009. For the most part, exports to Canada's largest partners remained below their pre-recessionary levels. However, 2010 exports to China and the United Kingdom were above their 2008 levels, while those to Brazil were virtually at par with 2008. Strong exports to Brazil essentially returned exports to that country to 2008 levels, while last year's growth in exports to the United Kingdom yielded exports to that country above their pre-recessionary levels. For China, exports continued to grow in 2009² and onwards into 2010.

In 2010, two countries—Brazil and Norway—joined the ranks of the top ten destinations for Canadian exports, at 9th and 10th place, respectively; they displaced France (which fell from the 9th to the 11th spot) and India (from 10th to 13th). Collectively, the top ten destinations accounted for 89.9 percent of total merchandise exports.

The **United States** remained Canada's largest export trading partner, accounting for 74.9 percent of total exports in 2010. This was marginally down from the 75.0-percent share registered a year earlier. Exports to the United States rose \$29.0 billion, or 10.8 percent, to \$299.1 billion. While the U.S. recession ended in June 2009, the recovery continued to be lacklustre by historical standards. Consumer confidence remained weak, affected by a prolonged fall in housing prices and high unemployment levels. Notwithstanding the increase in 2010, Canadian exports to the United States remained lower than in any year during the 1999-2008 period.

For 2010, the bulk of the gains in exports to the United States occurred in three categories: mineral fuels and oils, motor vehicles, and precious metals and stones. Together, these categories accounted for over 95 percent of the increase in bilateral exports during the past year. Buoyant energy prices helped push exports of mineral fuels and oils up by nearly \$12.6 billion. Crude petroleum led the advance, with a \$9.2-billion gain, followed by light and heavy oils (up \$3.4 billion), while natural gas exports were essentially unchanged from the previous year.

Automotive exports to the United States advanced for the first time following five years of consecutive decline. Exports of motor vehicles climbed \$11.9 billion to \$48.3 billion, with most of the gains coming from passenger vehicles (up \$11.4 billion). Automotive parts were also up by \$2.0 billion, while truck exports were down by over \$0.75 billion. Exports of trucks have fallen, on average, by about 60 percent annually over the past three years, and in 2010 represented less than one sixteenth of their 2007 amount.

² *Canada's State of Trade 2010 report.*

Gains in precious metals and stones were led by gold (up almost \$2.0 billion) and silver (up \$1.1 billion), with coins and precious metals waste and scrap contributing to most of the remaining gains.

Merchandise exports to the **United Kingdom**, which continued to be Canada's second-largest destination, increased to \$16.4 billion in 2010, or 4.1 percent of all exports. Exports were up by 35.7 percent (or \$4.3 billion). Precious metals and stones led the gains, up \$3.5 billion, with gold (up \$3.0 billion) accounting for the lion's share of the advance. Nickel (up \$0.7 billion) and aircraft (up \$0.4 billion) also registered notable gains.

China retained third place among Canada's largest export destinations, accounting for 3.3 percent of all merchandise exports. Exports to China advanced \$2.1 billion to \$13.2 billion. Pulp, fats and oils, wood, and mineral fuels and oils accounted for much of the gains, advancing \$0.7 billion, \$0.6 billion, \$0.5 billion and \$0.4 billion, respectively. However, exports of oil seeds posted a sizeable loss (\$0.7 billion), due entirely to reductions in canola seed shipments. Over the five-year period 2006-2010, China's share of Canadian exports has risen from 1.8 percent to 3.3 percent.

Japan was Canada's fourth-largest export destination in 2010. Exports to Japan were valued at \$9.2 billion, up \$0.9 billion (or 10.6 percent) over 2009. Mineral ores accounted for the largest increase, at \$331 million, followed by wood, at \$164 million. Japan was the destination for 2.3 percent of all Canadian shipments abroad in 2010.

Mexico was in fifth spot for Canadian exports. Exports to Mexico grew the slowest among the top ten destinations, as they expanded by only 4.2 percent (up \$204 million) to just over \$5.0 billion. Strong gains in oil seeds (up \$188 million) and aluminum (up \$104 million) were offset by losses in mechanical machinery and appliances

(down \$201 million) and electrical machinery and equipment (down \$154 million). Smaller gains in other categories, led by iron and steel, meat, and motor vehicles, accounted for the overall increase in exports.

Germany ranked sixth in 2010. Exports to Germany were up \$201 million (5.4 percent) to \$3.9 billion. Strong gains in mineral ores (up \$314 million) and inorganic chemicals (up \$122 million) were largely offset by a \$379-million reduction in exports of aircraft and parts.

Exports to seventh-ranked **Korea** advanced \$182 million (5.2 percent) to \$3.7 billion. A \$160-million gain in cereal exports was largely offset by a \$134 million decline in machinery and appliances. Lesser gains were registered for pulp (up \$82 million), mineral fuels and oils (up \$60 million), and wood (up \$46 million), which contributed to the overall increase.

The **Netherlands** ranked eighth in 2010, the same as in 2009. Exports to the Netherlands were up \$490 million (17.8 percent) to \$3.2 billion. Strong gains in aluminum (up \$226 million), oil seeds (up \$215 million), nickel (up \$153 million) and inorganic chemicals (up \$115 million) were partially offset by a \$228-million decline in exports of mineral fuels and oils.

Brazil broke into the top ten Canadian export markets for the first time in 2010, placing 9th—a considerable jump from 14th place in 2009. Exports vaulted 60.4 percent, or \$967 million, to nearly \$2.6 billion. Three products accounted for the bulk of the increase: fertilizers, up \$301 million (180.9 percent); pharmaceutical products, up \$281 million (3,158.6 percent); and mineral fuels and oils, up \$192 million (94.7 percent). For the most part, Canada recouped all of its exports to Brazil lost during the global recession of 2009.

In 10th spot was **Norway**, up from 13th place in 2009. Exports to Norway jumped 43.4 percent, or \$765 million, to \$2.5 billion. Gains were widespread among the leading products, but the bulk of the increase was in nickel (up \$616 million) and to a lesser extent in aluminum (up \$108 million).

Merchandise Imports

Canadian merchandise imports also rose in 2010, but at a slower pace than exports. Total imports were up 10.5 percent (\$38.2 billion) to \$403.3 billion. There was very little movement in the ranks of the top import suppliers to Canada between 2009 and 2010, with the first nine (the United States, China, Mexico, Japan, Germany, the United Kingdom, Korea, France and Italy) retaining their positions. There was, however, a change in the 10th place spot, with Taiwan displacing Algeria. The top ten import suppliers combined accounted for 80.7 percent of the total Canadian import market in 2010.

Accounting for just over half of all of Canada's imports (50.4 percent), the **United States** was Canada's largest supplier of foreign-produced products; this was down from a 51.2-percent share in 2009. Notwithstanding the decline in share, imports from the United States rose by \$16.4 billion (8.8 percent) to \$203.2 billion. Increased imports of automotive products led the advances, as imports of these products were up by \$7.2 billion. Trucks for transport of goods (up 25.0 percent), passenger cars (up 22.3 percent), and motor vehicle parts (up 21.7 percent) accounted for the bulk of the automotive import gains. Smaller gains were registered for mineral fuels and oils, iron and steel, and mechanical machinery and appliances (up \$1.6 billion each), and for plastics (up \$1.2 billion). Imports of aircraft and parts were trimmed by \$0.6 billion to limit the gains.

China was Canada's second-largest merchandise import supplier. At 12.1 percent, the growth in imports from China was slightly above the overall average, and China increased its share of the Canadian import market from 10.9 percent in 2009 to 11.0 percent in 2010. Imports from China rose by \$4.8 billion to reach almost \$44.5 billion last year. Mechanical machinery and appliances (up \$1.6 billion) and electrical machinery and equipment (up \$1.5 billion) accounted for about two thirds of the overall gain. Computer-related equipment and printing machinery led the gains within the former category, while telephone sets and transistors and diodes led the advances in the latter category.

Mexico was in third place, increasing its market share by a full percentage point between 2009 and 2010, rising to a 5.5-percent market share on the strength of a 33.7-percent (or \$5.6 billion) increase in shipments to Canada. More than 60 percent of the gains came from motor vehicles (mostly trucks and passenger vehicles) and electrical machinery and equipment (in particular telephone equipment and parts). Mechanical machinery and appliances and mineral fuels and oils accounted for about half of the remaining gains.

Imports from **Japan**, Canada's fourth-largest source, were up \$1.1 billion (8.8 percent) to \$13.4 billion in 2010. Automotive products (mainly parts and passenger vehicles) and mechanical machinery and appliances (led by bulldozers, graders, scrapers, etc. and piston engines) accounted for roughly 60 percent of the overall gains.

Imports from **Germany**, Canada's fifth-largest supplier of imports in 2010, advanced \$0.6 billion (5.9 percent) to \$11.4 billion. Automotive products accounted for the gains, expanding by \$0.7 billion. Increased imports of passenger cars largely accounted for the increase in automotive products.

Electrical machinery and equipment imports were also up (\$110 million), but were more than offset by a \$130 million decline in mechanical machinery and appliances.

Imports from the **United Kingdom**, which placed sixth among Canada's top ten import sources, were up \$1.3 billion (13.9 percent) to \$10.7 billion. Mineral fuels and oils registered the largest increase, at nearly \$1.0 billion, with crude oil accounting for some 80 percent of the gains and non-crude oil making up most of the remainder.

Imports from seventh-ranked **Korea** were up \$217 million (3.7 percent) to \$6.1 billion. The largest increase was for ships and boats (up \$193 million), followed by automotive products (up \$77 million) and mineral fuels and oils (up \$49 million). Partially offsetting the gains was a \$175-million decline in electrical machinery and equipment.

Eighth-ranked **France** was the only country in the top ten to register a decline in imports in 2010. Imports fell 3.6 percent to \$5.4 billion in 2010 from \$5.6 billion a year earlier. Despite a \$314-million increase in aircraft and parts imports, declines in a number of other categories contributed to the overall decrease. Imports of pharmaceutical products fell the most (\$194 million), with notable declines recorded for mineral fuels and oils (\$92 million), electrical machinery and equipment (\$66 million), mechanical machinery and appliances (\$65 million) and articles of iron and steel (\$40 million).

Italy held on to its ninth place standing, as imports from that country expanded by \$0.2 billion to \$4.6 billion. Mineral fuels and oils (almost totally non-crude oils) were up by \$113 million, followed by pharmaceutical products (\$43 million), and beverages (\$27 million).

Taiwan entered the top ten import-supplying economies for the first time in tenth spot. Canadian imports from Taiwan rose by \$625 million (up 18.7 percent) to almost \$4.0 billion in 2010. Electrical machinery and equipment accounted for just under half of the overall gains (up \$286 million), with precious metals and stones (up \$85 million) and articles of iron and steel (up \$82 million) also contributing strongly to the advance.

Merchandise Trade by Top Drivers

Out of more than 1,200 goods,³ the 26 products listed in Table 5-1 were included for their overall impact on the change in Canada's trade balance. Jointly, these products made up slightly less than half of Canada's merchandise exports in 2010 and nearly a third of merchandise imports. Twelve of the selected products generated improvements to the trade balance amounting to nearly \$25.9 billion. Another fourteen products registered the largest declines in the trade balance, totalling some \$16.8 billion. When taken together, these 26 products produced a \$9.1-billion improvement in Canada's trade balance from 2009 to 2010. In comparison, Canada's overall trade balance only improved by \$1.4 billion.

As seen in the Table 5-1, these top drivers fall into two broad categories: trade surplus products and trade deficit products. Within each category, trade is further subdivided into trade that flows substantially in both directions and trade that is primarily one-way.

Products for which there are substantial trade flows and for which Canada registers a trade surplus include passenger

3 Canada's merchandise trade is usually reported by what is known as the Harmonized System (HS) of Trade Classification, an internationally defined system for codifying traded products. Within the HS system, trade is broken down into some 97 chapters, also known as the HS 2-digit level. Each chapter is then broken down into sub-categories at the 4-digit level and each 4-digit sub-category is further broken down into individual products at the 6-digit level. This section examines those products at the HS 4-digit level that drove the change in Canada's trade balance over the past year.

TABLE 5-1Canadian Merchandise Trade by Top Drivers
(\$ millions and percent)

Commodity	2010 Exports \$	Export Growth %	2010 Imports \$	Import Growth %	Blnce 2010 \$	Δ Blnce 2010/2009 \$
TRADE SURPLUS PRODUCTS						
Large Exports and Large Imports						
Passenger Cars	37,985.6	43.0	22,999.8	18.5	14,985.9	7,834.2
Crude Oil	51,942.0	21.3	23,854.2	12.4	28,087.8	6,496.3
Gold	13,831.6	65.4	7,575.9	67.9	6,255.7	2,406.8
Petroleum Gases	18,359.4	0.11	4,204.4	18.6	14,155.0	-639.7
<i>Subtotal</i>	122,118.7	27.1	58,634.3	20.4	63,484.4	16,097.7
Large Exports and Small Imports						
Potash	5,196.6	41.9	25.5	2.7	5,171.2	1,533.1
Chemical Woodpulp	4,960.9	36.0	164.0	4.7	4,796.9	1,304.5
Nickel Mattes	2,792.7	85.5	86.4	73.4	2,706.3	1,250.7
Aluminum, Unwrought	6,025.2	23.9	299.2	46.4	5,726.0	1,068.5
Sawn Lumber	5,050.3	28.0	487.5	22.7	4,562.8	1,015.5
Coal	5,986.7	20.8	1,078.2	1.9	4,908.5	1,010.1
Raw Diamonds	2,681.5	38.6	521.5	26.7	2,160.1	637.2
Canola Oil	2,188.0	41.8	224.1	51.8	1,963.8	567.9
Uncoated Paper	2,452.7	-21.8	494.1	-4.8	1,958.6	-658.0
Aircraft	6,969.1	-10.8	2,210.4	-3.8	4,758.8	-751.4
Iron Ores & Concentrates	3,190.6	-5.3	916.6	206.1	2,274.0	-796.0
Wheat And Meslin	4,671.2	-22.4	12.7	-32.8	4,658.5	-1,344.0
<i>Subtotal</i>	52,165.5	12.4	6,520.1	16.7	45,645.4	4,837.9
TRADE DEFICIT PRODUCTS						
Large Exports and Large Imports						
Medicaments, Dosage Form	3,982.0	-29.3	8,879.6	-6.8	-4,897.6	-1,003.5
Motor Vehicle Parts	9,058.2	30.1	18,353.6	22.9	-9,295.4	-1,327.6
Telephone Equipment & Parts	3,185.2	-12.7	7,496.2	20.6	4,311.0	-1,742.9
<i>Subtotal</i>	16,225.4	-0.1	34,729.3	13.2	-18,504.0	-4,074.0
Small Exports and Large Imports						
Precious Metals Waste	629.3	15.8	1,986.0	-24.8	-1,356.7	741.0
Medicaments, Bulk	3,982.0	-29.3	8,879.6	-6.8	-4,897.6	-1,003.5
Electronic Integrated Circuits	1,631.6	-28.1	3,559.1	1.8	-1,927.5	-701.3
Trucks (Transport Of Goods)	705.2	-55.7	11,570.5	34.7	-10,865.3	-3,866.2
Bulldozers, Graders, Scrapers Etc	137.1	-37.1	2,579.0	38.8	-2,441.9	-802.4
Tractors	323.2	-54.4	2,626.9	32.4	-2,303.7	-1,027.9
Computers	1,767.0	-10.0	8,355.2	12.6	-6,588.2	-1,128.5
<i>Subtotal</i>	9,175.3	25.2	39,556.3	50.7	-30,380.9	-7,788.7
26 Product Total	199,684.9	20.3	139,440.0	25.4	60,244.8	9,073.0
Total All Commodities	399,420.7	11.0	403,347.2	10.5	-3,926.5	1,362.0

Source: Office of the Chief Economist, DFAIT; with data from Statistics Canada.

Performance of Small, Medium, and Large-sized Firms in Canadian Exports During the Global Financial Crisis¹

Export Performances by Firm Size and the Crisis

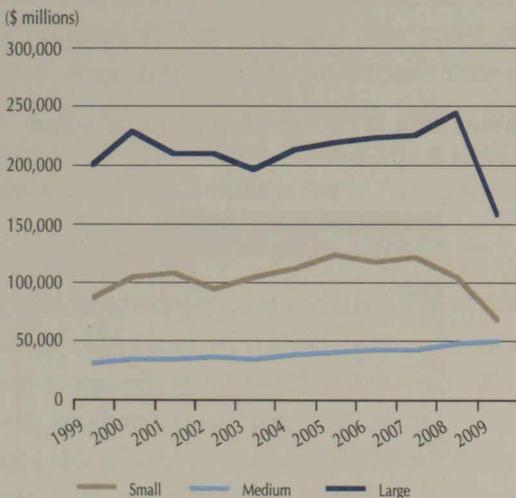
During the recent global financial crisis, medium-sized Canadian exporters (businesses with 100 to 499 employees) performed better than either small or large exporters, increasing the value of their exports by 7 percent between 2008 and 2009 to \$51 billion (Figure 1). This continued a decade-long trend during which the share of medium-sized enterprises in Canadian exports has steadily increased. In contrast, large firms (those with 500 or more employees) saw the value of their exports decrease by 36 percent to \$157 billion during the crisis. Small businesses (those with fewer than 100 employees) make up the remaining category. During

the crisis, small firms experienced a 34-percent drop in export (from \$103 billion in 2008 to \$68 billion in 2009). In 2009, small firms accounted for 86 percent of Canadian exporters.

The Crisis and Canada's Exports to the United States

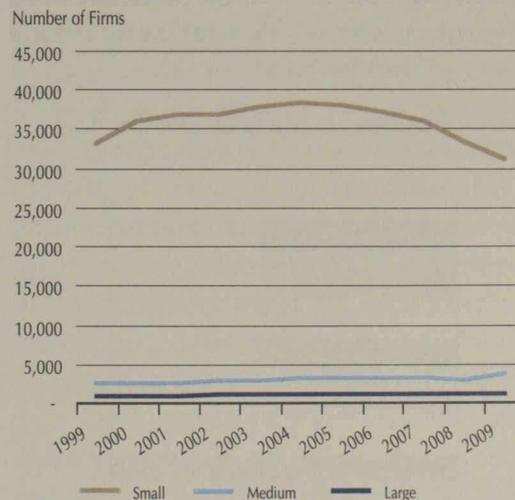
The value of Canadian exports to the United States increased from \$279 billion in 1999 to \$322 billion in 2008, which represented 78 percent of the total value of Canadian exports. However, the advent of the global financial crisis caused the value of Canadian exports to the United States to fall by 31 percent to \$225 billion in 2009. At the same time, Canada's large firms experienced a similar sharp decline in exports to the United

Value of Exports, by Firm Size, 1999-2009



Source: Statistics Canada, Exporter Register.

Number of Exporters, by Firm Size, 1999-2009



Source: Statistics Canada, Exporter Register.

¹ Additional information on small business exporters is available in Industry Canada's Key Small Business Statistics, Special Edition: Canadian Small Business Exporters. This report investigates the importance of small business in international markets by examining the number of exporters of merchandise and the value of exports by industry, province, destination and firm size over the 1999-2009 period. The report also provides a financing profile of Canadian SMEs that exported in 2007 and explores the involvement of SMEs in global value chains. To receive the publication, please subscribe online at www.ic.gc.ca/SMEstatistics/subscription.

States, of roughly the same magnitude as the overall decline. This result is hardly surprising given that large firms account for the vast majority of Canada's exports to the United States. For Canada's small businesses, exports to the United States also fell, by 30 percent between 2008 and 2009, while medium-sized firms were slightly less affected—down by 25 percent over the same period.

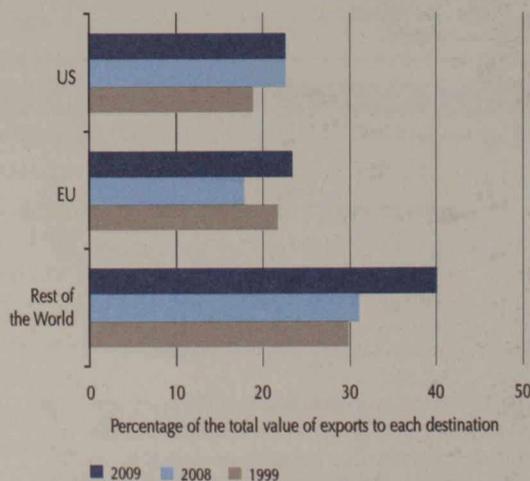
The somewhat different performance among different sized firms can partly be explained by relating the size of a firm to the industry to which it belongs. For example, transportation equipment and mining and oil and gas extraction accounted for about 45 percent of Canadian merchandise exports to the United States in 2008. One feature of the oil and gas and other resource-related sector is that it is more likely to be populated by large firms, which would in turn have been subjected to the sharp declines in resource prices during the global crisis. Large firms are also major participants in the automotive sector, which was already

declining but then fell sharply during the crisis. By contrast, small and medium-sized enterprises typically serve niche markets or provide intermediate inputs as part of integrated North American value chains. These activities were likely less impacted by the crisis.

Small Business and Other Export Destinations

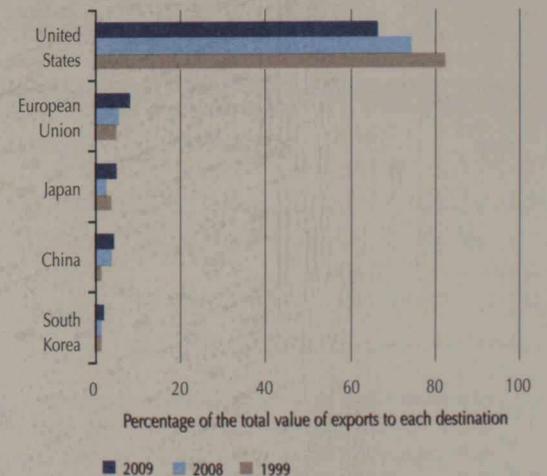
Small firms are particularly important for exports to non-traditional markets. Canada's small firms accounted for just over 20 percent of total merchandise exports to both the United States and the EU in 2009; however, they accounted for over 30 percent of exports to the rest of the world before the global financial crisis, and subsequently saw that share shoot up to 40 percent in 2009. The absolute value of their exports also increased slightly. Meanwhile, the shares and the absolute value of exports for both medium-sized and large firms declined during the crisis.

Small Business Exports by Destination



Source: Statistics Canada, Exporter Register.

Main Export Destinations for Canadian Small Businesses



Source: Statistics Canada, Exporter Register.

The share of exports destined for the United States from Canada's small businesses has also decreased since 1999. In 2009, the United States received 66 percent of the total value of Canadian small business exports, down from 75 percent in 2008 and 82 percent in 1999. In contrast, exports to Japan, China and South Korea have become increasingly important for

Canada's small businesses over the last decade. In 2009, these firms exported disproportionately more than medium-sized or large firms to a number of key emerging markets. For example, small firms accounted for 65 percent of the value of Canadian exports to India, 63 percent to Egypt and 60 percent to Turkey.

vehicles, gold and certain energy products (e.g. natural gas and crude oil). The resource-based products were affected by price changes in 2010. For crude oil, prices were up last year, helping to underpin the expansion of the trade balance for this product. Likewise, prices of precious metals were on the rise in 2010, with the price of gold up from US\$973 per troy ounce in 2009 to US\$1225 per troy ounce in 2010.⁴ Natural gas prices fell over 2010 while experiencing a modest increase in export volumes, resulting in a small increase in value of natural gas exports; however with imports up by more, the balance narrowed. For passenger cars, most of which were destined for the United States, the gain was a result of volumes increasing while prices fell. Overall, these four products registered a \$63.5-billion trade surplus, up \$16.1 billion over the previous year.

Products for which Canada typically reports large exports and smaller imports are largely composed of non-energy resources such as potash, metals, and wheat. Many of these products benefited from strong price gains along with improving demand conditions as production began to pick up coming out of the global recession. For pulp, strong demand from China helped push exports up. By contrast, wheat exports fell in 2010, as both export prices and volumes fell last

year. Finally, sales of big ticket items such as aircraft were likely impacted by the recession. The trade surplus for these products grew by \$4.8 billion to \$45.6 billion.

Products with substantial trade flows but for which Canada registers a trade deficit include telecommunications equipment, medicines, and motor vehicle parts. The subsiding of fears of a global influenza pandemic may explain the fall in trade of dosage-sized medicaments, while the pickup in the North American automotive market likely explains the strong increases in auto parts trade. However, the overseas business environment is generally weak as compared to Canada; this might lie behind the increase in telecom imports at the same time as exports were down. Overall, the increase in exports of auto parts was offset by the declines in medicaments and telecom equipment and the value of exports of these products was little changed over the year while imports increased, resulting in a \$4.1-billion widening of the deficit for these products.

Products for which Canada typically reports large imports and smaller exports are largely composed of manufactured goods. For most categories, Canadian demand was up while foreign demand was off. Overall, the trade deficit for these products widened by \$7.8 billion to \$30.4 billion.

⁴ Statistics Canada Cat. No.: 65-208, *International Merchandise Trade: Annual Review 2010*.

Merchandise Trade by Major Product Groups

This section examines Canada's 2010 trade performance according to the following 12 product groups: energy; vehicles and parts; machinery and mechanical appliances; electrical and electronic machinery; technical and scientific equipment; agricultural and agri food products; minerals and metals; chemicals, plastics and rubber; wood, pulp and paper; textiles, clothing and leather; consumer and miscellaneous manufactured products; and other transportation equipment. The first five of these groups are single chapters under the Harmonized Classification system, while each of the remaining seven groups are comprised of several HS chapters.

*Energy Products*⁵

Canadian exports of energy products increased 15.6 percent (\$12.8 billion) to \$94.8 billion in 2010, making energy Canada's largest export product group. As explained in Chapter Four, most of the gains were caused by price increases, while volumes held fairly steady. Notwithstanding the increase, exports remained well below their record-setting 2008 level (\$133.3 billion), established when crude oil prices surpassed US\$150 per barrel.

Imports of energy products into Canada also rose last year, up 18.0 percent (\$6.2 billion) to \$40.6 billion. With exports rising more than imports in value terms, the trade surplus for energy products expanded to \$54.2 billion.

China is a growing market for Canadian energy exports. Exports were up 45.0 percent (\$394 million) in 2010, reaching nearly \$1.3 billion—a level five times as great as two years ago. However, the United States was by far the principal destination for Canadian energy exports in 2010, accounting for some 92.6 percent (\$87.7 billion) of

total Canadian exports of fuels, oils, and other energy products. The United States also supplied \$12.3 billion (30.4 percent) of Canada's total energy imports. With exports exceeding imports, Canada posted a bilateral trade surplus with the United States for energy products, amounting to \$75.4 billion. This was an overall increase in the trade surplus for energy products of \$10.9 billion. Thus, the United States accounted for more than the total of the increase in the energy products trade surplus. Important declines in energy products balances came from trade with Nigeria (down \$1.2 billion), the United Kingdom (down \$1.1 billion), Iraq (down \$633 million), Mexico (down \$475 million), and Saudi Arabia (down \$440 million) to account for much of the difference between the U.S. balance and the total balance for these products.

Three commodities (crude oil, non-crude oil, and petroleum gases—almost exclusively natural gas) make up about 90 percent of the trade in energy products—a little more for imports and a little less for exports. Crude oil is the largest of the three categories, making up 55 percent of energy exports and almost 59 percent of energy imports. Crude oil exports advanced \$9.1 billion in 2010 to reach \$51.9 billion, a 21.3 percent increase over 2009 levels. Increased exports to the United States (up \$9.1 billion) accounted for the gain, while the largest export declines were registered for India (down \$38.4 million), Malaysia (down \$38.1 million) and Chile (down \$25.1 million).

Crude oil imports grew at a slower pace than exports, rising 12.4 percent to \$23.9 billion in 2010. Ten countries posted notable gains amounting to \$5.1 billion while another ten posted notable losses totalling \$2.5 billion to explain the overall \$2.6 billion increase in imports. Nigeria (up \$1.2 billion), the United Kingdom (up \$0.8 billion),

5 HS Chapter 27.

and Iraq (up \$0.6 billion) led the advancing countries, followed by Brazil at \$549 million. Brazil was a new source of crude oil imports for Canada in 2010, as there were no imports of crude recorded from Brazil in the two previous years. Suppliers that experienced a decline in crude oil imports into Canada were led by Norway (down \$854 million), Azerbaijan (down \$624 million) and the United States (down \$364 million). Four countries—Venezuela, Denmark, Algeria, and the United Arab Emirates (UAE)—recorded declines of between \$100 million and \$200 million each, with shipments from the UAE virtually disappearing. France, Trinidad and Tobago, and the Ukraine posted no sales to Canada last year after having supplied \$65 million, \$63 million and \$9 million, respectively, in crude oil imports the year before.

With crude oil exports up more than imports, the trade surplus for these products widened by \$6.5 billion, from \$21.6 billion in 2009 to \$28.1 billion last year.

Canadian exports of non-crude petroleum oils were up \$2.8 billion (23.5 percent) to \$14.8 billion last year. Exports to the United States accounted for the gains as they were up by \$3.4 billion (31.9 percent). Limiting the gains were losses to European destinations. Combined, exports of these products to France, Germany, Italy, the Netherlands, Spain, Switzerland and the United Kingdom fell by \$438 million, led by a \$140-million decline to the Netherlands. At the same time, Canadian imports of non-crude oils increased by nearly \$2.7 billion (38.3 percent) to \$9.6 billion. The United States accounted for roughly half the gains at \$1.3 billion. Imports from the Netherlands posted the largest decline, at \$130 million. As a result of these increases, there was

a small increase in the trade surplus for non-crude petroleum oils, to \$5.2 billion in 2010 from \$5.0 billion a year earlier.

Exports of petroleum gases were up marginally by \$19.7 million (0.1 percent) between 2009 and 2010, to \$18.4 billion. Virtually all of these exports were destined for the United States. Imports of petroleum gases advanced more strongly than exports, rising by \$659.4 million (18.6 percent) to \$4.2 billion. About two thirds of the increase came from the United States, with the remainder largely coming from Trinidad and Tobago (up \$135 million) and Qatar (up \$53 million). As imports were up more than exports, the surplus in petroleum gas trade narrowed by \$640 million to \$14.2 billion in 2010.

About half of the remaining smaller energy categories registered a deterioration in their trade balances last year, while the other half posted improvements. For example, coal recorded the largest gain, as its trade surplus widened by \$1.0 billion, while electricity recorded the biggest loss, with a \$364 million-narrowing of its trade surplus. These categories contributed about \$0.5 billion to the overall \$6.0 billion increase in the energy trade surplus.

As noted above, exports to China have increased rather strongly over the last couple of years. Two commodities have accounted for the bulk of the increase—coal and petroleum coke. For coal, exports to China were up by over 53 percent last year after having almost quadrupled the year before, while coke exports jumped by 358.5 percent in 2010 after having risen by over 67 percent a year earlier. Coal is the larger of the two export products, accounting for roughly eight of every ten dollars of shipments of energy products to China.

Vehicles and Parts⁶

As reported earlier, exports of vehicles and parts reversed a five-year slide and posted a gain in 2010. For the year as a whole, exports were up \$11.8 billion (30.8 percent) to \$50.2 billion. Imports also increased, although at a slower pace. Imports of vehicles and parts posted a \$10.9-billion increase to \$60.3 billion, up 22.1 percent over the 2009. With these movements, the automotive trade deficit narrowed to \$10.1 billion in 2010 from \$11.0 billion a year earlier.

Some 96 percent of Canadian automotive exports were destined for the United States in 2010, while that country supplied roughly two thirds of Canada's automotive imports. Other important suppliers of automotive products to the Canadian market include Mexico (9.9 percent), Japan (9.5 percent) and Germany (5.6 percent).

The bulk of the changes in automotive trade can be attributed to three products—passenger vehicles, transportation vehicles (i.e. trucks) and automotive parts. Together, these three products accounted for over 95 percent of exports and nearly 88 percent of imports of automotive products.

Passenger vehicles were the largest of the three major automotive product categories, accounting for over 75 percent of automotive exports and nearly 40 percent of automotive imports in 2010. Passenger vehicle exports were up 43.0 percent (\$11.4 billion) to \$38.0 billion last year, with the United States accounting for all of the increase. At the same time, imports of these products grew by 18.5 percent (\$3.6 billion) to \$23.0 billion. Import gains were led by the United States (\$2.1 billion), followed by Mexico (\$0.8 billion) and Germany (\$0.6 billion). Korea (down \$116 million) and Brazil (down \$100 million) registered the largest declines over the year. With exports advancing

considerably more than imports, the trade surplus for passenger vehicles more than doubled in 2010, rising from \$7.2 billion in 2009 to \$15.0 billion last year.

Parts and accessories were the second-largest category of automotive trade, and represented 18 percent of automotive exports and 30 percent of imports in 2010. Trade in these products expanded with the pickup in North American automotive production: exports increased by \$2.1 billion to \$9.1 billion, while imports were up by \$3.4 billion to \$18.4 billion. With these movements, the trade deficit in automotive parts and accessories widened by \$1.3 billion to \$9.3 billion. On the export side, the bulk of the increase was to the United States (up \$2.0 billion) followed by Mexico (up \$57 million). For imports, the United States accounted for about 70 percent of the increase (\$2.4 billion), with Japan (\$286 million), Mexico (\$273 million), Korea (\$192 million) and China (\$173 million) accounting for most of the remainder of the gains.

Canadian truck exports have virtually disappeared over the past decade or so. They reached a peak of \$14.4 billion in 2002 and have fallen every year since, with the exception of the slight increase registered in 2005. In 2010, exports were valued at \$705 million, less than one-twentieth of the 2002 value; export values have more than halved in each of the past three years. The bulk of the decline was in shipments to the United States. At the same time, truck imports were up by more than a third last year, or nearly \$3.0 billion. Canada sources over 95 percent of all truck imports from its two North American neighbours, so it is no surprise that imports of trucks sourced in the United States led the advances (up \$1.8 billion) followed by Mexico (up \$940 million).

⁶ HS Chapter 87.

Mechanical Machinery and Appliances⁷

Mechanical machinery and appliances (hereafter machinery) comprises a single chapter in the HS classification system. It is also one of the largest categories of goods in Canada's trade, covering a variety of items ranging from ball bearings to mobile cranes and derricks.

Machinery exports fell \$1.1 billion (3.7 percent) in 2010, to \$28.8 billion. Declines were widespread, with only 36 of 87 subcategories registering increases. Leading the declines were gas turbines (mainly for aircraft), air or vacuum pumps, appliances for manufacturing semiconductor crystals, and computers and components, as these exports decreased by \$349 million, \$321 million, \$220 million, and \$196 million, respectively. A pickup in the automotive sector led to gains for piston engines and engine parts, which partially offset the declines. Notable declines occurred in exports to China (down \$279 million), Mexico (down \$201 million), Korea (down \$134 million) and France (down \$112 million). There was a gain of \$132 million posted to Russia.

In contrast to exports, imports of machinery rose over 2010, up \$4.1 billion (7.8 percent) to nearly \$57.0 billion. The vast majority of the increase went to four countries—China, the United States, Mexico and Japan—as imports from those countries rose by \$1.6 billion, \$1.6 billion, \$695 million and \$415 million, respectively. Piston engines posted the largest increase, at \$1.1 billion followed by computers, self propelled dozers, and engine parts, at \$933 million, \$721 million and \$381 million, respectively. Gas turbines posted the largest decrease, at \$645 million.

The combination of falling exports and rising imports in 2010 meant that the trade deficit for mechanical machinery and appliances widened by \$5.2 billion to \$28.2 billion, completely erasing the \$4.3-billion improvement in the balance registered in 2009. The trade deficits with China (up \$1.9 billion), the United States (up \$1.6 billion), Mexico (up \$0.9 billion) and Japan (up \$0.5 billion) all widened, to account for over 90 percent of the deterioration in the trade balance.

Electrical and Electronic Machinery and Equipment⁸

Exports of electrical and electronic products fell by \$1.1 billion to \$15.1 billion, most notably to the United States (down \$1.0 billion, or 90.6 percent of the total). Smaller declines to Mexico (down \$154 million) and Hungary (down \$96 million) accounted for much of the remainder while a \$71-million increase in exports to China helped stem the losses. Among the products that comprise this category, gains and losses were evenly split with 23 of the 48 major subcomponents posting gains, another 23 posting losses, and no trade in the final two categories. However, the losses compiled were greater than the gains and so overall exports fell. The key losses were concentrated in three products—integrated circuits, telephone and related equipment, and television receivers—which fell by a combined \$1.2 billion.

Imports of electrical and electronic products advanced to \$42.5 billion in 2010, up \$4.2 billion from a year earlier. Higher imports from China (up \$1.5 billion), Mexico (up \$1.2 billion), the United States (up \$0.8 billion), Denmark (up \$0.4 billion) and Taiwan (up \$0.3 billion) accounted for the overall gain. Increases were widespread

7 HS Chapter 84.

8 HS Chapter 85.

across products, led by telephone and related equipment, insulated cables and wires, electric generators and rotary converters, and semiconductor devices, to account for two thirds of the gain.

With exports falling by \$1.1 billion and imports expanding by \$4.2 billion in 2010, the trade deficit in electrical and electronic machinery and equipment widened by \$5.3 billion to nearly \$27.5 billion.

*Technical and Scientific Equipment*⁹

Exports of technical and scientific equipment edged down 0.6 percent (\$30.8 million) to \$5.4 billion last year. On a regional basis, losses were widespread, but small for the most part. The largest export decline occurred with Germany, where exports were down by \$15.9 million. On the other hand, exports to the United Kingdom advanced \$34.3 million, while those to Hong Kong and the United States were up by \$21.3 million, and \$20.6 million, respectively. At the same time, imports rose by \$343 million to \$11.6 billion. Gains were led by Japan (up \$102 million), Mexico (up \$77 million) and China (up \$74 million), while imports from the United States were down by \$76 million.

On the export side, gains were led by liquid crystal devices and lasers (up \$57.4 million), followed by miscellaneous machines (up \$32.8 million), while losses were largest for direction finding compasses and navigational instruments (down \$61.0 million) and surveying, meteorological, and geophysical instruments (down \$50.2 million). For imports, gains were most notable for surveying, meteorological, and geophysical instruments (up \$104.6 million) and automatic regulating or control instruments and their parts (up \$82.2 million), but were partially offset by losses in medical/surgical instruments and appliances (down \$64.4 million).

9 HS Chapter 90.

10 HS Chapters 1 through 24.

Again, the combination of falling exports and rising imports set the stage for a deterioration of the trade balance for technical and scientific equipment. Last year, the trade deficit in these products widened by \$374 million, to \$6.1 billion.

*Agricultural and Agri food Products*¹⁰

Canadian exports of agricultural and agri food products edged up \$382 million (1.0 percent) to \$39.2 billion in 2010. Exports to Mexico led the way, up \$213 million, while exports to six other countries (the Netherlands, China, Korea, Pakistan, Russia and the United Arab Emirates) registered gains of between \$100 million and \$200 million for each. At the same time, important losses accrued to Iraq (down \$263 million) and to Saudi Arabia, Morocco, India and Italy, with declines of between \$100 million and \$200 million each. Exports of canola oil posted the largest increase, up \$644 million. Increased exports to China were responsible for over 87 percent of the gain. Soya bean exports also advanced, up \$310 million from 2009, with the Netherlands accounting for nearly 70 percent of the increase. Pork exports expanded by \$212 million, with important gains to the United States and Russia. By contrast, price corrections in cereals and grains contributed to declines in the value of their exports in 2010. For example, wheat prices were down 16.9 percent while barley prices were off by 13.9 percent. The net result was that the value of wheat exports tumbled \$1.4 billion and barley exports declined by \$115 million. Exports of frozen potatoes and other vegetable also fell in 2010, down \$135 million, with two thirds of the decline attributed to fewer sales in the U.S. market.

Imports of agricultural and agri food products also rose in 2010, but by less than for exports. For the year, imports of this major commodity group were up by \$134 million (0.5 percent) to \$29.9 billion. For the most part, changes by suppliers were fairly small. For example, the largest increases were a \$147 million rise in imports from Mexico followed by a \$54 million increase from Guatemala, while the largest declines were posted by the United States (down \$333 million) and New Zealand (down \$33 million). Likewise, gains and losses by product were fairly small. A \$178-million advance in ethyl alcohol led all imports of agricultural and agri food products, followed by coffee (up \$110 million) and sugar (up \$104 million), while a \$105-million reduction in soya bean oilcakes posted the largest decline.

With exports rising more than imports, Canada's trade surplus in agricultural and agri food products widened by \$249 million to \$9.2 billion in 2010.

*Minerals and Metals*¹¹

Rising prices for primary commodities proved a boon to trade in minerals and metals last year. Exports of minerals and metals jumped up by \$14.9 billion to \$63.4 billion in 2010. Gains were registered across all HS chapters that make up this category, with the exception of articles of stone, plaster, and cement (HS Chapter 68) and glass and glassware (HS Chapter 70), which posted declines of \$62 million and \$54 million, respectively. Advances were led by precious metals and stones, where exports were up by \$7.8 billion to account for slightly over half the overall gain. Iron and steel (up \$2.0 billion), aluminum (up \$1.7 billion), and nickel (up \$1.6 billion) also recorded strong gains. Three countries—the United States, the United Kingdom and Norway—accounted

for over 80 percent of the gains, with advances of \$7.2 billion, \$4.1 billion, and \$745 million, respectively.

At the product level, four commodities recorded increases in exports in excess of \$1.0 billion in 2010. Gold led the gains, with exports up nearly \$5.5 billion (65.4 percent) to \$13.8 billion. Gold prices were up 25.9 percent last year and averaged US\$1,224.55 per troy ounce for the year. The United Kingdom accounted for some 55 percent of the gains, followed by the United States, at 36 percent, with Switzerland and Hong Kong accounting for the remainder.

Nickel exports advanced \$1.3 billion (85.5 percent) to \$2.8 billion as prices were up 48.8 percent over the year. Norway (up \$0.6 billion) and the United Kingdom (up \$0.7 billion) accounted for the gains. Exports of unwrought aluminum rose by \$1.2 billion (23.9 percent) to \$6.0 billion, led by gains to the United States (up \$0.7 billion), the Netherlands (up \$0.2 billion), and Mexico (up \$0.1 billion). Finally, exports of silver more than doubled last year, up \$1.0 billion (137.8 percent) to \$1.8 billion. All of the gains came from the United States, which absorbed over 98 percent of total Canadian exports of silver.

On the import side, imports of metals and minerals were up \$9.5 billion in 2010, to \$49.0 billion. As was the case for exports, the gains were widespread, with only lead and related articles (HS Chapter 78) registering a decrease last year. Precious metals and stones (up \$3.5 billion), iron and steel (up \$2.2 billion), articles of iron and steel (up \$1.1 billion) and metal ores (up \$1.0 billion) led the gains. Geographically, gains were widespread. The United States accounted for 43.4 percent of the overall increase in

¹¹ HS Chapters 25, 26, and 68 through 83, except for Chapter 77. Chapter 77 is being held in reserve and presently does not exist in the HS system.

imports, followed by Argentina (9.7 percent), Peru and the United Kingdom (6.3 percent each), and China (6.0 percent).

Gold imports, which accounted for nearly one third of the increase, were up by \$3.1 billion (67.8 percent) to \$7.6 billion. Three countries—Argentina, Peru and the United Kingdom—accounted for nearly 60 percent of the overall gain in gold imports, up by \$888 million, \$547 million, and \$377 million, respectively. Thus, gold accounted for some 96.6 percent of the overall increase in metal and mineral imports from Argentina, some 91.0 percent for these imports from Peru, and 63.0 percent of these imports from the United Kingdom.

With exports of metals and minerals increasing by more than imports in 2010, the trade surplus for this category widened by \$5.4 billion to \$14.4 billion.

Chemicals, Plastics, and Rubber¹²

Exports of chemicals, plastics, and rubber increased by \$2.7 billion to \$41.5 billion in 2010. Fertilizers posted the largest gain, up \$1.4 billion, followed by plastics (up \$744 million), organic chemicals (up \$670 million), inorganic chemicals (up \$480 million), and rubber (up \$410 million). A \$1.4 billion decline in pharmaceuticals put a cap on the gains. The United States accounted for over 60 percent of the gains, Brazil accounted for 20 percent and China 10 percent.

The overall gain in exports of fertilizers was due to a \$1.5-billion rise in potash exports and a \$98-million decline in nitrogen based fertilizers. The United States accounted for slightly over half of the increase in potash exports, with Brazil, China and Malaysia together accounting for a further 38 percent of the overall increase.

Exports of plastics were up by 7.2 percent (\$744 million). Polyethylene (up \$391 million) and polyvinyl chloride (up \$67 million) were responsible for over 60 percent of the overall gain in plastics.

The net decline in exports of pharmaceuticals was the result of a \$1.7-billion decline in dosage-form medicaments that was partially offset by a \$166-million increase in exports of blood and vaccines. The United States accounted for 73.5 percent of the decline for dosage-form medicaments, with Ireland (down 12.5 percent) and Switzerland (down 10.7 percent) accounting for much of the remainder.

Imports of chemicals were up by \$1.8 billion to \$55.2 billion in 2010. The gains were greatest for plastics (up \$1.3 billion), rubber (up \$495 million), and inorganic chemicals (up \$437 million), but were partially offset by a \$1.0-billion decrease in imports of pharmaceuticals. The bulk of the gains came from increased imports from the United States (up \$1.7 billion), China (up \$352 million), and Kazakhstan (up \$179 million), while notable declines were registered for Ireland (down \$685 million), Switzerland (down \$296 million) and Australia (down \$186 million).

Canadian imports of plastics were up across most subcategories, most notably for polypropylene (up \$253 million), polyethylene (up \$207 million), polyacrylics (up \$135 million) and polyesters (up \$110 million). Imports from the United States were up \$1.2 billion, to account for over 85 percent of the overall increase in plastics imports.

Imports of rubber and related products were led by increases in natural rubber (up \$222 million) and synthetic rubber (up \$127 million) to account for about 70 percent of the overall advance in this subcategory.

¹² HS Chapters 28 through 40.

For inorganic chemicals, aluminum oxides, radioactive isotopes, and miscellaneous metal oxides accounted for about two thirds of the increase in imports last year.

The \$2.7-billion increase in exports was greater than the \$1.8-billion increase in imports in 2010, resulting in a \$0.9-billion narrowing of Canada's trade deficit in chemicals, plastic, and rubber, to \$13.7 billion last year.

*Wood, Pulp, and Paper*¹³

As mentioned in the previous chapter, exports of forestry products halted a five-year overall slide in exports. In 2010, exports of wood, pulp and paper increased by \$2.4 billion to \$27.2 billion over 2009, with gains in pulp (up \$2.0 billion) and wood (up \$1.3 billion) outweighing a \$0.9 billion decline in paper and paper products.

Roughly half of the advance came from greater exports to China. Japan and India were next, with each accounting for a little over 10 percent of the gain, followed by Korea and the United States, at a little over 5 percent of the advance for each country.

Pulp exports were up, led by chemical wood pulp (up \$1.3 billion) and wood pulp from mechanical or chemical pulp processes (up \$423 million). Together, these two products accounted for over 85 percent of the overall increase in pulp exports.

For wood exports, lumber accounted for the bulk of the increase (up \$1.1 billion), with particle board and logs making up most of the remainder of the gains. In the case of lumber, the United States, China and Japan together made up about 90 percent of the overall increase, accounting for 46 percent, 33 percent, and 13 percent of the gains, respectively.

Broad declines were registered for exports of various paper and paperboard products in 2010. Overall, outward shipments fell by \$910 million, as exports of uncoated paper fell by \$683 million, or 75 percent of the overall decline. Fewer exports of uncoated paper to the United States accounted for virtually all of the decline.

Imports of wood, pulp, and paper rose by \$138 million in 2010. Wood led the advance, as imports were up by \$245 million. Pulp was the only other category to post an increase, with imports ahead by \$32 million. Fewer imports were reported for paper and paperboard (down \$71 million), books and newsprint (down \$57 million), manufactures of straw (down \$9 million), and cork (down \$3 million).

With exports up by \$2.4 billion and imports advancing by only \$138 million, the trade surplus in wood, pulp and paper widened by \$2.2 billion to \$14.3 billion in 2010.

*Textiles, Clothing, and Leather*¹⁴

Canadian exports of textiles, clothing and leather (TCL) reversed a seven-year slide in exports with a \$347-million increase in 2010, as total TCL exports reached \$4.4 billion. Increases were registered in 12 of the 19 major categories that comprise this group. Exports to the United States advanced \$119 million, while those to Hong Kong and China were up by \$80 million and \$33 million, respectively, to account for roughly two thirds of the overall gains.

Gains in exports were led by furskins and artificial fur (up \$120 million) and raw hides and skins (other than furskins) (up \$95 million), followed by impregnated textiles (up \$45 million) and man-made filaments, yarns, and fabrics (up \$44 million), to make up the bulk of the advances.

¹³ HS Chapters 44 through 49.

¹⁴ HS Chapters 41 through 43, and 50 through 65.

Imports of TCL products also rose in 2010, up \$322 million to \$16.0 billion. As with exports, gains were widespread, with only 4 of the 19 major categories that make up this group posting declines over their 2009 levels. Gains were small across the group, with leather articles registering the largest increase, at \$90 million. Similarly, losses were small, with imports of woven apparel down the most, at \$113 million, followed by furskins at \$11 million.

Imports from China were up the most (\$177 million), followed by Cambodia (up \$63 million), Poland (up \$48 million) and Mexico (up \$36 million). At the same time, imports from the Netherlands were down the most, at \$48 million, followed by India (down \$44 million).

With exports rising by \$347 million and imports up by only \$322 million, the trade deficit for TCL products improved marginally (down \$24 million) to \$11.6 billion in 2010.

Consumer Goods and Miscellaneous Manufactured Products¹⁵

Exports of consumer and miscellaneous manufactured products fell by \$2.2 billion in 2010. All of the decline was attributable to special provisions, in particular to reductions in unclassifiable exports (generally these are low-value export transactions and confidential commodities), repairs, and goods of U.S. origin returning to the United States without transformation. Once these special provisions are removed from consideration, exports of the remaining consumer and miscellaneous manufactured products increased by \$303 million, with some 85 percent of the advance attributable to furniture and bedding, which rose by \$259 million last year.

Seats, other than barber and dental seats, led the gains for furniture exports as they rose by \$307 million in 2010. The principal export category was “parts for seats,” which accounted for 94 percent of all exports of these products. The main destination for exports of seats was the United States, which accounted for some 90 percent of the overall shipments abroad.

Exports of toys, games, and sports equipment, the next largest subcomponent, also increased last year, up \$34 million. A \$107 million gain in articles for funfair, table or parlor games was mostly offset by declines in toys, sporting goods, and other entertainment articles, which fell by \$47 million, \$31 million, and \$11 million, respectively.

Imports of consumer and miscellaneous manufactured products were up \$1.1 billion last year, with just under 40 percent of the gain attributable to special provisions. After taking these special provisions into account, imports of consumer and miscellaneous manufactured products were up by \$664 million. Furniture and bedding accounted for the increase, up \$780 million last year; all other major subcomponents that comprise this group registered fewer imports last year than in 2009.

All subcomponents of furniture and bedding registered increased imports in 2010: seats and their parts accounted for just over half the increase, with miscellaneous furniture and lamps and lighting fixtures accounting for another 30 percent of the overall increase.

Articles for funfair, table or parlor games registered the largest decline in consumer products, down an overall \$211 million in 2010. A \$303-million decline in imports of these products from China was behind the decline.

¹⁵ HS Chapters 66, 67, and 91 through 99.

Other Transportation Equipment¹⁶

Exports of other transportation equipment fell by 10.4 percent (\$1.2 billion) to \$10.7 billion in 2010. Losses were registered in all three subcomponents of this group: aircraft and related equipment exports were down by \$925 million, while those for railway equipment, and ships and boats, were down by \$197 million and \$117 million, respectively.

Declines in aircraft and related equipment mainly centred on aircraft, with exports falling by \$868 million to \$6.9 billion, accompanied by a \$515-million decline in exports of aircraft parts. Sales of aircraft to the United States were down \$1.1 billion while those to Denmark and Germany fell by \$358 million and \$353 million, respectively. By contrast, exports to the United Kingdom were up by \$388 million. Increases in excess of \$100 million were also recorded for Switzerland (up \$158 million), Latvia (up \$155 million), Ethiopia (up \$147 million) and Angola (up \$112 million).

On the import side, a \$629-million decline for aircraft and related equipment was partially offset by increases of \$109 million for ships and boats and \$8 million for railway equipment.

The decline in imports of aircraft and related equipment was dominated by a \$515-million decrease in parts for aircraft, supported by an \$88 million decline for aircraft. For aircraft parts, three countries—the United Kingdom, the United States and Japan—accounted for much of the overall decline, as imports from these three countries fell by \$229 million, \$159 million, and \$123 million, respectively.

For railway equipment, advances for locomotives, freight cars, containers, and parts were largely offset by declines for self propelled and not self propelled coaches.

Yachts and other pleasure vessels, up \$75 million, and cargo vessels, up \$52 million, accounted for most of the increase in imports of ships.

With exports falling more than imports, the trade surplus in other transportation equipment narrowed by \$726 million to \$3.3 billion in 2010.

Trade by the Provinces and Territories

Canadian merchandise trade rebounded in 2010 across most provinces and territories, with a few exceptions: exports declined for Manitoba and the Yukon; imports into the Northwest Territories were down; and both exports and imports fell for Prince Edward Island.

Ontario posted the largest recovery in trade among the provinces and territories, as the province accounted for more than one half of the overall increase in Canadian merchandise exports in 2010, and over 70 percent of the rise in merchandise imports. Overall, Ontario's exports were up \$20.8 billion (19.1 percent) to \$168.5 billion and imports advanced by \$27.4 billion (13.2 percent) to \$235.7 billion (Table 5 2). On the export side, half of the gains (\$13.2 billion) came from the automotive sector, with precious metals and stones responsible for another quarter of the gains (\$6.3 billion). Other sectors with important increases included iron and steel (up \$1.5 billion), nickel (up \$1.1 billion), and chemicals, both inorganic and organic (together up \$1.1 billion). A number of sectors posted declines, the most important of which were pharmaceuticals (down \$1.5 billion) and electrical machinery and equipment (down \$0.9 billion). As with exports, the increase in Ontario's imports was greatest in automotive products (up \$10.6 billion), which

¹⁶ HS Chapters 86, 88, and 89.

TABLE 5-2

Merchandise Trade by Province and Territory, 2010
(\$ millions and percent)

	2010 Exports \$	Export Growth %	Export Share %	2010 Imports \$	Import Growth %	Import Share
Ontario	168,459.9	14.1	42.2	235,670.9	13.2	58.4
Alberta	78,662.3	11.3	19.7	19,218.2	7.7	4.8
Quebec	59,205.1	2.0	14.8	66,951.9	5.8	16.6
British Columbia	29,320.1	14.5	7.3	37,052.2	1.1	9.2
Saskatchewan	24,195.4	10.4	6.1	8,108.9	11.9	2.0
New Brunswick	12,696.4	28.1	3.2	10,694.5	13.8	2.7
Manitoba	10,365.2	-2.5	2.6	13,773.4	5.9	3.4
Newfoundland	9,212.5	6.7	2.3	3,576.9	35.4	0.9
Nova Scotia	4,413.2	1.1	1.1	8,080.6	21.4	2.0
Northwest Territories	2,069.1	35.6	0.5	0.2	-89.8	0.0
PEI	716.9	-8.9	0.2	41.1	-0.4	0.0
Yukon Territory	98.6	-23.3	0.0	94.7	22.4	0.0
Nunavut	6.1	53.6	0.0	83.8	68.1	0.0
Total	399,420.7	11.0	100.0	403,347.2	10.5	100.0

Source: Office of the Chief Economist, DFAIT; with data from Statistics Canada.

accounted for 39 percent of the overall increase. Mechanical and electrical machinery and equipment (up \$3.4 billion and \$3.3 billion, respectively) accounted for a further 24 percent of the total provincial increase.

Exports from Alberta posted the next-largest increase, up \$8.0 billion (11.3 percent) to \$78.7 billion last year. Over 95 percent of the gains came from energy, with virtually all of the gains originating from crude oil. As reported earlier, most of the gains in this sector came about because of price increases, with volumes holding fairly steady over last year. Imports into Alberta advanced by \$1.4 billion (7.7 percent) to \$19.2 billion. Automotive products led the gains with an increase of \$307 million, followed by articles of iron and steel, at \$278 million. Conversely, aircraft and aircraft parts posted the largest decline in provincial imports last year, at \$291 million.

British Columbia registered the third-largest increase in exports among the provinces and territories in 2010, with exports up \$3.7 billion (14.5 percent) to \$29.1 billion. The strength in international commodity markets was reflected in these gains as mineral fuels and oils (up \$1.2 billion), wood (up \$1.0 billion), pulp (up \$0.9 billion), and mineral ores (up \$0.5 billion) accounted for over 90 percent of the advance. However, in line with the general weakness in Canadian exports of paper products in 2010, provincial exports of paper fell \$340 million last year. At the same time, the province posted a small increase in imports, up \$394 million (1.1 percent) to \$37.1 billion. Strong gains in mineral fuels (up \$605 million) and mechanical and electrical machinery and equipment (up \$351 million and \$347 million, respectively) were largely offset by a \$1.1-billion decline in automotive imports.

Higher energy prices also impacted trade in Newfoundland and Labrador, where a \$311 million increase in energy exports accounted for about half of the overall \$580-million gain in provincial exports. Likewise, rising prices boosted imports of energy by \$709 million to fully account for three quarters of the overall \$934-million increase in that province's merchandise imports.

Rising international energy prices affected the energy trade in every Canadian province. For New Brunswick, energy accounted for 80.6 percent of the increase in provincial exports and 75.1 percent of the increase in imports to that province. Energy accounted for 82.5 percent of the increase in imports to Quebec; for 30.7 percent of the increase to Manitoba; and for 80.0 percent of the increase to Nunavut. Conversely, there was little impact on the import side in Saskatchewan, although energy accounted for over 70 percent of the increase in that province's exports.

For Prince Edward Island, a \$27.0-million increase in exports of fresh and prepared seafood was more than offset by a \$43.4 million decline in vegetable preparations and an \$18.6-million decline in mechanical machinery and appliances. As a result, exports from the province slipped 8.9 percent (\$70.2 million) to \$716.9 million.

Quebec benefited from a \$1.4 billion increase in exports of aluminum. Precious metals and stones also boosted exports from Quebec by \$694.6 million, from Nunavut by \$680.2 million and from the Northwest Territories by \$570.1 million. By contrast, exports of cereals posted notable losses, down \$81.7 million in Manitoba, \$645.1 million in Saskatchewan, and \$752.8 million in Alberta. Aircraft exports from Quebec declined \$1.0 billion in 2010.

A Forecast for Canadian Merchandise Exports

Introduction

The rapid growth of developing economies is changing the global economic landscape. Newly emerging economies are becoming global powers, while advanced economies are beginning to see their influence wane. While the world is already witnessing evidence of these global economic changes, as emerging markets continue to grow at faster rates than advanced economies, over the long term the shift in global economic power will become even more pronounced. These changes will affect Canada in many ways, including exerting a direct impact

on Canada's future trade patterns. The countries that are currently among Canada's top export markets may not be the same in the future.

Employing a frequently-used and well-tested model of trade in conjunction with private-sector forecasts of economic growth for each of Canada's trading partners, we develop a long-term outlook for Canadian exports to 2040. The results of this forecast show that, due to size and proximity to Canada, the U.S. will continue to be, by far, Canada's most important export market. However, as a result of their strong growth, China, India, and

Brazil will all become much more important destinations for Canadian exports going forward.

The Gravity Model of Trade

The gravity model of trade is a commonly used tool to analyze trade flows between countries. The name *gravity* is given to this model because, similar to the model used in physics to explain the gravitational force between two bodies, it shows that the trade between two countries is mainly a function of the economic size of the two countries and the distance between them. The model is widely used for many reasons. First, the model has high explanatory power, meaning the model provides a good prediction of current trade flows. Second, the model generates consistent results: different gravity models applied to different countries, regions, and time periods yield similar findings. Gravity models of trade also allow for the addition of other variables that impact trade, such as common language, membership in the WTO, and bilateral free trade agreements. The following gravity model was designed to explain Canada's merchandise exports.

$$\text{Exports} = F(\text{GDP, distance, WTO membership, FTA, landlocked, language, U.S.})$$

where,

exports is Canadian merchandise exports to each individual country in 2007;

GDP is real GDP of the export market; distance is the partner country's distance from Canada; and,

the other terms are dummy variables for WTO membership, a free trade agreement with Canada, being landlocked, and having English or French as a spoken language. Finally a special dummy variable was introduced for the U.S., because it shares a land border, and a unique economic relationship, with Canada.

The model is based on 175 observations and has a high explanatory power, accurately predicting roughly 90 percent of Canada's current merchandise exports. This model was then shocked using a private third-party forecast for long-term GDP to give a prediction of Canada's future exports in 2040. Because GDP is the only variable allowed to change¹, it is the difference in each country's relative GDP growth that drives the forecast for Canada's trade.

GDP Forecast

IHS Global Insight (GI) provided the forecast for GDP growth to 2040 used in the model. GI predicted that by 2040 world GDP will increase to more than two and a half times its current level, from approximately US\$50 trillion to US\$130 trillion. Most of this growth will come from the emerging markets, especially in the emerging Asia-Pacific region. By 2040 the emerging Asia-Pacific region will constitute 32 percent of global output, up from 16 percent in 2009. Advanced economies will fall from 68 percent of output in 2009 to 48 percent in 2040. Other emerging markets in Latin America and Caribbean, Europe, the Middle East and Africa will also witness their share of global GDP

¹ Variables such as WTO membership and free trade agreements are assumed to remain constant, while others such as landlocked or distance do not change over time.

Top 20 Destinations for Canadian Merchandise Exports, 2009 and 2040

Rank	Top 20 in 2009	Top 20 in 2040
1	United States	United States
2	United Kingdom	China
3	China	United Kingdom
4	Japan	India
5	Mexico	Mexico
6	Germany	Germany
7	South Korea	France
8	Netherlands	Japan
9	France	Brazil
10	India	South Korea
11	Belgium	Italy
12	Italy	Spain
13	Australia	Australia
14	Norway	Turkey
15	Brazil	Netherlands
16	Hong Kong	Russia
17	United Arab Emirates	South Africa
18	Switzerland	Poland
19	Saudi Arabia	Israel
20	Spain	Ireland

increase, rising from a combined share of 16 percent in 2009 to 20 percent in 2040. It should be noted that the GI forecast is just one of many long-term forecasts that could be used in this exercise, however, while these forecasts may differ for individual countries the broad regional trends GI identified are similar to most other long-term forecasts.

Canada's Export Markets in 2040

The results of this exercise show a scenario wherein the composition of Canada's top 20 export markets in 2040 may differ slightly from what it is today. The United States would remain Canada's largest trading partner far into the future. In 2010, the U.S. market accounted for 74.9 percent of Canadian merchandise exports, already down from 77.7 percent in 2008 prior to the global economic

crisis. By 2040 the U.S. share of Canadian exports is expected to be 75.5 percent. This is not surprising; despite the rapid growth in emerging economies, the United States remains a large and wealthy market that is right next door to Canada, whereas emerging markets are a significant distance away. In short, proximity is important. Likewise, the United Kingdom, Mexico, Germany, and France would remain among Canada's top 20 export markets. Those countries that are expected to see the largest improvements in rank as export markets for Canada are those predicted to see large growth in their GDP: China, India, Brazil and Spain. Strong forecast GDP growth suggests that Turkey, Russia, South Africa, Poland, Israel and Ireland will all be included in Canada's top 20 list by 2040. By contrast,

due to their relatively slower growth outlook, Belgium, Norway, Hong Kong, the United Arab Emirates, Switzerland and

Saudi Arabia would no longer be among Canada's top 20 merchandise export markets in 2040.

Overview of Canada's Investment Performance

The ebb and flow of regional economic prospects is reflected by the movements of capital around the world. On the global scale, investment is increasingly being directed toward Asia, Latin America, and Africa. These are precisely the areas where Canadian investors have been concentrating their efforts, as direct investment flows to the non-OECD rest of the world increased and stocks of direct investment with these areas were on the rise. At the same time, ongoing problems and weak outlook for many European nations has reduced the attractiveness of that region and Canadian investors have responded by divesting from that area.

The prudent macroeconomic and fiscal stewardship in Canada going into and coming out of the recession is a positive in the eyes of investors. That, coupled with Canada's relatively strong economic outlook among the developed economies, has made Canada an attractive place to invest. Accordingly, investment into Canada was on the rise in 2010, led by North American and Asian investors.

Global Foreign Direct Investment Flows

Global inflows of foreign direct investment (FDI) were stagnant in 2010, rising marginally from US\$1,114 billion in 2009 to almost US\$1,122 billion in 2010, according to the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (Table 6-1).¹ A

strong rebound in FDI flows to developing Asia and Latin America offset declines in inflows to developed countries.

The source of funding also shifted as increased profits of foreign affiliates, especially in developing countries, boosted reinvested earnings, while the uncertainties surrounding global currency markets and European sovereign debt resulted in negative intracompany loans and lower equity investments. Moreover, cross-border mergers and acquisitions (M&As) increased by 37 percent in 2010, while international greenfield projects fell both in number and in value.

The year was marked by a drop in flows during the second quarter, a rebound in the third quarter, and a flat fourth quarter. Moreover, the pattern of investment inflows was uneven among regions. In particular, FDI inflows to developed countries contracted further in 2010, while those to developing and transition economies recovered, surpassing the 50-percent mark of global FDI flows for the first time.

FDI inflows to the developed countries fell 6.9 percent to US\$526.6 billion. This was in spite of a 43-percent surge in FDI in the United States. At US\$56.2 billion, this was the single biggest increase in FDI among the major economic regions.

FDI to European nations fell most sharply, down 19.9 percent (US\$72.1 billion) to the EU and 21.9 percent (US\$83.0 billion) to the continent as a whole. The Netherlands and Luxembourg saw significant

¹ Global FDI inflows data taken from UNCTAD's *Global Investment Trends Monitor No. 5*, January 17, 2011.

TABLE 6-1Global FDI flows by Region and Selected Countries
(US\$ billions and %)

	FDI inflows				FDI outflows			
	2009	2010 ^a	Change (%)	Share (%)	2009	2010 ^a	Change (%)	Share (%)
World	1,114.1	1,122.0	0.7	100.0	1,188.7	1,346.2	13.2	100.0
Developed economies	565.9	526.6	-6.9	46.9	882.3	969.5	9.9	72.0
Europe	378.4	295.4	-21.9	26.3	503.5	516.7	2.6	38.4
European Union	361.9	289.8	-19.9	25.8	433.6	450.0	3.8	33.4
Austria	7.1	12.6	78.8	1.1	6.5	10.8	67.4	0.8
Belgium	33.8	50.5	49.5	4.5	-17.0	31.1	-	2.3
France	59.6	57.4	-3.7	5.1	147.2	122.9	-16.5	9.1
Germany	35.6	34.4	-3.5	3.1	78.2	104.9	34.1	7.8
Ireland	25.0	8.4	-66.3	0.7	23.9	16.2	-32.2	1.2
Italy	30.5	19.7	-35.5	1.8	39.2	23.1	-41.0	1.7
Luxembourg	27.3	12.1	-55.7	1.1	18.7	18.3	-2.3	1.4
Netherlands	26.9	-24.7	-	-2.2	26.9	31.9	18.5	2.4
Poland	11.4	10.4	-8.9	0.9	5.2	4.7	-9.9	0.3
Spain	15.0	15.7	4.3	1.4	9.7	22.3	128.7	1.7
Sweden	10.9	12.1	11.6	1.1	25.8	30.1	16.6	2.2
United Kingdom	45.7	46.2	1.2	4.1	44.4	24.8	-44.1	1.8
United States	129.9	186.1	43.3	16.6	248.1	325.5	31.2	24.2
Japan	11.9	2.0	-83.4	0.2	74.7	56.7	-24.1	4.2
Canada	18.7	n.a.	-	-	38.8	36.9	-5.0	2.7
Developing economies	478.3	524.8	9.7	46.8	257.6	316.1	22.7	23.5
Africa	58.6	50.1	-14.4	4.5	4.5	4.0	-11.3	0.3
Egypt	6.7	6.8	1.7	0.6	0.6	1.2	105.8	0.1
South Africa	5.7	1.3	-77.9	0.1	1.2	0.5	-60.9	0.0
Latin America and the Caribbean	116.6	141.1	21.1	12.6	47.6	83.9	76.4	6.2
Brazil	25.9	30.2	16.3	2.7	-10.1	11.5	-	0.9
Chile	12.7	18.2	43.4	1.6	8.1	8.7	8.5	0.6
Colombia	7.2	8.7	20.8	0.8	3.1	6.5	110.6	0.5
Mexico	12.5	19.1	52.9	1.7	7.6	12.7	67.1	0.9
Asia and Oceania	303.2	333.6	10.0	29.7	205.5	228.1	11.0	16.9
West Asia	68.3	57.2	-16.2	5.1	19.0	-0.2	-	0.0
Turkey	7.6	7.0	-8.0	0.6	1.6	1.8	14.6	0.1
South, East and South-East Asia	233.0	274.6	17.8	24.5	186.4	228.2	22.4	17.0
China	95.0	101.0	6.3	9.0	56.5	68.0	20.3	5.1
Hong Kong, China	48.4	62.6	29.2	5.6	64.0	76.1	18.9	5.7
India	34.6	23.7	-31.5	2.1	15.9	13.2	-17.3	1.0
Malaysia	1.4	7.0	409.7	0.6	8.0	13.2	64.7	1.0
Singapore	16.8	37.4	122.7	3.3	18.5	19.7	6.9	1.5
Thailand	5.9	6.8	14.2	0.6	3.8	2.7	-29.2	0.2
South-East Europe and the CIS	69.9	70.5	0.8	6.3	48.7	60.6	24.3	4.5
Russia	38.7	39.7	2.5	3.5	43.7	51.7	18.4	3.8

Source: UNCTAD.

^a Preliminary estimates by UNCTAD.

declines: the Netherlands experienced negative FDI flows (or divestment) in the amount of US\$24.7 billion after having attracted US\$26.9 billion in investment in 2009, while investment flows to Luxembourg more than halved over the year, falling US\$15.2 billion. In addition, uncertainties about sovereign debts also caused declines in FDI, with the largest impacts seen in Ireland and Italy (down US\$16.6 billion and US\$10.8 billion, respectively). Elsewhere, FDI in France and Germany, the region's major economies, fell only slightly (down US\$2.2 billion and US\$1.2 billion, respectively).

FDI inflows to Japan plunged 83.4 percent (US\$9.9 billion) due to a number of large divestments (e.g. Liberty Group, Ford).

In contrast to the developed economies, FDI flows to developing economies rose 9.7 percent to US\$524.8 billion in 2010, due to a relatively fast economic recovery and increasing South-South flows. The value of cross-border M&As—an increasingly important mode of FDI entry into developing countries—more than doubled. Notwithstanding this general increase, significant regional disparities were observed as Latin America and South, East, and South-East Asia experienced strong growth in FDI inflows, while West Asia and Africa saw declines.

FDI inflows to South, East, and South-East Asia rebounded strongly in 2010. After a 17.5-percent decline in 2009, investment into the region rose by 17.8 percent in 2010, to US\$274.6 billion. Booming inflows in Singapore, Hong Kong, China, Indonesia, Malaysia and Vietnam were behind the increase, while India registered a notable decline (31.5 percent).

A surge in cross-border M&As was behind the significant increase in FDI flows to Latin America and the Caribbean in 2010. Overall, FDI into the region reached US\$141.1 billion. Compared with negative

values in 2009, M&As reached US\$32.0 billion in 2010, and nearly reached the peak values registered in the region during the 1990s. By sector, the targets of these deals were mainly in the oil and gas, metal mining, and food and beverages industries. Brazil (US\$30.2 billion) was the largest recipient country for the fourth consecutive year. Mexico (US\$19.1 billion) and Chile (US\$18.2 billion) also experienced significant inflows last year.

After peaking in 2008, inflows to Africa have fallen for the past two years. In 2010, FDI inflows to the region were down by 14.4 percent, to US\$50.1 billion in 2010. Sub-regionally, inflows to North Africa appear to have stabilized, while in sub-Saharan Africa, inflows to South Africa declined to roughly a quarter of their 2009 level. Overall, increased FDI from developing Asia and Latin America to Africa was insufficient to offset the decline of FDI from developed countries, which still account for the largest share of inward FDI flows to many African countries.

FDI flows to West Asia, at US\$57.2 billion, were 16.2 percent lower than they were in 2009. The picture varied by country, with inflows to the United Arab Emirates rebounding modestly from relatively low values in 2009, to little change in performance for Lebanon, to a drop in Saudi Arabia.

The transition economies of South-East Europe and the Commonwealth of Independent States (CIS) registered a marginal increase of 0.8 percent in FDI inflows in 2010, to US\$70.5 billion, after falling more than 40 percent in the previous year. FDI flows to South-East Europe were down by nearly a third due to sluggish investments from European Union countries (traditionally the dominant source of FDI in the sub-region). In contrast, investment in the CIS economies rose by some 5 percent, due to stronger commodity prices and a faster economic recovery.

Turning from a source-based analysis to a destination-based analysis, global FDI outflows rose from US\$1,189 billion in 2009 to US\$1,346 billion in 2010, an increase of 13.2 percent according to the most recent UNCTAD statistics.² Notwithstanding the increase, outflows remain 40.6 percent below their peak level, set in 2007.

The statistical anomaly in which global outflows do not equal global inflows is the result of various reasons, including different methods of data collection between host and home countries, different data coverage of FDI flows (i.e. treatment of reinvested earnings), and different times used for recording FDI transactions. In addition, the fact that outflows exceed inflows suggests that part of flows recorded as outflows in home countries may not be necessarily recorded as inflows of FDI in host countries.

UNCTAD: *Global Investment Trends Monitor No. 6*, April 27, 2011.

According to UNCTAD, the rise of FDI outflows in 2010 reflected an improvement of corporate profits and the increasing internationalization of multinational corporations. The financial crisis has caused firms to rationalize their corporate structure and increase efficiencies wherever possible, often by relocating business functions to cost-advantageous locations.

For the developed countries, FDI outflows for 2010 rose to US\$969.5 billion, up 9.9 percent over the previous year. This was, however, only half of the peak level recorded in 2007. Reflecting the divergent economic situations in the major economies of the developed world, trends in FDI outflows differed markedly across countries and subregions, and also in their

three components—equity investment, reinvested earnings, and other capital flows (mainly intracompany loans).

Outflows from the United States were up US\$77.4 billion (31.2 percent) to US\$325.5 billion. Increased cross-border M&A deals by U.S. firms, which more than tripled in 2010, accounted for about 80 percent of the overall increase.

Outflows from Europe were also up, but only slightly (2.6 percent), reaching US\$516.7 billion in 2010. However, in contrast to their U.S. counterparts, cross-border M&A deals carried out by European companies fell 67.1 percent last year. In some European countries, outflows were mostly driven by intracompany financing to affiliates located abroad (for example, for Germany and Switzerland). For the United Kingdom, traditionally one of the largest investor countries, net outflows tumbled 44.1 percent to US\$24.8 billion—a level last seen in 1993—as parent firms withdrew or were paid back loans from their affiliates in order to strengthen their balance sheets at home.

Similarly, for Japan, outward FDI fell by 24.1 percent to US\$56.7 billion, as declining intracompany loans and reinvested earnings outweighed a 77.8-percent increase in cross-border M&As.

For the developing countries, FDI outflows were up 22.7 percent over 2009 to reach US\$316.1 billion last year. However, there was an uneven pattern among regions, with Latin America and the Caribbean and developing Asia posting strong increases while outward flows from Africa and West Asia declined.

Outward FDI from South, East, and South-East Asia rose by 22.4 percent in 2010, led by Hong Kong, China, Korea, Taiwan and Malaysia. Companies from China continued on a buying spree, actively acquiring overseas assets in a wide range of industries

² Global FDI outflows data taken from UNCTAD's *Global Investment Trends Monitor No. 6*, April 27, 2011.

and countries, as outward flows rose by US\$11.5 billion to a record US\$68.0 billion. Cross-border M&A purchases by companies from the region as a whole surged to US\$93.5 billion in 2010, with China (US\$29.2 billion) and India (US\$26.4 billion) accounting for nearly 60 percent of the region's M&A activity.

For Latin America and the Caribbean, outward FDI flows were up sharply in 2010, rising 76.4 percent (US\$36.3 billion) to US\$83.9 billion. The advances were underpinned by a US\$12.0-billion hike in cross-border M&A activity. The region's multinational firms have increased their acquisitions abroad, particularly in developed countries where investment opportunities have arisen in the aftermath of the crisis. For example, according to UNCTAD, Brazilian companies such as Vale, Gerdau, Camargo Correa, Votorantim, Petrobras and Braskem have undertaken acquisitions in the iron ore, steel, food, cement, chemical, and petroleum refining industries in developed countries. At the same time, Mexican firms such as Grupo Televisa, Sigma Alimentos, Metalsa and Inmobiliaria Carso also purchased firms in the United States in industries such as media, food, motor vehicles and services.

FDI flows from Africa fell for the third consecutive year, slipping to US\$4.0 billion last year from US\$4.5 billion in 2009. Outflows fell significantly from the two major outward investors—Libya and South Africa—which together accounted for more than half of the regional total in 2009. Outflows from Egypt were up strongly in 2010, more than doubling to US\$1.2 billion.

Firms in West Asia withdrew capital in 2010. This was due to a combination of divestment and falling investment values. According to UNCTAD, the largest divestment deals included the US\$10.7-billion sale by Zain Group (Kuwait) of its African opera-

tions to Bharti Airtel (India), and the \$2.2-billion sale by International Petroleum Investment Company (Abu Dhabi's sovereign wealth fund) of a 70-percent stake in Hyundai Oilbank in the Republic of Korea. At the same time, West Asian greenfield projects abroad—mainly in other developing countries—dropped in value as government-controlled entities—West Asia's main outward investors—redirected funds home-ward to support their home country.

In 2010, FDI flows from the transition economies of South-East Europe and the Commonwealth of Independent States (CIS) grew by 24.3 percent, reaching a record US\$60.6 billion. As in past years, most of the outward FDI projects were carried out by Russian companies, followed by those from Kazakhstan.

As developed countries are still confronting the effects of the crisis, many multinationals in developing and transition economies are investing in other emerging markets, where the recovery is strong and the economic outlook better. For 2010, UNCTAD estimated that 70 percent of investment by developing and transition economies was directed toward other developing and transition economies, compared with a 50-percent share by investors from developed countries.

Canadian Direct Investment Performance

Inward Investment

Inflows

After more than halving in each of the two previous years, FDI inflows into Canada picked up, rising 5.4 percent (\$1.2 billion) to \$22.5 billion in 2010 (Table 6-2). However, this level is less than one fifth of the record \$123.1 billion posted in 2007. The bulk of the inflows came in the form of long-term inflows to Canadian-based subsidiaries of

TABLE 6-2

FDI flows into Canada by Region
(\$ millions and %)

	2009	2010	CHANGE	GROWTH (%)
World	21,327	22,477	1,150	5.4
US	10,574	16,078	5,504	52.1
EU	3,176	1,320	-1,856	-58.5
Japan	442	1,891	1,449	327.6
Oth OECD	2,894	-3,352	-6,246	-215.9
ROW	4,242	6,542	2,300	54.3

Source: Statistics Canada.

foreign firms, as only some 31 percent of the inflows were directed to net purchases of existing interests in Canada.

The advance was due to a sharp rise in investment levels from the United States, the non-OECD rest of the world (ROW), and Japan. At the same time, EU levels tumbled and there was a divestment of funds by other OECD investors. Inflows from the United States, at \$16.1 billion, accounted for 71.5 percent of the total inflows. Next in terms of investor importance was the ROW, at \$6.5 billion (29.1 percent of the total), followed by Japan, at \$1.9 billion (8.4 percent of the total). Investment from the EU into Canada fell to \$1.3 billion last year, or 5.9 percent of the total. The overall EU performance can be explained by a \$3.8-billion investment from other EU investors accompanied by a \$2.5-billion divestment by U.K. investors. It was the second consecutive year that U.K. outward investors have redirected funds homeward, although last year's amount was somewhat less than the \$4.1-billion divestment registered in 2009.

By sector, 44.9 percent of the inflows were directed to energy and metallic minerals, followed by finance and insurance (20.0 percent), services and retailing (12.7 percent), machinery and transportation equipment (4.1 percent), and wood and paper (3.0 percent). The remaining 15.2 percent went to all other industries.

Inward FDI Stock

With the increase in the flow of investment into Canada in 2010, the stock, or cumulative holdings, of direct investment also rose for the year. Foreign direct investment in Canada reached \$561.6 billion in 2010, up \$14.0 billion (2.6 percent) over 2009 levels (Table 6-3). This represented 34.6 percent of GDP. The gains came mostly from North American investors, as investment from this region was up by \$14.5 billion. Investors from Asia and Oceania increased their holdings by \$1.7 billion while those from South and Central America and the Caribbean were up by \$0.1 billion. Holdings by European and African investors dipped by \$1.8 billion and \$0.5 billion, respectively.

Investment from North America is dominated by the United States, which increased its FDI holdings in Canada by 5.1 percent to \$306.1 billion in 2010, up \$14.8 billion over 2009. Partially offsetting the advance were declines from Bermuda and Barbados. With the United States accounting for all of the gains in FDI in Canada, the U.S. share rose to 54.5 percent of all FDI in Canada. This was the first time the United States increased its share since 2004. Notwithstanding the increase, the U.S. share has been trending down since 1999 when the United States accounted for 69.7 percent of all FDI in Canada.

TABLE 6-3

Stock of Foreign Direct Investment into Canada by Country and Region
(\$ millions and %)

	2009	2010	CHANGE	GROWTH (%)
All countries	547,578	561,616	14,038.0	2.6
North America	296,376	310,899	14,523.0	4.9
Barbados	639	177	-462.0	-72.3
Bermuda	2,093	0	-2,093.0	-100.0
Mexico	202	197	-5.0	-2.5
United States	291,369	306,141	14,772.0	5.1
South America	14,805	14,907	102.0	0.7
Brazil	13,355	13,494	139.0	1.0
Europe	173,188	171,436	-1,752.0	-1.0
Belgium	3,449	3,617	168.0	4.9
Finland	1,220	1,135	-85.0	-7.0
France	17,707	19,032	1,325.0	7.5
Germany	9,751	10,184	433.0	4.4
Ireland	1,565	1,531	-34.0	-2.2
Italy	1,013	1,124	111.0	11.0
Luxembourg	10,156	11,357	1,201.0	11.8
Netherlands	52,223	51,752	-471.0	-0.9
Russia	564	1,036	472.0	83.7
Switzerland	22,907	20,355	-2,552.0	-11.1
United Kingdom	44,758	42,178	-2,580.0	-5.8
Africa	2,084	1,547	-537.0	-25.8
South Africa	744	652	-92.0	-12.4
Asia/Oceania	61,125	62,827	1,702.0	2.8
Australia	4,574	2,632	-1,942.0	-42.5
India	6,523	6,554	31.0	0.5
Japan	14,407	15,995	1,588.0	11.0
China	12,855	14,056	1,201.0	9.3
South Korea	2,188	2,771	583.0	26.6
United Arab Emirates	3,752	3,824	72.0	1.9

Data: Statistics Canada.

Countries from the Asia and Oceania region increased their holdings of FDI in Canada by \$1.7 billion (2.8 percent) to \$62.8 billion in 2010. Japan led the advances with a gain of \$1.6 billion, followed by China (up \$1.2 billion), Korea (up \$0.6 billion), and the United Arab Emirates (up \$0.1 billion). However, Australian companies reduced their holdings by \$1.9 billion (42.5 percent) to limit the overall gains from the region.

Investment from South and Central America and the Caribbean was up \$102 million to \$14.9 billion in 2010. Brazil (up \$139 million) and Argentina (up \$39 million) posted notable gains, while losses elsewhere lowered the overall gain.

FDI into Canada from Europe fell by \$1.8 billion (1.0 percent) in 2010, to \$171.4 billion. Notwithstanding the overall loss, some countries registered notable gains

TABLE 6-4

Stock of Foreign Direct Investment into Canada by Major Sector
(\$ millions and %)

	2009	2010	CHANGE	GROWTH (%)
Total, all industries	547,578	561,616	14,038	2.6
Agric., forestry, fishing & hunting	960	1,292	332	34.6
Mining and oil and gas extraction	87,354	92,205	4,851	5.6
Utilities	5,220	5,954	734	14.1
Construction	4,948	5,554	606	12.2
Manufacturing	198,337	195,418	-2,919	-1.5
Wholesale trade	34,274	34,711	437	1.3
Retail trade	14,894	16,287	1,393	9.4
Transportation and warehousing	5,067	5,113	46	0.9
Information & cultural industries	10,564	12,730	2,166	20.5
Finance and insurance	76,839	82,213	5,374	7.0
Real estate & rental and leasing	5,282	5,350	68	1.3
Prof.l, scientific and tech. services	12,023	10,933	-1,090	-9.1
Mgm't of companies & enterprises	72,600	73,847	1,247	1.7
Accommodation & food services	2,915	2,967	52	1.8
All other industries	16,301	17,042	741	4.5

Source: Statistics Canada.

including: France (up \$1.3 billion), Luxembourg (up \$1.2 billion), Russia (up \$0.5 billion) and Germany (up \$0.4 billion). A number of other countries registered smaller increases as well. However, declines were posted by a few countries, most notably by the United Kingdom (down \$2.6 billion), Switzerland (also down \$2.6 billion) and the Netherlands (down \$0.5 billion).

The holdings of African investors were \$537 million lower in 2010 (down 25.8 percent) than in 2009, with FDI from South Africa alone down \$92 million.

Approximately three quarters of the overall increase in FDI into Canada in 2010 went to services-producing industries, and one quarter to goods-producing industries (Table 6-4). Within services, the sector that has attracted the most inward FDI over the years is finance and insurance, and this was again the case in 2010. FDI into this sector rose 7.0 percent, to \$82.2 billion, an increase of \$5.4 billion over 2009. Information and culture was the next most attractive sector

to foreign investors in 2010, as the stock of investment in this sector jumped 20.5 percent (\$2.2 billion). Retail trade was up \$1.4 billion (9.4 percent) and management of companies and enterprises was up \$1.2 billion (1.7 percent), while professional, scientific, and technical services posted the only decline on the services side, at \$1.1 billion (down 9.1 percent).

On the goods side, all sectors posted increases in FDI, with the exception of manufacturing. Advances were led by a \$4.9-billion increase in investment in mining and oil and gas extraction—particularly oil and gas extraction, which attracted three quarters of the overall sectoral investment. Investment in utilities was up \$734 million over the year, followed by construction (up \$606 million), and agriculture, forestry, fishing and hunting (up \$332 million). Overall FDI in manufacturing fell by \$2.9 billion, as large declines in primary metal manufacturing (down \$3.5 billion), chemicals (down \$1.8 billion), and transportation equipment

TABLE 6-5

FDI outflows from Canada by Region
(\$ millions and %)

	2009	2010	CHANGE	GROWTH (%)
World	44,390	38,017	-6,373	-14.4
US	13,897	14,728	831	6.0
EU	12,842	-8,288	-21,130	-164.5
Japan	17	-22	-39	-237.5
Oth OECD	8,042	11,435	3,393	42.2
ROW	9,592	20,164	10,572	110.2

Source: Statistics Canada.

(down \$0.9 billion) outweighed small gains in many other manufacturing industries, which were led by petroleum and coal products (up \$1.5 billion) and plastic and rubber products (up \$0.6 billion).

Outward Investment

Outflows

Canadian direct investment outflows fell for the second consecutive year, down 14.4 percent (\$6.4 billion) to \$38.0 billion in 2010, after falling by 48.5 percent the year before (Table 6-5). A sharp decline in investment flows to the EU was responsible for the decline. After having invested \$12.8 billion in the EU in 2009, there was an \$8.3 billion divestment in the region in 2010. This generated a \$21.1-billion swing in outward flows last year over 2009 levels. Similarly, there was a \$22-million divestment with Japan last year, following \$16 million in investment a year earlier. Partially offsetting these declines were increases to the ROW (up \$10.6 billion), to the other OECD countries (up \$3.4 billion), and to the United States (up \$831 million).

The bulk of the outward flows were invested in the finance and insurance sector, which accounted for 73.6 percent of the total outflows. Energy and metallic minerals was next in importance (at 20.8 percent), followed by wood and paper (7.6 percent) and services and retailing (7.4 percent). In

addition, there was divestment in machinery and transportation equipment and in all other industries equal to 0.2 percent and 9.2 percent of the total, respectively.

Looked at another way, some \$23.4 billion of the funds were directed toward net acquisitions of direct investment interests while the remaining \$14.7 billion comprised other flows of funds to existing affiliates, such as net long-term loans and re-invested earnings.

Outward FDI Stock

Changes to the stock of Canadian direct investment abroad (CDIA) are primarily affected by two factors. The first factor is, of course, the flow of outward direct investment over the year. If all other factors are held steady, one would expect the stock of outward FDI to increase with net additions to outward flows and to decline with net subtractions to outward flows. The second factor is the change in the exchange rate. This affects CDIA because the value of direct investment abroad is usually denominated in the foreign currency where the investment is held. The exchange rate comes into play when those foreign-denominated values are converted to Canadian dollars to calculate the stock of foreign investment abroad. When the value of the Canadian dollar is appreciating, the restatement of the value of

direct investment abroad in Canadian dollars decreases the recorded value. The opposite is true when the dollar depreciates.³

The Canadian dollar appreciated against most foreign currencies in 2010, in particular, the U.S. dollar, the euro, and the pound sterling. Thus, despite the net acquisitions and the strong investment in existing affiliates over 2010, the valuation effect on foreign currency-denominated holdings lowered the value of direct investment holdings abroad by \$35.5 billion, contributing to the overall decrease in the value of CDIA.

Canadian direct investment abroad declined in value for a second consecutive year in 2010, nudging down 0.7 percent to \$616.7 billion, a decline of \$4.5 billion from 2009 (Table 6-6). Losses were concentrated in Europe (down \$19.1 billion). Partially offsetting those losses were gains in Asia and Oceania (up \$11.8 billion), South and Central America and the Caribbean (up \$2.8 billion) and Africa (up \$0.4 billion). A small decline (\$0.4 billion) was also posted for North America.

At 59.7 percent of the total, North America was the most important destination for CDIA, with assets valued at \$386.0 billion. Notwithstanding the 5.7-percent appreciation of the Canadian dollar against the U.S. dollar, the value of CDIA to the region fell by only 0.1 percent (\$377 million). Declines were led by the United States, where holdings were down by \$2.5 billion (1.0 percent). Smaller losses were also registered for Bermuda and the Bahamas, two countries whose currency is pegged one-to-one against the U.S. dollar, and Mexico, whose currency also depreciated against the Canadian dollar in 2010. Partially offsetting the losses were gains to the Cayman Islands,

the British Virgin Islands, and Barbados of \$1.0 billion, \$0.7 billion, and \$0.5 billion, respectively.

The bulk of the losses in CDIA originated from Europe. Similar to the North American situation, the appreciation of the Canadian dollar against the principal currency of the region—the euro—led to widespread declines in the reported value of CDIA. There are no data for 5 of the 17 euro zone countries, and only 3 of the remaining 12 (Luxembourg, Italy and Spain) registered increases in their CDIA values in 2010. Losses were notable for France (down \$6.9 billion), the Netherlands (down \$5.1 billion), Ireland (down \$1.5 billion) and Germany (down \$1.0 billion). Elsewhere across the continent, CDIA was down by \$3.2 billion in the United Kingdom and by \$1.2 billion in Hungary. Overall, CDIA in Europe fell 10.9 percent to \$157.1 billion last year.

Fast-growing Asia is a region of keen interest to Canadian investors. The value of CDIA in Asia and Oceania jumped 27.1 percent to \$55.2 billion in 2010. About two thirds of the increase was with Australia, where holdings increased by 57.9 percent (\$7.7 billion) to \$21.0 billion. Other important gains were registered for China (up \$1.3 billion), Japan (up \$0.7 billion), Mongolia (up \$0.6 billion), Singapore (up \$0.5 billion) and Indonesia (up \$0.4 billion). Korea posted the largest decline, at \$0.4 billion.

CDIA in South and Central America and the Caribbean increased 9.3 percent, to \$33.2 billion in 2010. Most of the gains were concentrated in Brazil (up \$1.2 billion), Chile (up \$1.1 billion) and Argentina (up \$0.5 billion), with smaller gains in Peru and Colombia. At the same time, Canadian investment in Venezuela was reduced by 60.6 percent (\$0.6 billion) during the year.

³ Note: this currency effect only applies to foreign direct investment held abroad since foreign direct investment in Canada is directly recorded in Canadian dollars and the fluctuation of the Canadian dollar has no impact on the recorded value.

TABLE 6-6

Stock of Canadian Direct Investment Abroad by Country and Region
(\$ millions and %)

	2009	2010	CHANGE	GROWTH (%)
All countries	621,181	616,689	-4,492	-0.7
North America	368,403	368,026	-377	-0.1
Bahamas	14,948	14,864	-84	-0.6
Barbados	51,163	51,709	546	1.1
Bermuda	14,031	13,828	-203	-1.4
British Virgin Islands	2,939	3,678	739	25.1
Mexico	4,575	4,551	-24	-0.5
United States	252,387	249,910	-2,477	-1.0
South America	30,394	33,214	2,820	9.3
Argentina	1,965	2,472	507	25.8
Brazil	8,515	9,675	1,160	13.6
Chile	12,230	13,341	1,111	9.1
Colombia	575	824	249	43.3
Peru	3,890	4,183	293	7.5
Venezuela	1,012	399	-613	-60.6
Europe	176,193	157,076	-19,117	-10.9
Belgium	1,258	1,097	-161	-12.8
France	15,688	8,758	-6,930	-44.2
Germany	9,717	8,741	-976	-10.0
Hungary	13,260	12,058	-1,202	-9.1
Ireland	22,962	21,454	-1,508	-6.6
Italy	711	1,008	297	41.8
Luxembourg	6,125	7,264	1,139	18.6
Netherlands	11,184	6,127	-5,057	-45.2
Russia	501	560	59	11.8
Switzerland	6,669	6,844	175	2.6
United Kingdom	73,402	70,160	-3,242	-4.4
Africa	2,629	3,047	418	15.9
Congo, Dem.Rep.	0	123	123	-
Asia/Oceania	43,470	55,240	11,770	27.1
Australia	13,328	21,045	7,717	57.9
Hong Kong	6,112	6,285	173	2.8
India	617	492	-125	-20.3
Indonesia	2,390	2,810	420	17.6
Japan	6,603	7,324	721	10.9
Kazakhstan	2,372	2,304	-68	-2.9
Mogolia	617	1,214	597	96.8
China	3,471	4,789	1,318	38.0
Singapore	2,877	3,358	481	16.7
South Korea	784	404	-380	-48.5

Source: Statistics Canada.

TABLE 6-7

Stock of Canadian Direct Investment Abroad by Major Sector
(\$ millions and %)

	2009	2010	CHANGE	GROWTH (%)
Total, all industries	621,181	616,689	-4,492	-0.7
Agric., forestry, fishing & hunting	2,760	2,906	146	5.3
Mining and oil and gas extraction	100,022	105,535	5,513	5.5
Utilities	13,767	11,742	-2,025	-14.7
Construction	1,665	1,535	-130	-7.8
Manufacturing	102,714	86,660	-16,054	-15.6
Wholesale trade	5,051	3,980	-1,071	-21.2
Retail trade	6,092	7,639	1,547	25.4
Transportation and warehousing	22,150	24,828	2,678	12.1
Information & cultural industries	24,204	23,113	-1,091	-4.5
Finance and insurance	229,760	242,272	12,512	5.4
Real estate & rental and leasing	9,883	10,816	933	9.4
Prof.l, scientific and tech. services	8,028	8,414	386	4.8
Mgm't of companies & enterprises	90,025	80,582	-9,443	-10.5
Accommodation & food services	2,617	2,213	-404	-15.4
All other industries	2,444	4,450	2,006	82.1

Source: Statistics Canada.

Investment in Africa rose by 15.9 percent to \$3.0 billion in 2010, led by a \$123-million gain in the Democratic Republic of the Congo.

An \$8.1-billion increase in investment in services-producing industries was completely offset by a \$12.6-billion reduction in investment in goods-producing industries, to account for the overall \$4.5-billion decline in CDIA in 2010 (Table 6-7). On the services side, investors increased their holdings in finance and insurance by \$12.5 billion to \$242.3 billion. Investments in transportation and warehousing were up also by \$2.7 billion, while those in miscellaneous services industries, and retail trade were up by \$2.0 billion and \$1.5 billion, respectively. Holdings in management of companies and enterprises services were lower by \$9.4 billion, to \$80.6 billion, while those in information and cultural industries, and in wholesale trade were reduced by

\$1.1 billion each. Overall, two thirds of all CDIA was placed in services-producing industries at the end of 2010.

Investment holdings in goods-producing industries fell by 5.7 percent to \$208.4 billion last year. Advances in mining and oil and gas extraction and agriculture, forestry, fishing and hunting (up \$5.5 billion and \$0.1 billion, respectively) were not enough to displace losses in construction, utilities, and manufacturing. CDIA in the construction sector declined by \$0.1 billion in 2010 while that in utilities was lower by \$2.0 billion; however, investment in manufacturing accounted for most of the losses, down by \$16.1 billion. Within manufacturing, CDIA was down in 12 of the 21 major manufacturing sectors and unchanged in 2 others. Declines were most prominent for primary metals (down \$4.2 billion), chemicals (down \$3.6 billion), non-metallic minerals (down \$2.1 billion), printing (down \$1.8 billion), plastics and rubber (down \$1.5 billion), fabricated metal products

(down \$1.5 billion), and computer and electronic products (down \$1.5 billion). Partially offsetting the losses were gains to transporta-

tion equipment (up \$1.0 billion), paper manufacturing (up \$0.6 billion) and wood products (up \$0.6 billion).

The 2008 Performance of Canadian Affiliates Abroad

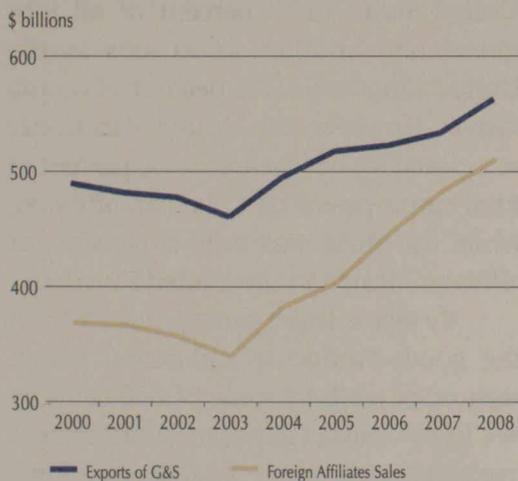
Canadian goods and services can be sold abroad in two ways. First, they can be sold directly as an export from a Canadian company. Alternatively, they can be sold indirectly via a foreign-located subsidiary of a Canadian company. Sales by majority-owned foreign affiliates of Canadian businesses¹ are an increasingly important avenue by which Canadian companies engage in international commerce, having risen from the equivalent of three quarters of the value of Canadian exports of goods and services in 2000 to slightly over 90 percent in 2008, the latest year for which data are available.

Sales of goods and services by foreign affiliates of Canadian businesses rose to \$507.8 billion in 2008, up 5.5 percent

(\$26.4 billion) over 2007 (Figure 1). This was the same rate of expansion as for Canadian exports of goods and services in 2008, and the fifth consecutive year of increase.

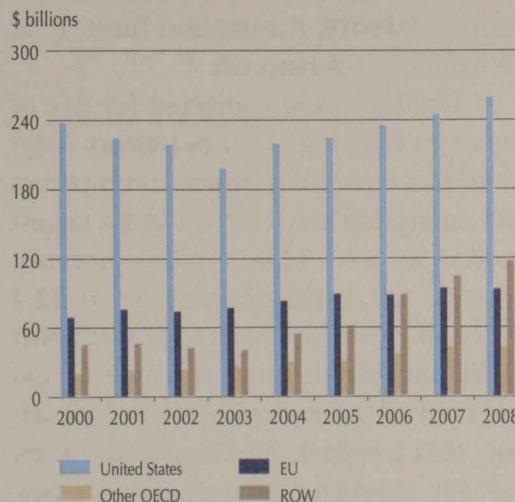
Gains were led by increased sales in the United States and the non-OECD rest of the world (ROW). For the United States, Canadian subsidiaries reported increased sales of \$15.4 billion (6.3 percent) to \$259.3 billion, or roughly the equivalent of 63.4 percent of total exports of goods and services to the United States in 2008 (Figure 2). Sales by subsidiaries grew faster in the ROW, although not by as much, as they were up 12.3 percent (\$12.7 billion) to \$115.8 billion. Subsidiaries are the preferred route of delivery

Sales by Canadian Foreign Affiliates Abroad vs Canadian Exports of Goods and Services, 2000-2008



Source: Statistics Canada.

Sales of Canadian Affiliates Abroad by Region, 2000-2008



Source: Statistics Canada.

of Canadian goods and services in this region and were equivalent to 188.3 percent, or nearly double, the value of direct exports of goods and services from Canada to the ROW in 2008. Partially offsetting the gains were lower sales in the EU and in other OECD countries (including Japan). Sales by Canadian subsidiaries in the EU were 1.2 percent lower in 2008 than in 2007, as they fell by \$1.1 billion to \$92.0 billion. For other OECD countries, Canadian subsidiaries experienced a 1.4-percent reduction in sales, as sales slipped by \$0.6 billion to \$40.8 billion in 2008.

Sales by goods producers advanced in 2008, while those for services producers declined. For goods producers, the bulk of the gains came from mining and oil and gas extraction, with the other three major sectors also advancing but by lesser amounts. Sales by Canadian affiliates in mining and oil and gas extraction rose by \$22.4 billion to \$133.1 billion, a 20.2-percent increase. Supporting the overall increase by goods producers, affiliates in the manufacturing sector reported a \$6.5-billion (3.3 percent) increase in sales, followed by utilities and construction at \$0.4 billion (2.6 percent), and agriculture, forestry, fishing and hunting at \$0.2 billion (6.6 percent).

Declines were registered for five of the eight major services producers. Sales by affiliates in management of companies and enterprises services posted the largest decline at \$3.7 billion (20.0 percent). Finance and insurance was down \$2.4 billion (4.2 percent), retail trade was down \$1.8 billion (8.1 percent), and information and cultural industries was down \$1.1 billion (6.0 percent), all notable declines. Partially offsetting the declines were particularly strong increases in transportation

and warehousing, up \$3.5 billion (30.9 percent), and professional, scientific and technical services, up \$2.2 billion (25.6 percent).

With the gains, goods producers accounted for 69.2 percent of all sales by foreign affiliates in 2008, up from 66.9 percent in 2007. Over the longer term, the share held by the goods-producing affiliates has been on the rise, up considerably from the 61.7-percent share held in 2000.

Employment in Canadian-owned Foreign Affiliates

As the global recession took hold and economic activity weakened, firms across the globe shed jobs. Canadian multinationals were no exception, as they reduced their overseas labour force by 17,000 persons in 2008 to 1,141,000, a decline of 1.5 percent. The losses were widespread, with all regions posting lower employment levels, except for the other OECD countries where employment was unchanged in 2008 from 2007. However, losses were more heavily concentrated in the United States and the United Kingdom. Canadian companies shed some 11,000 jobs in the United States (64.7 percent of all jobs losses) and another 3,000 jobs in the United Kingdom (17.6 percent of all job losses). However, the United States only accounted for between 53 to 54 percent of total employment by Canadian affiliates, while the share was only 5 percent for affiliates located in the United Kingdom.

By sector, losses came primarily from the goods-producing industries, which reduced payrolls by some 21,000 employees. In particular, Canadian subsidiaries in manufacturing shed 26,000 positions, while mining and oil and gas extraction added 6,000 positions. Services-producing

industries added a net 4,000 jobs to their payrolls as gains in professional, scientific and technical services and transportation and warehousing (up 8,000 and 3,000, respectively) outweighed losses in retail trade (down 4,000), management of

companies and enterprises services (down 2,000), finance and insurance (down 1,000), and information and cultural industries (down 1,000).

1 Data cover only majority-owned foreign affiliates, or affiliates where the Canadian parent owns more than 50 percent of the firm. This is a more narrow definition than that used for direct investment statistics, which only require 10-percent control.

The Evolution of Global Value Chains

Introduction

The world economy has undergone significant transformation over the past two decades. During the 1990s, productivity growth, stagnant since the 1970s, appeared to reassert itself, especially in the United States, driven by advances in computing and information technologies. In the early part of the decade, many developing economies experienced a period of rapid economic growth, only to be cut short with the Asian financial crisis in 1997 followed by similar crisis in Russia, parts of Latin America and the OPEC countries. The 2000s, which began with a high-tech bust and the terrorist attacks of 9/11, subsequently entered a period of great economic stability that became known as the “great moderation” during which a number of developing economies became known as emerging economies,¹ and a few of the largest and fastest growing were singled out as the BRICs.² The “great moderation” ended, however, and the final years of the decade were arguably even more eventful than the early years with a global financial crisis and resulting sharp decline in global trade. Post crisis, the gap in economic performance between rich and emerging

economies has widened, the weakness in the fiscal situation among many of the former has become more pronounced, and the global imbalances that had been growing for a number of years have moved to the forefront of many policy debates.

Over these two decades another, but much more gradual, change was also taking place as firms reorganized their business operations into global value chains (GVCs). Although not as apparent as some of the other changes taking place, as this special feature will show, GVCs have exerted a huge impact on world trade and have likely played an important role in many of the developments noted above. For example, GVCs have likely contributed to the rapid growth of the emerging economies, sharpened the decline in world trade during the recent financial crisis but may have also moderated its impact, and will influence the response to global imbalances. And most importantly, GVCs impact on productivity growth, competitiveness, and therefore the standards of living within economies – the fundamental goal of economic progress and policy.

The concept of global value chains (GVCs) was introduced in the special feature contained in *Canada's State of Trade 2007*.³ Since then, a significant amount of research

- 1 Coined by Antoine W. Van Agtmael during his tenure with the International Financial Corporation of the World Bank in 1981, the term “emerging economies” came into widespread use in the 2000s.
- 2 Originally coined by Jim O'Neill of Goldman Sachs in a 2001 paper “Building Better Global Economic BRICs” but made popular in O'Neill's 2003 paper “Dreaming in BRICs.”
- 3 “The Rise of Global Value Chains” by Aaron Sydor, in the *Seventh Annual Report on Canada's State of Trade*, “Trade and Investment Update – 2007.” Available at <http://www.international.gc.ca/economist-economiste/performance/state-point/2007>.

and analysis has been devoted to understanding GVCs and how they work. This year's special feature provides an overview of some of that recent work, draws on the latest statistics and attempts to provide a link between GVCs and economic theory.

Putting GVCs in Their Place

A global value chain describes the full range of activities undertaken to bring a product or service from its conception to its end use and how these activities are distributed over geographic space and across international borders.⁴

This definition offers a structural view of GVCs, presenting them as a series of activities, performed by any number of firms with each activity located in the jurisdiction where it is most efficiently undertaken. This definition describes how GVCs are organized and why. Another view of GVCs, however, might focus on the transactions they generate; for example, the cross-border flow of intermediate goods and services that are combined in a final product that is sold globally. Both definitions can be reconciled with recent developments in economic theory.

Since the economist David Ricardo expressed his views in 1817, international trade theory has been governed by the notion of "comparative advantage," according to which each participant in trade will specialize in producing the good in which it has comparative advantage. According to Ricardo's model, the meaning of comparative advantage is expressed as a cost advantage, the source of which is not made explicit, although it is generally interpreted and modeled as an advantage based on differences in technology or geography. The result is the well known example of the exchange of British cloth for Portuguese wine. Heckscher and Ohlin built on this

foundation, arguing that differences in what they referred to as "factor endowments" determine differences in relative costs. According to the Heckscher-Ohlin (H-O) model, this relationship produces, for example, the result that labour intensive countries should specialize in producing labour-intensive products and capital-intensive countries should focus on capital intensive products.

Both of these classical models recognize that firms and individuals trade, and that differences in technology (Ricardo's model) or endowments (H-O model) are specific to particular locations, i.e. countries. However, under the so-called "new trade theory" developed by Paul Krugman in the 1980s, such differences are no longer the only consideration. According to this theory, even countries that are similar will engage in and benefit from trade providing each specializes and thereby becomes more efficient in production as a result of economies of scale. Again, it is firms or individuals that trade, but the potential gains from specialization are a characteristic of the industry.

Along with economies of scale, geographical proximity is another key element of the new trade theory. Here firms will locate near their customers and their suppliers to reduce transportation costs and gain an advantage over their competitors. Large population centres thus become magnets for production, which is self-perpetuating as firms engaged in upstream and downstream activities follow suit and industrial clusters emerge. But, once again, the differences in transportation costs and the relative importance of being close to suppliers and to customers, i.e. agglomeration effects, are characteristics associated with the industry.

⁴ Adapted from the definition of global value chains used by GVC Initiative at Duke University <http://www.globalvaluechains.org>.

If classical theory focuses on differences in characteristics between locations, and new trade theory focuses on the characteristics of individual industries, then the more recent heterogeneous firm theory (often called new new trade theory) focuses on the differences between individual firms. New new trade theory recognizes that within a given industry and in a given location, significant variation can exist between firms. Although many firms do not engage in international trade, those that do so tend to be more productive. Firms that both trade and invest abroad tend to be the most productive.

According to new new trade theory, engaging in international trade enables the best firms to expand and replace weaker firms, resulting in increased productivity, higher wages and improved standards of living. Under both classical and new trade theory, most of the gains from trade occur as a result of the movement of resources between industries,⁵ whereas new new trade theory suggests that most benefits arise from differences within industries, i.e. between firms. According to new new trade theory, trade takes place because of the differences between individual firms which can possess a technology or intellectual property (IP) that makes them better able to compete internationally. This produces a second source of benefit from trade because when individual firms expand, they can spread their fixed costs of innovation across a larger customer base, thereby increasing the incentive to innovate. Such a dynamic benefit that accumulates over time, much like compound interest, can potentially be an important gain from trade.

The idea of global value chains builds on this evolution of the understanding of why and how trade occurs and the resulting impacts. As recognized by new new trade theory, even within a country or industry, firms can operate very differently. One of those differences may be how firms integrate into global value chains; if firms produce their own intermediate inputs or if they source them from outside the firm, if their human resource or accounting departments are next door to their production facilities or are located half way around the world. GVCs may therefore explain some of the observed productivity differences between firms as identified under the new new trade theory. But, potentially more importantly, GVCs can be treated like a technology employed by the firm to become more competitive. GVCs help to look into the black box that is the firm and understand how they operate and why.

Several models of GVCs have been developed, each aimed at providing a theoretical framework to predict the behaviour of firms engaged in global trade.⁶ Feenstra and Hanson (1996, 1997) begin with a Heckscher-Ohlin framework but divide the production process for any particular final good or service into activities. These activities are then allocated to the location where they are most efficiently performed. Grossman and Rossi-Hansberg (2008) provide a similar model for trade but focus on tasks instead of activities. The difference between *activities* and *tasks* is primarily an issue of aggregation. For example, an activity such as legal services may be separated into distinct tasks, such as the provision of high-value legal advice or the execution of

5 In these models, gains from trade can result from reduced costs arising from economies of scale, from more efficient use of resources, from reducing distortions as one moves closer to perfect competition and from increased product variety.

6 Notwithstanding that within the economics canon, the term "global value chains" is rarely used, *offshoring*, *outsourcing*, *trade in tasks* etc. are considered for the present purposes to fall within the rubric of GVCs.

lower-value administrative duties.⁷ The implication here is that more routine tasks can be moved abroad while higher-value tasks will be performed domestically. An additional difference between the Feenstra and Hanson and the Grossman and Rossi-Hansberg models centres on the role of the firm itself. In the former, trade is assumed to be conducted at arm's length (i.e. outsourcing) while in the latter it can be interpreted as a transaction within the firm (i.e. offshoring). Antras (2003, 2005) provides an important link between the two by enhancing our understanding of how firms decide where to locate various activities and whether or not to exert direct control (i.e. the decision to perform the activity within the firm or to source it from outside the firm). While these models rely mostly on the H-O framework, Baldwin (2011) incorporates trade in tasks into the economic geography framework of new trade theory developed by Krugman and how this relates to Canada's place within North America.

Thus, while some may argue that with the rise of global value chains, comparative advantage no longer applies, it is clear that, as with prior innovations, each new theory builds on the previous rather than replaces it. The modern structure of trade supports this assertion. As would be expected under the classical models, Canada exports resource and resource-based products because Canada has been "endowed" with significant natural resources such as oil, natural gas, minerals and forests, as well as land and water for producing agricultural products. By contrast, countries with an abundance of cheap labour tend to export labour-intensive products. The gradual shift in production location of labour-intensive products (e.g. textiles, clothing and toys) from advanced economies like the United

States to economies like Hong Kong and subsequently to developing economies like China and then increasingly to emerging economies in South-East Asia, seems to support the outcome predicted by classical trade theory. The agglomeration of industries predicted by new trade theory can also be observed, for example, in the auto sector in Southern Ontario, the aerospace sector near Montreal and similar industrial clusters across Canada and around the world. This in turn is augmented by new new trade theory which can explain the observable differences in success between firms within industries and why some firms thrive in certain industries despite apparent odds and can even evolve into global champions. As Globerman (2011) points out, adding the concept of GVCs to theories of trade does not render comparative advantage irrelevant. On the contrary, trade occurring at an increasingly finer level raises the potential for gain. Similarly, if there are gains from economies of scale, then being able to aggregate specialized activities (think for example of the rise of firms specializing in HR activities, operating call centers or providing IT support) may allow for increased gains from scale. In this way, GVCs actually magnify rather than diminish comparative advantage and its associated trade gains.

The Drivers

Declining cost of transportation and communications technologies are widely believed to have driven the rise of GVCs. While this may be the case, little work has actually been undertaken to test this or to understand the drivers of GVCs more generally. This is an important gap for a number of reasons, but possibly most critically, if it is not known what drove the rise of GVCs, it will not be possible to know if the trend will

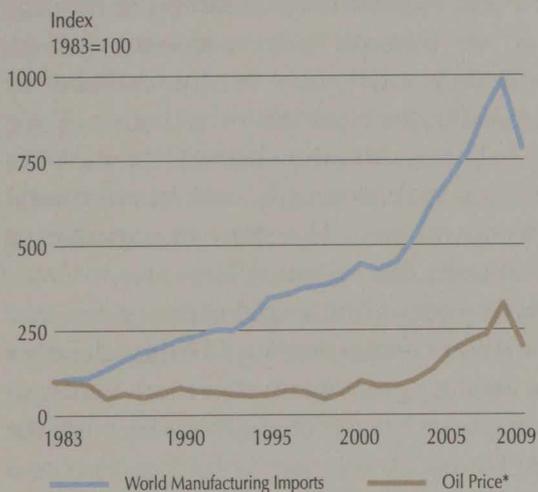
⁷ This special feature refers to *activities*. Distinguishing between *tasks* and *activities* is important but beyond the scope of this article.

continue, stagnate or even reverse and what role, if any, policy can play in shaping the evolution of GVCs.

One component of the GVC and transport cost story is the price of oil. As international transport is a heavy user of oil, there is potentially a link between oil prices and the costs of international trade. After peaking in the late 1970s and early 1980s, the price of oil fell steadily to a low of about US\$15 per barrel in 1998. In nominal dollars, this fall was modest but in real terms it was significant. It has been argued that an important driver of the growth of GVCs was this fall in oil prices. This trend was of course followed by a sharp rise over the 2000s to peak at nearly US\$ 150 prior to the global financial crisis.

There is, however, little empirical evidence that links the decline in oil prices during the 1980s and 1990s to increased trade and the rise of GVCs. One of the few studies that is consistent with this view is that of Bridgman (2008) which finds that high oil prices can explain a large part of the slowdown in trade growth from 1974 to 1985. Indeed, there is much more evidence which fails to find that oil prices play an important role in the growth of trade or of GVCs. Furthermore, as oil prices increased by nearly ten-fold from trough to peak over the 2000s, there was no decline in international trade or slowing of the growth of GVCs. Although Hillberry (2011) points out that there was a switch from air to ocean transport for some goods during this period, he also notes that the shift was much less pronounced for intermediate inputs, suggesting that GVCs are less subject to oil price movements than are finished goods. In fact from 2000 onwards trade and oil prices moved in the same direction: world manufacturing imports, which excludes oil and natural

Oil Prices and Global Trade



*U.S. dollars per barrel, near month Cushing future on NYMEX.

Data: WTO and U.S. Department of Energy.

resources (both of which saw their price increase over this period), grew quickly while oil prices were rising sharply.

A simple explanation exists for the lack of evidence supporting the link between higher oil prices and lower trade values. Calculations based on Statistic Canada's input-output tables reveal that for the air transportation and the truck transportation sectors, 22 percent and 25 percent, respectively, of purchased inputs (excluding wages, taxes and subsidies) were spent on fuel.⁸ While these are fairly sizable sums, the share of transportation among other industries' inputs is surprisingly small. For example, in Canada's vehicle manufacturing industry, 0.3 percent of purchased inputs (excluding wages, taxes and subsidies) was spent on transportation. Of that, rail transport accounted for just over half and truck transport for about a third. For electronic products manufacturing, just under 0.9 percent of costs were spent on transportation, with more than 70 percent on air transport. Multiplying these small shares of total costs spent

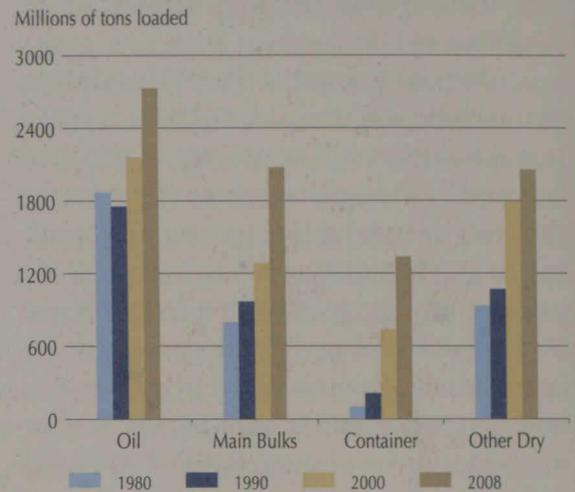
⁸ Author's calculations based on 1997 data from symmetric (industry by industry) I/O tables provided by Statistics Canada using purchaser prices in current Canadian dollars.

on transportation by the 2007 share of the relevant transportation sector's use of fuels, we see that oil prices account for an extremely small share of the total cost of inputs for most goods.

These estimates derive from statistics for Canada's domestic and international trade combined. The share of transport in total costs can be much larger for international trade as one would expect given that the distance travelled would be much larger on average and may involve more modes of transportation which adds to the cost. For the United States, transportation costs as a percentage of total input costs for international trade were found to be about 4 percent in 2004 (Hummels, 2007). If fuel costs account for between one fifth to one quarter of total transportation costs, fuel costs will account for only about one percent of the cost of the final good.⁹ This should not be interpreted, however, to mean that oil prices do not have an impact on international trade or on GVCs. Higher oil prices could indeed have a large impact on certain sectors and markets. Those items with the highest shipping cost-to-value ratio, and the most distant markets, would likely be the most impacted. As noted earlier, rising oil prices have likely already had an impact on choice of transportation modes. Significantly higher oil prices may not stop the growth of GVCs, but it could affect their configuration and operation.

Declining costs of transportation, and of sea transport as a result of containerization specifically, has been suggested as a potential driver for the rise of GVCs. The growing volume of goods shipped by container internationally appears to coincide with the rise of the GVC, which is why the two are often associated. From 1990 to 2008, the volume of goods shipped by container increased

International Seaborne Trade



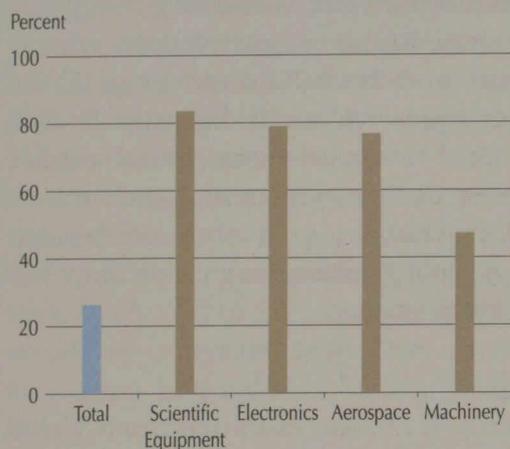
Data: UNCTAD, Review of Maritime Transport, 2010.

from just over 200 million tons to 1.3 billion tons, a more than six-fold increase. The volume shipped by other means also increased but not by nearly as much. The volume share of goods shipped by container increased from 5 percent in 1990 (and from almost nothing in 1970) to 16 percent in 2008.

But, the fact that containerized shipping emerged at the same time as GVCs, does not, in and of itself imply causation. An important element of the argument linking containerization to the rise of GVCs is a decline in sea freight costs. Detailed work by Hummels (2007) finds only a modest decline in sea freight transport costs due to containerization after the mid 1980s, after having risen sharply from the late 1970s. This modest decline in costs does not appear to be sufficient to explain the rapid rise of trade and of GVCs. However, Hummels does find that the largest impact of the innovation in containerized shipping may not have been reduced costs in the traditional sense, but rather a reduction in international shipping times. Regardless of whether or not cost savings are expressed in conventional terms,

⁹ Based on 2007 near-peak fuel costs. Long-term elevated fuel prices could drive technological innovations or other adaptations aimed at saving fuel and lowering costs, e.g. reducing speed or decommissioning older vessels.

Share of Canadian Exports by Air to Non-U.S. Destinations*, 2008



* By Value.

Data: Statistics Canada and Transport Canada.

the net economic effect is that faster shipping times yield lower transportation costs—because “time is money.” Hummels (2001, 2007) also shows that while containerization use increased, the use of air transportation to ship goods was also rising dramatically as its price declined. The share (by value) of Canadian trade that occurs by air has increased substantially. In 2008, more than one quarter of Canadian exports (by value) to non-U.S. destinations occurred by air. And, this is somewhat understated due the high proportion of resources in Canadian exports, which are generally shipped by sea. The share is substantially higher for more manufactured products, with those sectors that posted the fastest growth in trade in intermediate goods also showing a particularly high use of air transport. The evidence therefore suggests that speed of transport has played an important role in the global fragmentation of production, at least with respect to intermediate goods. Evidence has yet to be established for such a link with respect to services, although services involving the movement of people primarily by air would certainly witness a similar effect.

The case for the role of information and communications technologies (ICTs) is equally complex. The special feature included in the 2007 State of Trade report also provided information on telecommunications which illustrated a dramatic fall in telecommunications costs with a particularly sharp decline in recent years. Hillberry (2011) investigates the relationship between telecommunications and information technologies and GVCs. His model is based on that of Jones and Kierzkowski (1990) in which these services are treated as complements to imported intermediate inputs. By linking those sectors that make use of ICT services through input-output tables he is able to compare the usage of ICT services with resulting fragmentation of production. Hillberry, however, is not able to find convincing empirical evidence that ICTs drove fragmentation of production.

Interestingly, Hillberry does find that the entrance of new countries into the global economy, and of formerly communist countries in particular, seems to be an important factor driving the fragmentation of production. He hypothesizes that what may have been most important was the unique characteristics of these countries, namely their relatively low wages but high levels of education, especially in technical fields. But he also notes that this effect had largely run its course by 1996.

Although their transition from closed to open economies was less demarcated, the opening of such economies as India or Brazil would have likely played a similar role in the rise of GVCs. In these cases, as well as for the formerly communist countries, the removal of tariff and non-tariff barriers are an important component of “opening”. Baier and Bergstrand (1999), for example, find that reductions in tariff rates were three to four times as important for the growth of global trade as were declining transport costs. Tariff

rates are particularly important for GVCs as tariffs can potentially be magnified as they are applied to both inputs as well as the final output. Other barriers to trade (i.e. non-tariff measures and regulatory requirements) are likely to be just as important and would also extend to services.

To summarize, very little systematic empirical work has been performed to assess the drivers of the growth of global value chains and more work is definitely needed on this important topic. The work to date suggests that containerized shipping may have played a role, but developments in air transport were most important for the fragmentation of goods production and would likely play an important role for services as well. Given that air transport is the most expensive way to ship goods and that trade did not appear to be overly impacted by the rise in oil prices over the 2000s, rising oil prices will likely not be the critical factor in determining the continued growth of GVCs. Although ICTs and the declining costs of telecommunications are often cited as a driver for the growth of GVCs, there is

currently little hard evidence to support this belief. There is some evidence that formerly communist countries entering the global economy during the past decades was an important factor behind the rise of GVCs, but that effect has mostly dissipated. Declining tariff rates and more general market opening likely played an important role as well. This last, being directly under the control of policymakers, may prove to be the most important.

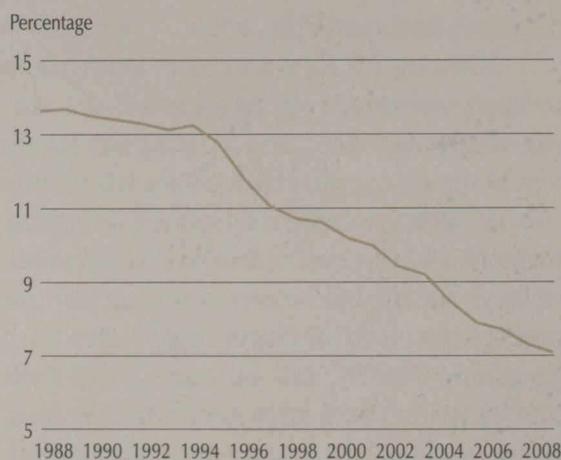
Canada and GVCs

No reliable method exists to measure global value chains (GVCs) or to determine how a country such as Canada fits in. Indirect methods must be relied upon instead, such as using existing measures of international commercial engagement, from data presented in the United Nations BEC, and from input-output tables.

Making use of existing sources of data, for Canada, it can be seen that trade (exports plus imports) increased about 50 percent faster than nominal GDP over the 1990 to 2008 period.¹⁰ This result indicates the

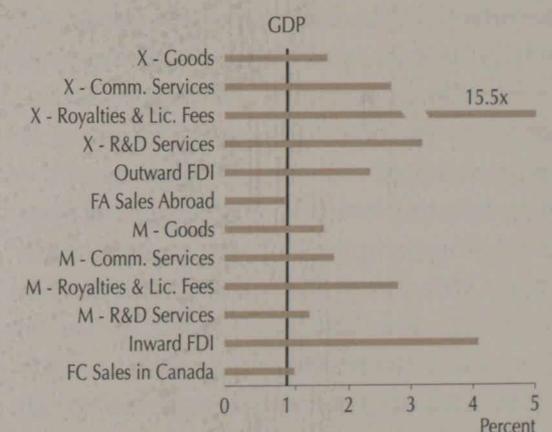
¹⁰ The recent global economic crisis is excluded here. That said, the general trends remain the same when data for 2009 and 2010 are included.

Global Average Applied Tariff Rates on All Products



Data: World Bank.

Growth In Global Value Chains in Canada Growth Relative to Canadian GDP, 1990-2008



* For FA Sales and FC sales, period is 1999-2008.

Data: Statistics Canada.

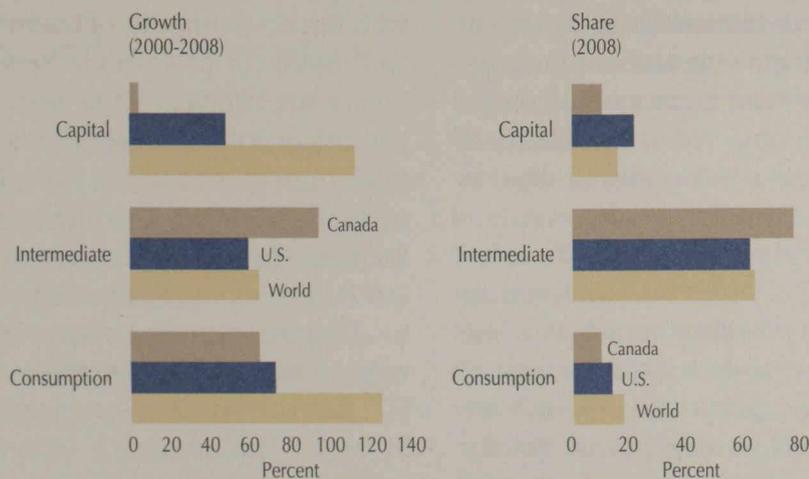
increased importance of international markets to Canada's economy. Trade in commercial services increased even faster, which likewise illustrates their growing importance. Inward and outward FDI stocks also increased faster than goods trade which supports the idea that international commerce is replacing the increasingly-dated concept that international transactions are mostly about trade. The growing importance of "intellectual" trade is reflected in the burgeoning international flow of royalties, licence fees and R&D innovation. In this regard, Canada is preeminent, an important harbinger for its continued economic success.

The United Nations Broad Economic Classification (BEC) system¹¹ can be used to evaluate broad trends in global value chains. The data are readily available for a wide range of countries but provide only a simple breakdown of capital and goods (intermediate and final). Because it is limited to goods, using the BEC data will miss the more dynamic changes occurring in services trade. That said, goods still account for the bulk of Canada's international trade.

A simple measure of comparative advantage is to compare the level of exports and imports in a given year with a net surplus representing a sign of comparative advantage. Based on the BEC classification system, by this measure Canada is a large net exporter of intermediate goods and net importer of both capital goods and consumer goods, the latter being the stronger. Furthermore, Canadian exports of intermediaries are growing faster than imports while the reverse is true for both consumption and capital goods, implying that the demonstrated comparative advantage in intermediaries is getting stronger. Comparing Canada to the world supports the view that Canada specializes in intermediates. By contrast, the United States, with its large overall deficit in merchandise trade shows a deficit in all three goods categories (services trade, for which the United States posts a surplus, is not included). But, the smallest deficit is in capital equipment. Capital equipment also accounts for a larger share of U.S. exports than the world average, potentially suggesting an advantage in that category.

11 Available at <http://comtrade.un.org/db>.

Exports by Type



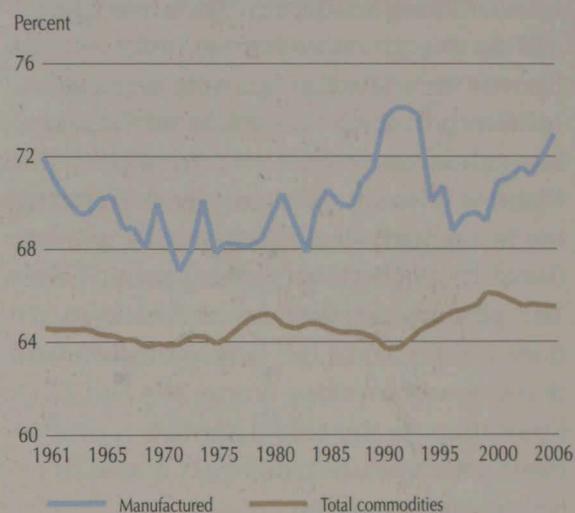
Data: UN Comtrade.

Broad statements like this, however, are of limited value. It is not surprising, for example, to find that Canada has an apparent advantage in intermediates, which includes resources. It is also not a surprise that this advantage seems to be strengthening given the rise in resource prices over the past number of years. A more informative measure of Canada's participation in global value chains involves the use of data presented in input-output tables, which provide estimates of the proportion of intermediate goods used as inputs in production. Such tables also break down intermediate inputs into *imported* and *domestically produced* goods. One disadvantage of these tables is the implicit assumption that a given imported input and its domestically produced equivalent are used in equal proportion in production (i.e. as an input in a manufacturing process) and in consumption (i.e. as a consumer good).

In terms of the share of imports that are intermediate inputs, a strong trend towards GVCs is not observed. There is a modest increase for the economy as a whole over the 1990s, but this amounts to an increase of only two percentage points, and then falls back somewhat since. For manufactured imports, the share at the end of the series is only modestly higher than at the beginning. Thus, according to this measure, imports of final products are growing at about the same rates as intermediate inputs. This corresponds to trends observed in the BEC data which shows intermediates growing about as fast as capital and finished goods.

Another method to measure Canada's participation in GVCs involves determining the share of intermediate inputs that are imported (as opposed to the composition of imports as in the previous discussion). Here we see exceptionally strong growth. For the

Share of Imports that are Intermediate Inputs



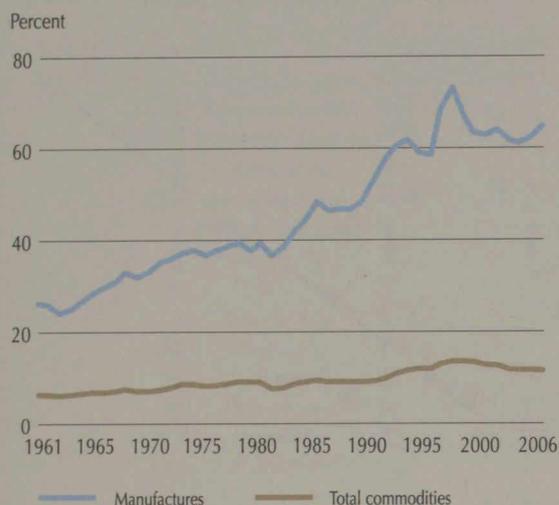
Data: Statistics Canada.

total economy the share of imported intermediate inputs in total intermediate inputs nearly doubles from 6.5 percent in 1961 to 11.6 percent in 2006. This is a fairly substantial increase considering the huge value of intermediate inputs in the economy and the many that would be considered non-tradable. For manufactured intermediate inputs the increase is even more pronounced, growing from 24.1 percent in 1963 to a peak of 73.2 percent in 1998 before falling back to 64.8 percent in 2006.

Input-output tables can also be used to examine Canada's economic performance with respect to imports of intermediate services inputs. In professional services we see one of the strongest gains with less than 7 percent of intermediate inputs being supplied from abroad in the early 1960s¹² to a peak of 21.3 percent in 1998—a three-fold increase—followed by a sharp decline in the 2000s. The share of professional services in total inputs increased even more dramatically, from 1.2 percent in the early 1960s to 5.7 percent in 2006—a nearly five-fold increase. This creates a somewhat more

¹² A figure of 14.1 percent is obtained for 1961, but quickly falls suggesting that there may be a data issue with the first period in the series.

Share of Inputs that are Imported



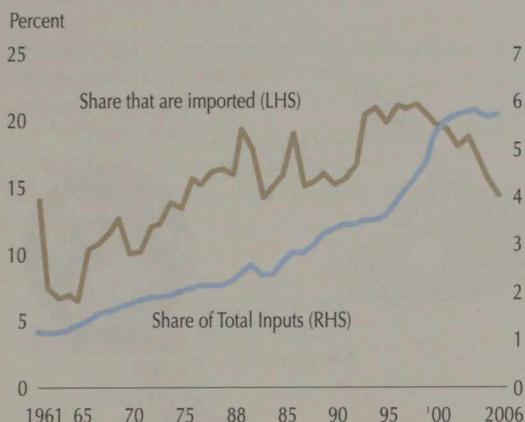
Data: Statistics Canada.

nuanced interpretation of GVCs. Firms used to perform these activities within the firm. As they begin to purchase them from outside, these activities are no longer captured under manufacturing but under services; this also helps to explain the growing share of the service economy in most western economies. It wasn't only the growth of services, but the shift of some activities from being performed within the firm to outside the firm. But once an activity can be purchased from outside the firm it can also be purchased internationally through either offshoring or outsourcing.

Offshoring and Outsourcing in Canada¹³

The concepts of offshoring and outsourcing are intimately related to GVCs. In other words, *global value chain* is the "noun" that represents a globally interconnected network of activities, while *offshoring* and *outsourcing* are the "verbs" that describe the movement of activities as the GVCs are formed and the trade flows these activities generate.

Professional Service* Inputs



* Engineering, scientific, accounting, legal, advertising software development and misc. services to business.

Data: Statistics Canada.

Offshoring is essentially the movement abroad of an activity that continues to be performed within the ownership structure of the firm. For example, a manufacturer closing an assembly plant in Canada and opening another plant in a foreign country is engaged in offshoring. By contrast, insourcing occurs when an activity that was once performed abroad is moved into Canada. Outsourcing occurs when the activity is purchased from a supplier outside the ownership structure of the firm. For example, a call centre is closed in Canada and a contract awarded to a firm that supplies call centre services from a foreign location. Like offshoring, outsourcing has its opposite—insourcing—which occurs when a firm replaces a foreign supplier with a domestic supplier.

Although there has been a great deal of attention given to offshoring and outsourcing in the media and in policy circles, it turns out that both of these trends are relatively subdued. Possibly even more importantly, the trends appear to be much more circular than is commonly thought; a roughly similar number of activities appear to be moving into Canada as out.

¹³ Outsourcing will refer to offshore outsourcing.

Global Circulation of Business Activities



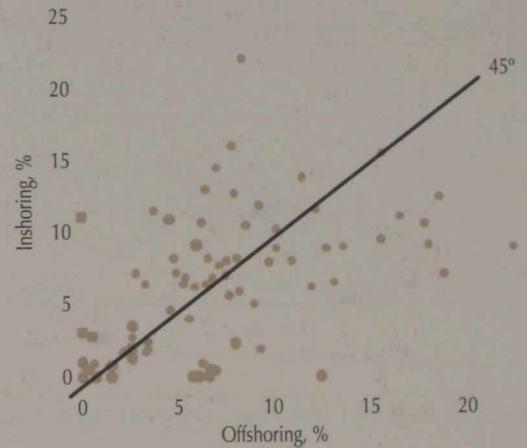
Data: Statistics Canada – SIBS Survey.

Between 2007 and 2009, only 1.9 percent of companies located in Canada (including foreign companies) offshored a business activity. In the manufacturing sector, the rate was 5.2 percent— more than twice as great, but still small. More striking, however, is that the movement is circular: nearly the same proportion (1.8 percent) of firms located in Canada and 5.0 percent of manufacturers moved activities into Canada (i.e. inshored).¹⁴

Within individual industries, there is a high degree of correlation between offshoring and inshoring. This suggests that some industries are simply more footloose than others and as a result are more likely to move activities both out of Canada as well as into Canada.

Within the manufacturing sector, these industries include those producing electronics and related products, such as household appliances, telephone apparatus and radio

Offshoring and Inshoring in Canadian Manufacturing (percent of firms by industry)



Data: Statistics Canada – SIBS Survey.

and television broadcasting equipment, as well as transportation equipment, and some specialized machinery.

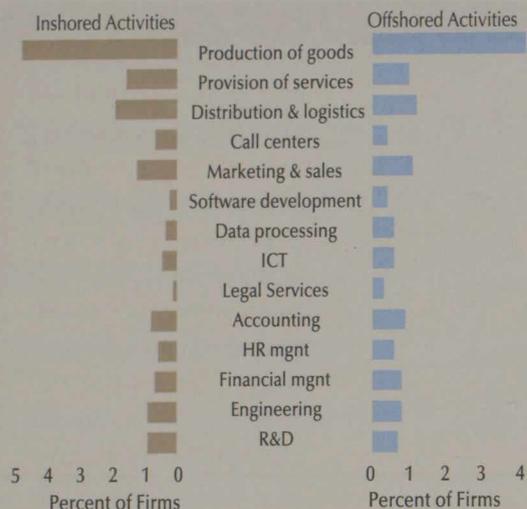
The number of industries for which there is net offshoring (percent of firms indicating that they offshore is greater than the number that inshore) only slightly outweighs the number of industries for which there is net inshoring. Within manufacturing the number of firms moving activities into Canada is greater than those moving activities out of Canada in motor vehicle, broadcasting equipment, communications equipment, pharmaceuticals as well as a number of resource processing sectors. The reverse is true (net offshoring) mainly in electronics producing industries.

Larger firms¹⁵, are far more likely to move activities...both in and out of Canada. From 2007 to 2009, 17.6 percent of large manufacturing firms relocated activities out of Canada while 12.1 percent moved activities into Canada, compared to only 3.5 percent

14 The data do not allow us to know the actual value of what was offshored or inshored or the employment associated with those movements and therefore we cannot know to what extent the scale of one is greater or less than the other.

15 Large firms are those with more than 500 employees, while medium employ between 100 and 500 and small firms less than 100.

Inshoring and Offshoring of Business Activities In Manufacturing

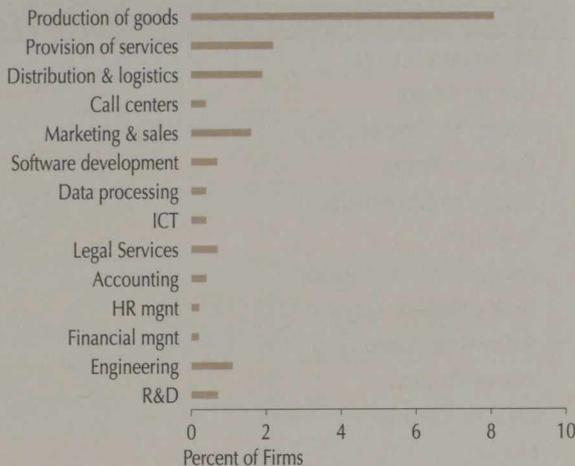


Data: Statistics Canada – SIBS Survey.

and 3.1 percent, respectively, for small firms. While large firms were much more likely to offshore activities compared to inshoring activities (17.6 percent compared to 12.1 percent), small firms were more likely to do the reverse (3.1 percent for offshoring compared to 3.5 percent for inshoring). In terms of numbers, small firms carry significant weight, but much less so when values are considered.

A key aspect in the conceptual framework of global value chains is the idea of activities. While firms are usually organized by industries (such as the electronics industry) there can be a great deal of variation with respect to how firms organize themselves within an industry. For example, one firm may choose to be an integrated producer with most activities taking place within the firm and within the home country while a competitor may focus on a few key activities and offshore or outsource much else. The Survey of Innovation and Business Strategy (SIBS) identifies 14 business activities (see chart) that are integral to the operation of most firms.¹⁶ Understanding the “footloose” nature of

Outsourcing of Business Activities In Manufacturing



Data: Statistics Canada – SIBS Survey.

these fourteen activities (i.e. whether or not they are likely to be inshored or offshored) is crucial to understanding how GVCs work, and Canada’s global business operations within them.

Of these fourteen activities, the most footloose activity (the activity most likely to be offshored or inshored) is the production of goods. In terms of offshoring, the production of goods was nearly four times as likely to be offshored as the next most footloose activity, distribution and logistics. For inshoring, production of goods was about three times as likely to be inshored as the next most common activity. Overall, firms are more likely to inshore than offshore provision of services as well as distribution and logistics, call centers and R&D, which may suggest that Canada has a comparative advantage in these activities. On the other hand, net offshoring is observed in data processing, ICT, legal and accounting services, among others. Calculations of net inshoring or offshoring must be interpreted with caution as we only have

¹⁶ The list of business activities is consistent with that used by Eurostat and by Michael Porter in “The Competitive Advantage of Nations.”

Top Motivations for Offshoring or Outsourcing* - Manufacturers

Motivation	% of Respondents
Non-Labour Costs	69.7
Labour Costs	63.7
Access to New Markets	41.7
Delivery Times	34.5
Access to Knowledge	34.0
Logistics	29.6
Focus on Core Business	28.8
New goods or services	28.6
Following comp or clients	28.4
Tax or Financial	20.3
Lack of Labour	18.0
Other	2.9

* Those indicating medium or high motivation.

Data: Statistics Canada – SIBS Survey.

figures of the number of firms having offshored or inshored and not the scale of the activities being moved.

Outsourcing involves buying a good or service from abroad that may have at one point been produced internally or contracted out to a Canadian company.¹⁷ Not surprisingly, this is far more common than offshoring as it does not involve equity ownership of operations abroad. Overall, 4.1 percent of firms outsourced between 2007 and 2009, but the share was much higher for manufacturers, of which 10.1 percent outsourced over that period. By comparison, only 1.9 percent of firms and 5.2 percent of manufacturers offshored over the same period.

For manufacturers, the most common activity to be outsourced is the production of goods, followed by provision of services, distribution & logistics and marketing and sales. These results also reveal information about the types of activities that companies tend to like to do themselves abroad and those that they are willing to buy at arms length. For manufacturers, legal services are

far more likely to be purchased at arms length as indicated by the relatively high share in outsourcing (0.7 percent) compared to offshoring (0.3 percent). This is a reassuring result given the known preference for frequently hiring outside legal counsel, particularly in foreign markets. There is also a strong preference for contracting the provision of services, production of goods, and software development. By contrast, companies are more likely to retain financial management, HR and accounting services in-house.

Firms participating in the SIBS survey that either outsourced or offshored activities indicated that by far the most important reason for doing so was cost. Reduction of non-labour cost was indicated as the most important factor while reduction of labour costs was ranked second. This was the case for manufacturers and non-manufacturers alike. Although substantially less important than costs, access to new markets was cited by manufacturers as the third most important factor while non-manufacturers ranked access to specialized knowledge and technologies

¹⁷ Once again “outsourcing” refers to offshore or foreign outsourcing.

Top Obstacles when Offshoring or Outsourcing*

- Manufacturers

Obstacles	% of Firms
Distance to producers	55.5
Identifying providers	54.9
Language or cultural	45.1
Tariffs	43.9
Foreign legal or admin	41.3
Lack of mgmt expertise	37.4
Cnd Legal or Admin.	33.4
Distance to customers	32.7
Concerns of employees	32.0
Lack of financing	30.5
Tax	25.0
International standards	24.5
Social Values	20.4
IP	8.3

* Those indicating medium or high motivation.

Data: Statistics Canada – SIBS Survey.

third. Both groups indicated that lack of available labour, and taxes or other financial incentives were not particularly important factors. These results show that, and as one might expect, the most important factor driving firms to outsource is indeed costs. This also supports the view that it is predominantly pull factors that drive offshoring and outsourcing: the emergence of large supplies of low-cost labour, as well as large and growing markets are driving offshoring and outsourcing, rather than push factors that make Canada an unappealing location from which to do business. Again, this would be consistent with the earlier findings that these movements are part of a circular flow and not a one-way exodus.

Roughly one fifth of firms surveyed indicated that they encountered obstacles when conducting offshoring or outsourcing. Interestingly, the proportion was about the same for small firms compared to the average.

For respondents overall, foreign legal or administrative obstacles were identified as being most significant, followed by language or cultural barriers and distance to producers. For manufacturers (shown) the priorities were somewhat different. Distance to producers was identified as the most important barrier followed by difficulties in identifying potential or suitable suppliers and language or cultural barriers.¹⁸ For both manufacturers and non-manufacturers alike, identifying suppliers and dealing with language and cultural issues and foreign legal or administrative issues were identified as being significant, which supports the role of the Canadian trade commissioner service (TCS) in overcoming these obstacles. Tariffs also rank among the top obstacles for manufacturing firms, suggesting the need for continued tariff reductions. Interestingly, concerns about offshoring and outsourcing conflicting with social values, concerns of employees and IP

¹⁸ Importance of obstacles are based on combining high and medium responses. There are some instances, however, where a response was marked high for a significant share of respondents without a correspondingly large medium share which lowers the overall score for that response. Specifically, for all industries, Canadian legal or administrative barriers would be ranked first based on high responses alone, while tariffs would have been ranked second for manufacturers. This may indicate that while these obstacles were not as widespread, for the firms that faced them, they were extremely important.

concerns were all identified as least important for both groups, which may point to the ability of firms to address those issues themselves.

Conclusions

Global production is increasingly being governed by global value chains (GVCs). The rise of GVCs has been driven by both technological as well as policy developments. While improvements in ICT and falling costs of transportation and telecommunications have likely played an important role, solid empirical support is still lacking. Only the important role of air transportation has been well established and even here a greater understanding is required, particularly for services trade. Among the policy drivers, the integration of new participants into the global economy has been found to be an important driver as has the related declining tariff rates and other barriers to trade.

There is good reason to believe that all participants, including Canada, are benefiting from the emergence of global value chains. Trade at a more fragmented level and in services magnifies the potential gains from trade. Indeed, Canadian companies and workers can benefit as some low-skilled activities are offshored, which increases the productivity and competitiveness of Canadian companies and translates into more and better paying jobs for Canadians. This is supported by the data, which show that as some activities are offshored, others are inshored.

The extent to which Canada can prosper within this rapidly changing global economic landscape will depend on Canada's ability to create an economic environment that attracts and retains high-valued activities that will ensure a high and improving standard of living for all Canadians.

References

- Alajääskö, Pekka, (2009) "Features of International Sourcing in Europe in 2001-2006" Eurostat, Statistics in focus 73/2009.
- Antras, Pol (2005), "Property Rights and the International Organization of Production", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 95 (2), pp. 25-32.
- Baier, Scott L. and Jeffrey H Bergstrand (1999), "The growth of world trade: tariffs, transport costs, and income similarity" *Journal of International Economics* 53 (2001) 1-27.
- Baldwin, Richard (2011), "Integration of the North American Economy and New-paradigm Globalization", in Aaron Sydor (ed) *Global Value Chains: Impacts and Implications*, Forthcoming.
- Baldwin, Richard (2009), "Integration of the North American Economy and New-paradigm Globalization" Policy Research Initiative WP049.
- Bridgman, Benjamin (2008), "Energy prices and the expansion of world trade," *Review of Economic Dynamics* 11(4), October: 904-916.
- Caves, Richard E. (1971), "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment," *Economica*. 38: 1-27.
- De Backer, Koen and Norihiko Yamano (2011), "International Comparative Evidence on Global Value Chains", in *Global Value Chains: Impacts and Implications*, Forthcoming.
- Dunning, John H. (1997), "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach," in Bertil Ohlin, Per Ove Hesselborn and Per Magnus Wijkman (eds.), *The International Allocation of Economic Activity*, London: Macmillan, 1977.
- Feenstra, Robert (1998), "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy", *Journal of Economic Perspectives*, Fall, pp.31-50.
- Globerman, Steven (2011) "Global Value Chains: Economic and Policy Issues", in *Global Value Chains: Impacts and Implications*, Forthcoming.
- Grossman, Gene and Esteban Rossi-Hansberg (2008), "Trading Tasks: A Simple Theory Of Offshoring", *American Economic Review*, 98 (5), pp. 1978-1997.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz and Stephen R. Yeaple (2004), "Export Versus FDI with Heterogeneous Firms," *American Economic Review* 94(1), March: 300-316.
- Helpman, Elhanan (1984), "A simple theory of international trade with multinational corporations," *Journal of Political Economy* 92(3): 451-471.

- Hillberry, Russel H (2011), "Causes of International Production Fragmentation: Some Evidence", in *Global Value Chains: Impacts and Implications*, Forthcoming.
- Hummels, David (2007), "Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization," *Journal of Economic Perspectives* 21(3), Summer: 131-154.
- Hummels, David (2001), "Time as a Trade Barrier" Unpublished paper, Purdue University.
- Jones, R.W. and H. Kierzkowski (1990), "The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework" in R.W. Jones & A.O. Krueger (Eds), *The Political Economy of International Trade: Essays in Honour of R.E. Baldwin*, Oxford.
- Krugman, Paul (1981), "Intra-industry Specialization and the Gains from Trade", *Journal of Political Economy*, 89(5), October: 959-973.
- Krugman, Paul (1980), "Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade", *American Economic Review*, 70(5), December: 950-959.
- Krugman, Paul (1979), "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", *Journal of International Economics*, 9, November: 469-480.
- Porter, Michael E. (1998), "The Competitive Advantage of Nations", Free Press.
- Sydor, Aaron (2007), "The Rise of Global Value Chains", *Canada's State of Trade: Trade and Investment Update - 2007*, Ottawa: Minister of Public Works and Government Services Canada: 47-70.
- Treffler, Daniel (2008), "Policy Responses to the New Offshoring: Think Globally, Invest Locally", Ottawa: Industry Canada Working Paper Series, Nov. 25, 2008.

