

LE COMMERCE INTERNATIONAL DU CANADA

**Le point sur le commerce
et l'investissement - 2010**

Supplément spécial :

Le Service des délégués commerciaux du Canada
et la performance des exportateurs

C48 (E)
648 (F)

DOCS
CA1 EA530 T77 EXF
2010

Canada's state of trade : trade and
investment update. --
18112867(E) 18112868(F)
.B4126282(E) .B4126294(F)

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01029522 1

Le commerce international du Canada

Le point sur le commerce et l'investissement – 2010

**Foreign Affairs and Int. Trade
Affaires étrangères et Commerce int.**

AVR - 3 2012
APR

**Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère**

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 Erik Ens (chapitre VI), David Boileau et Florence Jean-Jacobs (Exportations canadiennes aux États-Unis par camion), Bjorn Johannson (Les exportations canadiennes vers les régions des États-Unis), Lydia Gosselin-Couture (Échanges intra-entreprises et entre sociétés affiliées, Canada et États-Unis) et Aaron Sydor (Les exportations canadiennes continuent de se diversifier hors des États-Unis). Lydia Gosselin-Couture a fourni le soutien statistique. Le Supplément spécial a été rédigé par Shenjie Chen et Emily Yu. Aaron Sydor et Patricia Fuller du Bureau de l'économiste en chef ont 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, 2010

ISBN 978-1-100-51697-4

No de catalogue : FR2-8/2010

Table des matières

Message du ministre	1
Sommaire	3
I. La performance de l'économie mondiale	9
Aperçu et perspectives globales	9
Les États-Unis	11
Le Japon	12
La zone euro	13
Le Royaume-Uni	14
Les économies émergentes	15
Les pays émergents d'Asie	15
Les pays émergents d'Europe	16
L'Amérique latine et les Caraïbes	17
Les économies de la Communauté des États indépendants (CEI)	18
Le Moyen-Orient	18
L'Afrique	19
Hypothèses et risques	20
II. Aperçu de l'évolution du commerce mondial	21
Le commerce des marchandises	21
Le commerce en valeur (nominale)	21
Le commerce en volume (réel)	24
Prix et taux de change	24
Principaux pays participant au commerce des marchandises	25
Le commerce des services	26
Principaux pays participant au commerce des services	28
III. La performance économique du Canada	31
Le produit intérieur brut	31
Encadré - <i>La récession au Canada : brève et modérée</i>	34
Le PIB par province	35
L'emploi	38
L'inflation	39
Le dollar canadien	40

IV. Aperçu de la performance commerciale du Canada	41
Les biens et services	42
Encadré - <i>Les exportations canadiennes continuent de se diversifier hors des États-Unis</i>	44
Le commerce des biens	45
Performance sectorielle du commerce des biens	46
Le commerce des services	51
Le compte courant	53
V. Points saillants de l'évolution du commerce des marchandises du Canada	55
Le commerce avec les dix principaux partenaires commerciaux	56
Les exportations de marchandises	56
Encadré - <i>Les exportations canadiennes vers les régions des États-Unis</i>	58
Les importations de marchandises	61
Le commerce des marchandises par principaux produits	64
Le commerce des marchandises par grands groupes de produits	65
Produits énergétiques	65
Véhicules et pièces	66
Encadré - <i>Les exportations canadiennes aux États-Unis par camion</i>	66
Machines et appareils mécaniques	71
Machines et matériel électriques et électroniques	72
Matériel technique et scientifique	72
Produits agricoles et agroalimentaires	73
Minéraux et métaux	73
Produits chimiques, plastiques et caoutchouc	74
Bois, pâte et papier	76
Textiles, vêtements et cuir	76
Biens de consommation et produits manufacturés divers	77
Autre matériel de transport	77
Le commerce au niveau des provinces et des territoires	79
VI. Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement	81
Flux de capitaux et d'investissement direct dans le monde	81
La performance du Canada au chapitre de l'investissement direct	85
Les flux d'IED entrant au Canada	85
Composition régionale du stock d'IED entrant au Canada	87
Composition sectorielle du stock d'IED entrant	88
Les filiales étrangères au Canada	89
Encadré - <i>Échanges intra-entreprises et entre sociétés affiliées, Canada et États-Unis</i>	91
L'investissement direct du Canada à l'étranger	94
Composition régionale des stocks d'IDCE	94
Composition sectorielle des stocks d'IDCE	96
Les filiales canadiennes à l'étranger	97
VII. Supplément spécial	101

Figures

Figure 2-1 : Prix du pétrole	25
Figure 3-1 : Croissance du PIB réel canadien	31
Figure 3-2 : Contribution à la croissance du PIB réel	32
Figure 3-3 : Croissance du PIB réel par province	35
Figure 3-4 : Taux de chômage au Canada	38
Figure 3-5 : Taux d'inflation au Canada	39
Figure 3-6 : Taux de change Canada-États-Unis	40
Figure 4-1 : Exportations de biens et services par grande région	43
Figure 4-2 : Importations de biens et services par grande région	43
Figure 4-3 : Croissance des exportations et des importations de biens et services par grande région	45
Figure 4-4 : Croissance des exportations de biens par grand groupe	46
Figure 4-5 : Croissance des importations de biens par grand groupe	48
Figure 6-1 : Entrées mondiales de capitaux	82
Figure 6-2 : Entrées mondiales d'IED	82
Figure 6-3 : Part des fusions et acquisitions dans les entrées mondiales d'IED ..	83
Figure 6-4 : Sorties mondiales d'investissement direct	83
Figure 6-5 : Stocks d'IED entrant et sortant du Canada	85
Figure 6-6 : Flux d'investissement direct du Canada	86
Figure 6-7 : Entrées trimestrielles d'IED au Canada	86
Figure 6-8 : Acquisitions étrangères d'entreprises canadiennes	86
Figure 6-9 : Parts de l'IED au Canada en 2009	86
Figure 6-10 : Actif sous contrôle étranger au Canada	90
Figure 6-11 : Sorties trimestrielles d'IDCE du Canada	94
Figure 6-12 : Parts de l'IDCE, 2009	94
Figure 6-13 : Ventes des filiales étrangères de sociétés canadiennes	97

Tableaux

Tableau 1-1 : Croissance du PIB réel dans certaines économies	10
Tableau 2-1 : Commerce mondial des marchandises, par région et pour certains pays	22
Tableau 2-2 : Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des marchandises	26
Tableau 2-3 : Commerce mondial des services, par région et pour certains pays	27
Tableau 2-4 : Exportations mondiales de services	28
Tableau 2-5 : Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des services	29
Tableau 4-1 : Commerce des biens et services du Canada par région	42
Tableau 4-2 : Commerce des services par grande catégorie	50

Tableau 5-1 : Commerce des marchandises du Canada par principaux produits	63
Tableau 5-2 : Commerce des marchandises par province et territoire	78
Tableau 6-1 : Entrées mondiales d'IED, certaines régions et économies	84
Tableau 6-2 : Stock d'investissement étranger direct au Canada par région	87
Tableau 6-3 : Stock d'investissement étranger direct au Canada par industrie	89
Tableau 6-4 : Contrôle étranger selon la taille de l'entreprise	90
Tableau 6-5 : Contrôle étranger de l'actif par industrie	91
Tableau 6-6 : Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par région	95
Tableau 6-7 : Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par industrie	96
Tableau 6-8 : Ventes des filiales étrangères de sociétés canadiennes et nombre d'employés par région	98
Tableau 6-9 : Ventes des filiales étrangères de sociétés canadiennes par industrie	99

Supplément spécial

Figure 1 : Clients du SDC par type de service	103
Figure 2 : Propension à rechercher l'aide du SDC, selon la taille de l'entreprise	103
Figure 3 : Caractéristiques des exportateurs clients du SDC et des non-clients	104
Figure 4 : Clients du SDC, selon le marché d'exportation	104
Figure 5 : Nombre d'exportateurs canadiens	110
Figure 6 : Exportateurs selon le nombre de marchés d'exportation	110
Figure 7 : Part des exportations selon la taille	111
Figure 8 : Part des exportateurs desservant plusieurs marchés	111
Figure 9 : Croissance du nombre d'exportateurs	113
Figure 10 : Part de la valeur des exportations selon la taille des entreprises	113
Figure 11 : Nombre d'exportateurs entrants, continus et sortants	115
Figure 12 : Valeur moyenne des exportations par entreprise après l'entrée initiale	115
Tableau 1 : Répartition des exportateurs par secteur	105
Tableau 2 : Profil sectoriel des exportateurs canadiens selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord	112
Tableau 3 : Exportateurs canadiens par destination	113
Tableau 4 : Part des ventes à l'exportation par secteur	114
Tableau 5 : Exportateurs entrants, sortants et continus, par région	116
Tableau 6 : Décomposition de la croissance par marché	117

Message de l'honorable Peter Van Loan, ministre du Commerce international



L'honorable Peter Van Loan

Ministre du Commerce international du Canada

A titre de ministre du Commerce international du Canada, je suis fier de présenter l'édition 2010 du *Rapport sur le commerce international du Canada*. Ce rapport présente un aperçu des tendances des échanges commerciaux du Canada au cours de la dernière année.

L'économie mondiale a traversé une période difficile l'an dernier. Bien que les exportations, les importations et les flux d'investissement étranger direct du Canada aient diminué, le Canada s'en est mieux tiré que la plupart des autres pays. Nous avons connu la récession la moins sévère parmi les pays du G-7 et, pour la première fois en une génération, le taux de chômage au Canada est inférieur à celui des États-Unis.

Ce qui est plus important, le Canada est sorti de la crise en position de force. Notre gouvernement a mis en œuvre le Plan d'action économique pour créer des emplois et stimuler l'économie, et nous avons fait preuve de leadership sur la scène internationale en élaborant un plan visant à rétablir l'équilibre budgétaire. Nous avons obtenu des résultats.

Selon les principales prévisions, le Canada dominera le tableau de la croissance parmi les pays avancés dans les années à venir. La vigueur du système financier canadien fait l'envie du reste du monde. Les prévisions pour 2015 montrent que, parmi les pays du G-7, le ratio dette/PIB du Canada sera moins de la moitié de celui du pays qui se classe au second rang. En 2012, le Canada devrait aussi avoir le plus bas taux d'imposition des sociétés prévu par la loi parmi les pays du G-7.

Alors que le Canada demeure déterminé à marquer des progrès au sein de l'Organisation mondiale du commerce, il poursuit un ambitieux programme de négociation du libre-échange avec des partenaires de partout dans le monde. Cela comprend les pourparlers en cours avec l'Union européenne – les négociations les plus ambitieuses du Canada depuis l'Accord de libre-échange nord-américain.

Cela s'ajoute aux succès récents dont témoignent les accords de libre-échange conclus avec l'Association européenne de libre-échange, le Pérou, la Colombie, la Jordanie et le Panama, ainsi que les négociations en cours avec, notamment, la Communauté des Caraïbes, la République dominicaine, l'Ukraine et certains pays d'Amérique centrale dont le Salvador, le Honduras, le Nicaragua et le Guatemala.

Le Canada est un chef de file mondial dans la promotion du libre-échange et il offre des atouts concurrentiels de premier ordre :

- Les taux d'imposition les moins élevés sur les investissements nouveaux des entreprises au sein du G-7
- Le déficit budgétaire et le ratio dette/PIB les plus bas du G-7
- La croissance économique la plus rapide du G-7 pour 2010, 2011 et 2012, selon le FMI
- Le système bancaire le plus robuste au monde, selon le Forum économique mondial
- Une qualité de vie exceptionnelle

Mais nous n'allons pas nous reposer sur nos lauriers. Nos concurrents ne demeurent pas immobiles. Nous allons poursuivre nos efforts pour faire du Canada la destination par excellence des entreprises et de l'investissement.

Nous avons pris unilatéralement l'initiative de supprimer la plupart des droits tarifaires applicables aux machines et au matériel permettant d'améliorer la productivité et aux intrants manufacturiers; les droits tarifaires qui subsistent seront abolis d'ici 2015. Le Canada sera alors le premier pays du G-20 à devenir une zone franche de droits tarifaires pour le secteur manufacturier.

Comme il ressort clairement du rapport, les exportateurs canadiens continuent de se diversifier vers les économies en croissance rapide partout dans le monde, ce qui comprend de nombreux exportateurs de petite et

moyenne taille. Plusieurs d'entre eux sollicitent l'aide du Service des délégués commerciaux (SDC). Dans leurs bureaux établis partout au Canada et dans le monde, nos délégués commerciaux offrent une gamme de services qui aident les entreprises canadiennes à faire leur chemin – et à réussir – sur les marchés mondiaux. La présente publication relate les résultats d'une étude montrant que les exportations des entreprises qui ont fait appel au SDC étaient 18 p. 100 plus élevées que celles des entreprises qui n'ont pas sollicité l'aide de l'organisme. Nous sommes résolus à aider un plus grand nombre d'entreprises canadiennes à profiter de ces avantages en utilisant les nombreux outils offerts par le SDC.

Nous devons continuer à travailler ensemble pour rester à l'avant-garde, dans un contexte économique mondial qui évolue rapidement et qui est de plus en plus concurrentiel. Ensemble, nous pouvons faire en sorte que le Canada demeure le meilleur endroit au monde où exploiter une entreprise d'envergure mondiale, et exporter, investir, travailler, vivre et créer.



L'honorable Peter Van Loan
Ministre du Commerce international du Canada

SOMMAIRE

2009 a été une année exceptionnelle. L'économie mondiale a été frappée par le pire ralentissement depuis la Grande crise des années 1930, marqué par des bouleversements spectaculaires sur les marchés économiques et financiers mondiaux dans une conjoncture extraordinairement difficile. Le système bancaire a frôlé la catastrophe, mis à l'épreuve par l'affaiblissement des marchés du crédit, l'effondrement des marchés de valeurs et le resserrement des normes de liquidité et de capitalisation. Entre août 2008 et le milieu de 2009, la production s'est contractée et le commerce mondial a dégringolé. Une intervention au niveau des politiques à une échelle sans précédent s'est avérée essentielle pour relancer l'activité. La politique monétaire a été résolument expansionniste, appuyée par des mesures de liquidité exceptionnelles, et on a eu recours aux leviers de la politique budgétaire pour stimuler énergiquement l'économie devant la gravité du ralentissement. La décélération a pris fin vers le milieu de 2009 et la reprise s'est engagée depuis.

La production réelle s'est contractée de 0,6 p. 100 en 2009 – la première et seule contraction du PIB mondial depuis au moins 30 ans. La récession a été plus grave dans les économies avancées qui, collectivement, ont régressé de 3,2 p. 100 l'an dernier. Le Japon et les pays avancés de l'UE ont été les plus durement touchés, tandis que l'Amérique du Nord (États-Unis et Canada) s'en sont tirés un peu mieux; tous les autres pays avancés ont affiché une meilleure tenue. Les économies émergentes et en développement ont globalement vu leur activité économique ralentir en 2009, mais elles ont évité une contraction réelle. Elles ont enregistré une croissance de 2,4 p. 100 l'an dernier, comparativement à 6,1 p. 100 un an plus tôt.

Alors que les économies sortent de la récession, l'activité demeure tributaire de politiques macroéconomiques extrêmement souples. Dans l'ensemble, le monde semble être engagé sur la voie de la reprise, mais à des vitesses différentes. La croissance mondiale devrait atteindre 4,2 p. 100 en 2010 et 4,3 p. 100 en 2011. Les économies avancées devraient connaître une expansion de 2,3 p. 100 en 2010 et de 2,4 p. 100 en 2011. Dans le cas des économies émergentes et en développement, la croissance devrait s'établir à 6,3 p. 100 en 2010 et à 6,5 p. 100 en 2011.

Aux États-Unis, l'assouplissement de la politique monétaire et budgétaire, s'ajoutant à d'autres mesures axées directement sur les secteurs de la finance et du logement, a contribué à stimuler l'activité économique. Après quatre trimestres de recul, la croissance du PIB est redevenue positive au troisième trimestre de 2009, progressant à un taux annuel désaisonnalisé de 2,2 p. 100, et elle s'est accélérée à 5,6 p. 100 au quatrième trimestre, reflétant la reprise de l'investissement et le ralentissement de la diminution des stocks. Néanmoins, pour l'ensemble de l'année 2009, la croissance du PIB réel aux États-Unis a été négative, fléchissant de 2,4 p. 100. Dans la zone euro, la croissance a repris au troisième trimestre de 2009, mais elle est demeurée anémique au dernier trimestre : sur l'année, la croissance a accusé un taux négatif de 4,1 p. 100. Le Royaume-Uni a été frappé encore plus durement, avec un recul de 4,9 p. 100, la croissance ne réapparaissant qu'au quatrième trimestre. Au Japon, le PIB réel s'est contracté pour la deuxième année d'affilée, cédant 5,2 p. 100 l'an dernier; à mesure que l'année avançait, l'économie japonaise a toutefois repris de la vigueur, principalement en raison de l'amélioration des conditions économiques à l'étranger et des diverses mesures de politique adoptées.

Le profil de la reprise économique a varié dans les économies en développement d'Asie, les plus grandes (Chine, Inde et Indonésie) parvenant à échapper à la récession, tandis que les économies de plus petite taille, centrées sur l'exportation, traversaient un cycle économique en forme de V. Dans l'ensemble, la croissance du PIB des pays émergents d'Asie a ralenti à 6,6 p. 100, alors qu'elle avait été de 7,9 p. 100 en 2008. À la fin de 2009, la production dans la plupart des pays d'Asie avait retrouvé les niveaux d'avant la crise, même dans les économies plus durement touchées par celle-ci.

Par suite de la forte baisse survenue à la fin de 2008 et au début de 2009, la production dans la région de l'Amérique latine et des Caraïbes s'est contractée de 1,8 p. 100. La diminution de l'activité économique aux États-Unis a eu un impact majeur au Mexique, où le PIB a reculé de 6,5 p. 100, tandis que le Brésil s'en est tiré avec un recul de seulement 0,2 p. 100. L'interdépendance des économies européennes a facilité la propagation du malaise des pays développés aux pays en développement d'Europe, ce qui a entraîné une contraction de la production de 3,7 p. 100. La production a reculé de 6,6 p. 100 dans la Communauté des États indépendants, avec notamment une baisse de 7,9 p. 100 en Russie, tandis que l'Afrique et le Moyen-Orient ont réussi à éviter la récession, enregistrant une croissance de 2,1 p. 100 et de 2,4 p. 100, respectivement.

L'activité économique au Canada a été durement touchée par la récession mondiale – la production réelle s'est contractée au quatrième trimestre de 2008 et a continué de fléchir durant la première moitié de 2009, avant de renouer avec la croissance dans la seconde moitié de l'année. Pour l'ensemble de l'année, le PIB réel s'est contracté de 2,6 p. 100. Cette baisse de la production réelle est la deuxième en importance depuis l'époque de la Grande crise, et elle n'est pas très éloignée du recul de 2,9 p. 100 survenu lors de la récession de 1982. La production a battu en retraite dans toutes les provinces et territoires à l'exception de l'Île-du-Prince-Édouard et du Yukon. Au niveau provincial, les baisses les plus importantes de la production sont survenues dans les économies orientées vers les ressources, comme Terre-Neuve-et-Labrador, la Saskatchewan et

l'Alberta. La production manufacturière a fléchi dans la plupart des provinces et tous les territoires. Les pertes d'emplois ont été généralisées et seules trois provinces – la Saskatchewan, le Nouveau-Brunswick et le Manitoba – ont fait des gains par rapport aux niveaux de 2008. Le taux de chômage a gagné 2,2 points de pourcentage pour s'établir à 8,3 p. 100, alors qu'environ 276 900 emplois sont disparus au sein de l'économie, le premier revers après 16 années d'expansion. Les prix plus faibles de l'énergie ont fait pression à la baisse sur l'IPC l'an dernier et l'inflation n'a été que de 0,3 p. 100, le taux le plus bas depuis 1994.

Néanmoins, par rapport aux autres économies avancées, le ralentissement survenu au Canada a été bref et modéré. Entre le sommet et le creux, le Canada a connu la plus faible contraction parmi les pays du G7, avec un recul de 3,3 p. 100 du PIB. De plus, après que la tendance se soit renversée au troisième trimestre, la reprise a pris de l'amplitude au quatrième trimestre de 2009 et au premier trimestre de 2010.

Le déclin de l'activité économique a provoqué la baisse la plus marquée du commerce mondial en plus de soixante-dix ans. En volume, le commerce mondial des marchandises a fléchi de 12,2 p. 100; cependant, en valeur, le recul a été encore plus brutal, soit 23 p. 100. La diminution des prix de l'énergie et des produits de base explique une part significative des pertes commerciales, mais le repli était généralisé, notamment du côté des biens durables. Tous les grands pays et toutes les régions ont enregistré des baisses de la valeur et du volume de leurs exportations de marchandises en 2009. Les exportations mondiales de services ont aussi reculé de 13 p. 100, une première depuis 1983. Faisant écho à la meilleure performance économique des pays d'Asie en 2009, la Chine a délogé l'Allemagne au premier rang mondial des exportateurs de marchandises l'an dernier. Mesurées en dollars É.-U., les exportations canadiennes de marchandises ont régressé de 31 p. 100, tandis que les importations reculaient de 21 p. 100. Sur la même base, les exportations et les importations canadiennes de services étaient en baisse de 12 p. 100 et de 11 p. 100, respectivement. La faiblesse était palpable pendant une bonne partie de l'année, mais l'économie a repris du

mieux dans la seconde moitié de l'année alors que l'économie mondiale s'engageait sur la voie de la reprise.

Les exportations et les importations canadiennes de biens et services vers tous les grands marchés et en provenance de ceux-ci ont régressé entre 2008 et 2009. En dollars canadiens, les exportations de biens et services vers le monde ont fléchi de 22,1 p. 100, tandis que les importations étaient en baisse de 13,6 p. 100. L'essentiel du déclin est imputable au commerce avec les États-Unis, responsable de 82,0 p. 100 de la baisse globale des exportations et de 65,2 p. 100 de celle des importations de 2008 à 2009.

Les effets du ralentissement économique mondial ont touché tous les volets du commerce des biens du Canada. Les exportations de biens canadiens ont accusé un repli de 24,5 p. 100, et tant les volumes que les valeurs étant en baisse. En volume, les exportations ont perdu 16,7 p. 100 par rapport aux niveaux de 2008, tandis que les prix à l'exportation reculaient de 9,3 p. 100. Les 62 grands produits d'exportation, sauf cinq, ont enregistré des pertes pour l'année. Les produits énergétiques ont dominé le recul des exportations du Canada en 2009, expliquant à eux seuls 37,0 p. 100 des pertes. La baisse de 35,6 p. 100 des prix a été le principal facteur à l'origine de la diminution des échanges de produits énergétiques, bien que les volumes aient aussi été légèrement en baisse. Les biens et matériaux industriels expliquent environ 25 p. 100 du recul global, tandis que les produits de l'automobile (14,3 p. 100) et les machines et le matériel (10,3 p. 100) assument l'essentiel des pertes restantes.

Simultanément, les volumes d'importations étaient en baisse de 16,0 p. 100, mais les prix sont parvenus à inscrire une modeste hausse, soit de 0,6 p. 100, entraînant un recul de 15,5 p. 100 des importations totales. Tous les secteurs d'importation étaient en repli, sauf les produits de l'agriculture et de la pêche. Les pertes ont été assez également réparties entre l'énergie (27,7 p. 100), l'automobile (24,2 p. 100), les biens industriels (24,1 p. 100) et les machines et le matériel (21,3 p. 100). Des 61 grands produits d'importation, seuls 15 ont fait des gains par rapport aux valeurs de 2008.

Tournant les projecteurs vers les produits spécifiques qui sont des moteurs du commerce canadien, les autres gaz de pétrole (principalement le gaz naturel) et le pétrole brut ont représenté environ le tiers de la baisse totale des exportations, le cinquième de la baisse des importations et plus de la moitié de la détérioration du solde commercial en 2009. La chute des prix de l'énergie (plus de 30 p. 100 par rapport au sommet historique touché un an plus tôt) est à l'origine de ce recul. Mais les volumes étaient aussi en baisse, reflétant probablement le difficile contexte économique. Du côté des exportations, la diminution des échanges avec les États-Unis explique le déclin observé, tandis que du côté des importations, le Canada a acheté moins de pétrole brut de l'Algérie, du Royaume-Uni, de la Norvège et de l'Angola.

Les difficultés financières des grands constructeurs d'automobiles nord-américains et la baisse de la demande sur les marchés américain et canadien ont freiné les échanges dans le secteur de l'automobile, ce qui a exacerbé la tendance à la baisse qui s'était amorcée en 2005. Les voitures et les pièces d'automobile sont responsables de l'essentiel du déclin. Par ailleurs, les exportations de camions ont dégringolé de plus de moitié, tandis que les importations diminuaient à un taux beaucoup moins élevé. Enfin, les importations de moteurs à pistons ont reculé à un rythme deux fois plus élevé que les exportations, traduisant le malaise présent dans ce secteur.

Dans le cas des produits de ressources non énergétiques, tant les prix que les volumes étaient en régression dans la plupart des cas, ce qui a contribué à déprimer la valeur des exportations sur l'année. En agriculture, les exportations de bœuf ont été freinées à nouveau par des restrictions commerciales, tandis que les exportations de porc ont subi l'influence négative du lien fait entre ce produit et la fièvre porcine. Le blé est à l'origine de plus de la moitié du recul des exportations de céréales, tandis que l'orge, l'avoine et le maïs expliquent le reste. Les exportations de graines et d'huile de canola étaient aussi en forte baisse.

Du côté des minéraux et des métaux, les échanges commerciaux sont très sensibles à la conjoncture économique. Durant les périodes d'expansion, le commerce est très robuste, mais

la demande pour ces produits est anémique lors d'un ralentissement de la production dans l'économie. Ainsi, les échanges de ces produits ont été durement touchés par la récession mondiale synchronisée qui a sévi l'an dernier. Les exportations canadiennes étaient en baisse vers presque tous les pays développés, en particulier les États-Unis. Le recul de la production dans le secteur de l'automobile nord-américain a aussi contribué à affaiblir ce secteur. Les pertes étaient généralisées et elles ont touché notamment le commerce de l'aluminium, du fer et de l'acier et des produits en nickel.

Dans le secteur du bois, des pâtes et papier, les exportations montrent une tendance à la baisse depuis déjà quelque temps. Dans le cas des produits du bois, le ralentissement de la construction résidentielle aux États-Unis a contribué à freiner les exportations. Pour les produits du papier, la baisse du tirage des journaux et des recettes publicitaires dans le monde a déprimé le marché du papier journal. Les exportations de pâte ont aussi été touchées. Encore une fois, la baisse des exportations aux États-Unis explique la plus grande partie des pertes.

Dans le cas des produits manufacturés avancés, les niveaux d'échanges étaient généralement en repli par rapport à 2008. Les turbines à gaz (essentiellement utilisées dans l'industrie des aéronefs) ont enregistré un léger recul du côté des exportations, tandis que les importations ont augmenté. Les exportations de matériel téléphonique et de pièces connexes étaient aussi en forte baisse, alors que les importations sont demeurées inchangées. Faisant contrepied à la tendance générale, les exportations de téléviseurs, de moniteurs vidéos et de projecteurs ont bondi de près des deux tiers alors que les importations diminuaient. L'essentiel du recul de ce secteur est attribuable aux échanges avec les États-Unis.

La crise financière a été marquée par de rigoureuses restrictions du crédit, découlant de la sous-capitalisation financière du secteur bancaire. Le crédit est devenu à la fois plus coûteux et difficile à obtenir. Par conséquent, les flux transfrontières de capital se sont taris. Les flux d'investissement tels que les prêts bancaires et les placements de portefeuille ont été les plus durement touchés, mais l'investissement

étranger direct (IED) a aussi souffert de cette situation. Les flux d'IED dans le monde ont chuté de moitié au cours de la période de deux ans qui s'est écoulée depuis le début de la crise financière, l'essentiel de la baisse s'étant produite en 2009. Tous les grands pays et toutes les régions ont vu diminuer leurs entrées d'IED, dont le Canada où elles ont fléchi à un rythme plus rapide que la moyenne mondiale. En conséquence, le stock d'IED au Canada n'a augmenté que de 1,6 p. 100, ce qui est largement inférieur à l'expansion annuelle moyenne de 9 p. 100 observée au cours de la dernière décennie, reflétant le ralentissement des activités d'investissement, plus particulièrement en provenance des États-Unis.

De façon similaire, les flux d'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) ont régressé de 44,1 p. 100, à 46,3 milliards de dollars. En dépit de sorties positives, le stock d'IDCE a reculé de 7,5 p. 100 (48,4 milliards de dollars) en 2009. Cela s'explique par l'effet de la réévaluation du dollar canadien, beaucoup plus fort en fin d'année, et la concentration des avoirs aux États-Unis. La remontée du dollar canadien par rapport à la plupart des devises étrangères vers la fin de 2009 a soustrait quelque 72 milliards de dollars du solde global de l'IDCE l'an dernier. En l'absence de l'effet de change, l'IDCE aurait enregistré un gain de 23-24 milliards de dollars pour l'année. L'investissement était en baisse dans la plupart des secteurs, bien que des gains aient été inscrits dans l'industrie des finances et des assurances et celles de l'information et de la culture. Le solde de l'IDCE était en baisse dans la plupart des grandes régions, sauf en Asie et en Océanie, où il a progressé de 2,2 p. 100.

Les encadrés présentés dans l'édition 2010 du *Point sur le commerce et l'investissement* examinent trois facettes distinctes mais interdépendantes du commerce des biens entre le Canada et les États-Unis – le commerce par région des États-Unis, le commerce entre les sociétés affiliées et le commerce ventilé par mode de transport. Pour ce qui est des destinations du commerce par région américaine, on observe un déplacement des régions des Grands Lacs et du Centre-Est vers les marchés en croissance rapide du Sud et de l'Ouest. Cette tendance s'est poursuivie durant la récession, en

dépît du fait que ces régions ont été parmi les plus durement touchées par la crise du logement aux États-Unis. La composition industrielle de la région des Grands Lacs, qui abrite une bonne partie du secteur américain de l'automobile en difficulté, a nui aux exportations canadiennes, surtout au cours de la présente décennie.

Du même coup, la part du commerce canado-américain qui se déroule au sein des entreprises poursuit une tendance à la baisse, notamment à cause du recul du commerce des produits de l'automobile et des échanges intra-sociétés dans ce secteur. Néanmoins, parmi les pays du G-7, le Canada est le pays qui montre la part la plus élevée du commerce des biens avec les États-Unis représenté par des filiales américaines. Enfin, un examen de l'endroit et de la façon dont les biens canadiens traversent la frontière américaine révèle que la concentration des biens entrant aux États-Unis à certains postes frontaliers a diminué. Cela est imputable à la baisse de la part des biens canadiens transportés par camion dans le corridor Detroit-Windsor durant la présente décennie et, en particulier, à l'effondrement du commerce de l'automobile.

Supplément spécial - Le Service des délégués commerciaux du Canada et la performance des exportateurs canadiens

Jusqu'au développement récent de nouvelles bases de données, peu d'information était disponible au niveau de l'entreprise sur les caractéristiques et la dynamique des exportateurs canadiens. Pour le supplément spécial de cette année, la base de données du Registre des exportateurs de Statistique Canada a été jumelée à la base de données sur la gestion des clients du Service des délégués commerciaux (SDC) d'Affaires étrangères et Commerce international (MAECI) afin d'examiner les liens entre la performance des exportateurs et le SDC, le service de promotion des exportations du gouvernement canadien.

Le supplément spécial présente pour la première fois une évaluation économétrique de l'impact du SDC sur la performance des exportateurs canadiens : les résultats montrent que

son impact est systématiquement positif. Les exportateurs qui reçoivent de l'aide exportent, en moyenne, 18 p. 100 de plus en valeur que les exportateurs comparables qui n'ont pas eu recours au Service. L'aide du SDC joue aussi un rôle très important en aidant les entreprises à diversifier leurs exportations vers de nouveaux marchés : les clients du SDC exportent vers 36 p. 100 plus de marchés que les non-clients. En outre, le SDC a un impact positif sur la diversification au niveau des produits.

L'article explore par ailleurs la performance des exportateurs en général et révèle que c'est l'entrée des entreprises sur de nouveaux marchés, plutôt que la croissance des ventes des exportateurs déjà présents, qui a été le moteur de la croissance des exportations canadiennes ces dernières années. Les nouveaux entrants ont été à l'origine de l'expansion des exportations en Asie et en Amérique latine. Sur le marché américain, l'entrée de nouveaux exportateurs a joué un rôle clé en faisant contrepoids à la sortie de nombreuses entreprises de ce marché. Les entreprises de petite et moyenne taille ont été à l'avant-garde des percées sur de nouveaux marchés. Leur part de chaque marché régional a augmenté et, en Asie, elles représentent près de la moitié des ventes à l'exportation.

La performance de l'économie mondiale

Aperçu et perspectives globales¹

Dans l'optique de la performance de l'économie mondiale, le passé récent peut être scindé en deux épisodes. Entre août 2008 et le milieu de 2009, le monde a été frappé par l'un des pires ralentissements de l'économie mondiale de l'histoire. Le système bancaire a frôlé l'effondrement, la production réelle a chuté et le commerce mondial a fortement reculé dans la plupart des économies. Une intervention d'une échelle sans précédent au niveau des politiques a été essentielle pour relancer l'activité. La politique monétaire a été résolument expansionniste et s'est appuyée sur une offre de liquidité exceptionnelle, tandis que la politique budgétaire a procuré un important stimulant face à la sévérité du ralentissement. La reprise de l'activité réelle et celle de l'activité financière se soutiennent mutuellement. Le ralentissement économique a touché un creux vers le milieu de 2009, et le mouvement de reprise se poursuit depuis. Mais malgré le fait que la reprise est maintenant bien engagée et que les risques pour la stabilité financière mondiale se sont résorbés, la stabilité économique n'est pas encore pleinement assurée.

Bien que l'activité demeure tributaire de politiques macroéconomiques particulièrement accommodantes, la reprise s'est déroulée dans des conditions meilleures que plusieurs ne l'avaient prévu. Cependant, la croissance a repris à des rythmes variés – timidement dans beaucoup d'économies avancées, mais solidement dans la plupart des économies émergentes et en développement.

Après avoir enregistré des taux de croissance dépassant les 5 p. 100 en 2006 et 2007, le produit intérieur brut (PIB) a ralenti la cadence à 3,0 p. 100 en 2008, avant de se

contracter de 0,6 p. 100 en 2009. C'est la première et seule période de contraction du PIB mondial enregistrée depuis que cette série de données a commencé à être compilée, soit en 1980. Les pertes ont été généralisées et seules quelques économies de petite taille n'ont pas subi de ralentissement ou de contraction. La reprise s'est consolidée à mesure que l'année avançait : la croissance du PIB mondial réel a atteint environ 3,2 p. 100 sur une base annualisée au deuxième trimestre de 2009 et est grimpée à plus de 4,5 p. 100 durant la seconde moitié de l'année.

La plus grande partie du déclin s'est produite dans les économies avancées; collectivement, elles ont régressé de 3,2 p. 100 l'an dernier. Le Japon (baisse de 5,2 p. 100) et les pays avancés de l'UE (au Royaume-Uni, la baisse a été de 4,9 p. 100, contre 4,1 p. 100 dans la zone euro) ont été les plus durement touchés, tandis que l'Amérique du Nord (les États-Unis ont enregistré un repli de 2,4 p. 100 et le Canada, de 2,6 p. 100) s'en est tirée un peu mieux; tous les autres pays avancés ont mieux fait (recul de 1,1 p. 100). Pourtant, certains signes encourageants laissent penser que les économies avancées sont solidement engagées sur la voie de la reprise. Le retournement récent du cycle des stocks et le ralentissement de la détérioration des marchés du travail aux États-Unis (lesquels ont montré dernièrement des signes d'amélioration) ont contribué à cette évolution positive; en outre, la vigueur des commandes manufacturières et le rétablissement du marché des obligations de sociétés favorisent l'investissement.

La relance aux États-Unis a été un peu plus tardive qu'en Europe et au Japon, mais elle semble mieux amorcée. La reprise plus vigou-

¹ Les statistiques, estimations et projections présentées dans ce chapitre proviennent de *Perspectives de l'économie mondiale*, Fonds monétaire international, avril 2010, auxquelles s'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 et de la base de données de *Perspectives de l'économie mondiale* d'avril 2010.

reuse de l'économie américaine traduit certaines différences entre les États-Unis, d'une part, et la zone euro et le Japon, de l'autre : les stimulants budgétaires y ont été plus importants; le secteur des entreprises non financières dépend moins du crédit bancaire, qui demeure assujéti à des restrictions, et les marchés obligataires se sont redressés; les bilans des entreprises non financières sont plus sains et la rapidité de la restructuration a stimulé la productivité; enfin, la Réserve fédérale a réagi plus tôt et a davantage abaissé ses taux en termes

réels. À l'opposé, la forte appréciation du yen pourrait avoir freiné la reprise des exportations japonaises, qui ont fortement chuté au cours du ralentissement du commerce mondial, et le retour de la déflation a poussé les taux d'emprunt et les salaires réels. Les liens commerciaux de la zone euro avec les économies émergentes d'Europe et de la Communauté des États indépendants (CÉI) et l'appréciation intermittente de l'euro ont freiné les exporta-

TABLEAU 1-1

Croissance du PIB réel dans certaines économies, en pourcentage (2006 à 2009 et prévision pour 2010)

	2006	2007	2008	2009	2010
Monde	5,1	5,2	3,0	-0,6	4,2
Économies avancées	3,0	2,8	0,5	-3,2	2,3
Canada	2,9	2,5	0,4	-2,6	3,1
États-Unis	2,7	2,1	0,4	-2,4	3,1
Royaume-Uni	2,9	2,6	0,5	-4,9	1,3
Japon	2,0	2,4	-1,2	-5,2	1,9
Zone euro	3,0	2,8	0,6	-4,1	1,0
<i>dont la France</i>	2,4	2,3	0,3	-2,2	1,5
<i>dont l'Allemagne</i>	3,2	2,5	1,2	-5,0	1,2
<i>dont l'Italie</i>	2,0	1,5	-1,3	-5,0	0,8
Économies en développement	7,9	8,3	6,1	2,4	6,3
Chine	11,6	13,0	9,6	8,7	10,0
Inde	9,8	9,4	7,3	5,7	8,8
Russie	7,7	8,1	5,6	-7,9	4,0
Brésil	4,0	6,1	5,1	-0,2	5,5
Mexique	4,9	3,3	1,5	-6,5	4,2
ANASE-5	5,7	6,3	4,7	1,7	5,4
Indonésie	5,5	6,3	6,0	4,5	6,0
Malaisie	5,8	6,2	4,6	-1,7	4,7
Philippines	5,3	7,1	3,8	0,9	3,6
Thaïlande	5,1	4,9	2,5	-2,3	5,5
Vietnam	8,2	8,5	6,2	5,3	6,0
NEI	5,8	5,8	1,8	-0,9	5,2
Hong Kong	7,0	6,4	2,1	-2,7	5,0
Corée	5,2	5,1	2,3	0,2	4,5
Singapour	8,7	8,2	1,4	-2,0	5,7
Taiwan	5,4	6,0	0,7	-1,9	6,5

Source : FMI, base de données de *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2010.

tions de cette région. En outre, plusieurs économies de la zone euro ont été frappées durement par les crises financière et immobilière.

Dans l'ensemble, les économies émergentes et en développement ont vu leur activité économique ralentir en 2009, mais elles ne se sont pas retrouvées en territoire négatif. Ces économies ont enregistré un taux de croissance de 2,4 p. 100 en 2009, comparativement à 6,1 p. 100 un an plus tôt. Néanmoins, dans certaines régions en développement, la production en 2009 a été inférieure à 2008, notamment en Europe centrale et de l'Est, dans les pays de la CEI, ainsi qu'en Amérique centrale et en Amérique du Sud. Divers facteurs se conjuguent maintenant pour replacer ces économies sur la voie de la reprise. Dans les principales économies émergentes et en développement, la demande intérieure finale était déjà robuste. De plus, ces économies ont profité du revirement du cycle des stocks, tandis que la demande extérieure s'est gonflée avec le retour à la normale des échanges mondiaux.

Dans les principales économies émergentes d'Asie, la production dépasse par une forte marge les niveaux antérieurs à la crise, et la croissance de la production, qui a atteint quelque 10 p. 100 en moyenne en 2009 (du second au quatrième trimestre), est déjà supérieure aux estimations de la croissance de la production à pleine capacité (potentielle). Au troisième trimestre de 2009, la croissance avait commencé à dépasser les estimations de la production potentielle dans certaines économies latino-américaines. Cependant, les niveaux de production dans cette région ont tout juste retrouvé leurs niveaux d'avant la crise, et une certaine capacité inutilisée persiste dans plusieurs pays. La reprise se manifeste tardivement dans quelques économies émergentes d'Europe et de la CEI, bien que certaines montrent des signes évidents de redressement par rapport au creux qu'elles ont touché. Les économies du Moyen-Orient profitent de l'augmentation de la demande de pétrole et des prix pétroliers. L'expérience en Afrique sub-saharienne est mixte. La plupart des économies à revenu moyen et des économies exportatrices de pétrole, qui avaient vu leur production décélérer fortement ou même se contracter en 2009, sont aujourd'hui sur le

chemin de la reprise grâce au regain des échanges mondiaux et des prix des produits de base. Simultanément, dans la plupart des économies à faible revenu, la croissance de la production se situe aujourd'hui près des taux tendanciels, après avoir ralenti en 2009.

La reprise devrait se poursuivre dans l'ensemble de l'économie mondiale, bien qu'à des rythmes variés, tant au niveau qu'à l'intérieur des régions. Selon le FMI, la croissance mondiale devrait atteindre 4,2 p. 100 en 2010 et 4,3 p. 100 en 2011. On prévoit maintenant que les économies avancées connaîtront une expansion de 2,3 p. 100 en 2010, après avoir vu leur production décliner de 3,2 p. 100 en 2009; en 2012, leur taux de croissance devrait augmenter légèrement, soit à 2,4 p. 100. Dans le groupe des économies émergentes et en développement, la croissance devrait atteindre 6,3 p. 100 en 2010 et 6,5 p. 100 en 2011, après un modeste taux d'expansion de 2,4 p. 100 en 2009.

Les États-Unis

Le PIB réel a reculé aux États-Unis en 2009, cédant 2,4 p. 100, après une modeste hausse de 0,4 p. 100 en 2008. Les principaux facteurs qui ont contribué à ce déclin sont le ralentissement de l'investissement fixe non résidentiel, de l'investissement dans les stocks et des dépenses de consommation, des tendances qui n'ont été que partiellement compensées par l'amélioration des exportations nettes.

L'investissement fixe non résidentiel a fortement régressé, perdant 17,8 p. 100 en 2009, ce qui s'est traduit par une ponction de 2,1 points de pourcentage sur la croissance réelle en 2009. Ce ralentissement est le reflet des sévères compressions dans les dépenses en structures et une forte baisse des dépenses en matériel et en logiciel, lesquelles ont fléchi de 19,8 p. 100 et 16,6 p. 100, respectivement. L'investissement fixe résidentiel était aussi en retrait, mais à un rythme plus modéré qu'en 2008 (20,5 p. 100, contre 22,9 p. 100 un an plus tôt). La baisse des stocks a également contribué à retrancher 0,7 point de pourcentage à la croissance réelle du PIB, après avoir privé celle-ci de 0,4 point de pourcentage l'année précédente.

Les dépenses des consommateurs ont fléchi en 2009, ce qui a réduit la croissance du PIB réel de 0,4 point de pourcentage. Les dépenses consacrées aux services ont ralenti, tandis que les dépenses en biens durables ont chuté légèrement moins qu'en 2008. Le rythme des dépenses gouvernementales a aussi diminué, traduisant un ralentissement des dépenses du gouvernement fédéral, des gouvernements des États et des administrations locales.

Les exportations nettes ont fait une contribution de 1,1 point de pourcentage à la croissance du PIB réel. Les exportations ont ralenti pour la première fois depuis 2002, mais les importations ont diminué davantage qu'en 2008. Sauf pour une légère augmentation des importations de services, les échanges de biens et services étaient en baisse de part et d'autre, contribuant ainsi aux reculs observés.

Sous l'effet des mesures de stimulation, la reprise s'est engagée aux États-Unis², mais on s'attend à ce qu'elle soit graduelle, notamment lorsque les effets des mesures de stimulation se seront estompés. En réponse à ces mesures et à un robuste cycle des stocks, le PIB réel a progressé à un taux annuel désaisonnalisé de 2,2 p. 100 au troisième trimestre de 2009 et de 5,6 p. 100 au quatrième trimestre. La demande finale privée demeure toutefois léthargique. Au quatrième trimestre, la diminution des ponctions sur les stocks a contribué pour plus de la moitié à la croissance. Durant la même période, les exportations nettes ont aussi fait une modeste contribution positive à la croissance, alors que le regain des échanges mondiaux et la reprise des économies des pays partenaires ont stimulé les exportations. Cependant, l'investissement intérieur privé brut (c.-à-d. la construction résidentielle et l'investissement des entreprises en usines et en matériel) demeure bien en-deçà des niveaux d'avant la crise.

Néanmoins, le marché du travail demeure exceptionnellement faible. Depuis le début de la crise, plus de 7 millions d'emplois sont disparus et 8,8 millions de personnes travaillent à temps partiel de façon involontaire. Le taux de perte d'emplois a beaucoup ralenti, mais la croissance de l'emploi demeure néga-

tive, le taux de chômage atteignait 10 p. 100 à la fin de 2009, bien qu'il ait diminué légèrement au premier trimestre de 2010.

Le PIB réel devrait croître à un rythme de 3,1 p. 100 en 2010. La reprise sera tempérée par le besoin continu de reconstituer la richesse des ménages, le lent mais nécessaire processus de réforme et de désendettement du secteur financier et la faiblesse persistante du marché du travail. Ainsi, la demande privée devrait demeurer fragile. Le retrait des mesures de stimulation réduira la croissance, qui devrait ralentir à 2,6 p. 100 en 2011. Le chômage devrait demeurer élevé en 2010, à 9,4 p. 100 selon les projections, avant de diminuer à 8,3 p. 100 en 2011, alors que la croissance de l'emploi ira en s'intensifiant. L'inflation devrait demeurer faible, à 2,1 p. 100 en 2010 et à 1,7 p. 100 en 2011, étant donné la persistance d'une capacité excédentaire dans l'économie.

Le Japon

L'économie japonaise s'est contractée pour la seconde année d'affilée en 2009. Le PIB réel a reculé de 5,2 p. 100 après avoir fléchi de 1,2 p. 100 en 2008. Le ralentissement est le reflet de la forte baisse de l'investissement privé, de la consommation personnelle et des flux commerciaux, notamment du côté des exportations.

Pour l'ensemble de l'année, l'investissement privé non résidentiel a plongé de 19,3 p. 100 après six années consécutives d'augmentation. Du même coup, l'investissement privé résidentiel a reculé de 14,2 p. 100 par rapport à 2008. Tout considéré, l'investissement privé non résidentiel a supprimé 3,1 points de pourcentage de la croissance réelle, tandis que la croissance de l'investissement privé résidentiel a soustrait un autre demi-point de pourcentage de la croissance. Les rajustements des stocks ont fait une ponction additionnelle de 0,3 point de pourcentage sur le taux de croissance.

Pour ce qui est du solde net des échanges, les exportations réelles du Japon ont dégringolé de 24,0 p. 100; la baisse n'a été que partiellement compensée par un recul de 17,0 p. 100 des importations réelles. Cela se traduit par une

² Selon le FMI, les mesures de stimulation budgétaire ont gonflé la croissance du PIB réel dans une proportion estimative de 1 point de pourcentage en 2009. (*Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2010, p. 44.)

réduction nette de la croissance de 1,2 point de pourcentage, attribuable aux échanges commerciaux.

La consommation des ménages a aussi fait une contribution négative à la croissance de l'économie japonaise en 2009, retranchant 0,6 point de pourcentage de la croissance réelle du PIB.

Les mesures de stimulation étaient bien en évidence au Japon l'an dernier, alors que les dépenses publiques ont augmenté. La consommation gouvernementale a progressé de 1,6 p. 100, tandis que l'investissement public a lui-même crû de 6,0 p. 100 en termes réels, marquant la première augmentation en une décennie. Ces dépenses publiques ont globalement ajouté 0,5 point de pourcentage à la croissance du PIB.

À mesure que l'année avançait, l'économie japonaise a repris de la vigueur, notamment avec l'amélioration des conditions économiques à l'étranger et les diverses mesures adoptées, bien que l'impulsion ne soit par encore suffisante pour amorcer une reprise autonome de la demande privée intérieure. Les exportations et la production ont augmenté, principalement à la faveur de la forte croissance des économies émergentes. Le climat d'affaires s'est amélioré, tout comme l'investissement fixe des entreprises. Les progrès observés dans le secteur des affaires sous la poussée des exportations devraient se propager au secteur des ménages; néanmoins, la demande intérieure demeurera probablement faible pour diverses raisons, y compris une résurgence de la déflation, une capacité excédentaire persistante et la faiblesse du marché du travail. L'appréciation continue du yen en 2010 pourrait limiter la contribution des exportations nettes à la croissance, notamment en comparaison avec le reste de l'Asie. En conséquence, le taux de croissance de l'économie ne devrait augmenter que graduellement, mais il dépendra du soutien annoncé dans le cadre de la politique budgétaire et du retournement de la conjoncture mondiale. Le PIB devrait croître de 2 p. 100 en 2010, en s'appuyant sur les mesures de stimulation budgétaire et une augmentation des exportations. Une reprise plus généralisée

devrait être au rendez-vous en 2011, dans la foulée d'une augmentation modérée de l'investissement des entreprises.

La zone euro

Ébranlé par la récession la plus grave depuis la Seconde guerre mondiale, le PIB de la zone euro a touché un plancher au deuxième trimestre de 2009, pour remonter modestement depuis. Mesuré entre le sommet et le creux, le PIB a reculé de 5,2 p. 100 durant la récession de 2008-2009, ce qui est plus de deux fois le déclin enregistré lors de la seconde récession la plus sévère, qui remonte à 1970. La reprise du PIB au troisième trimestre de 2009 a bénéficié de l'un des taux de croissance initiaux les plus élevés au lendemain d'une récession; cependant, cette poussée a été suivie par une quasi-stagnation du PIB au quatrième trimestre de 2009. En conséquence, la relance depuis le creux du deuxième trimestre de 2009 a été très modeste et le PIB de la zone euro demeure bien en-deçà de son sommet d'avant la récession.

Pour l'ensemble de l'année, le PIB de la zone euro a régressé de 4,1 p. 100, après un gain de 0,6 p. 100 en 2008. Seule la consommation gouvernementale a fait une contribution positive à la croissance, toutes les autres grandes composantes de la croissance réelle battant en retraite sur l'année. Les baisses les plus marquées s'observent du côté de l'investissement, la formation de capital fixe brut chutant de 10,8 p. 100 en 2009 et soustrayant 2,4 points de pourcentage à la croissance. L'investissement est demeuré en territoire négatif depuis le deuxième trimestre de 2008 à cause de la faiblesse de la demande, de la piètre confiance des milieux d'affaires, de la croissance négative des bénéfices, d'un taux historiquement faible d'utilisation de la capacité et du resserrement des normes de crédit. La baisse des stocks arrive au second rang, retranchant 0,8 point de pourcentage de la croissance sur l'année. Les exportations nettes, soit la différence entre les exportations et les importations, ont supprimé 0,7 point de pourcentage de la croissance en raison de la chute plus marquée des exportations réelles (baisse de 12,9 p. 100) que des importations réelles (baisse de 11,5 p. 100). Enfin, les dépenses des consommateurs ont reculé de 1,1 p. 100 après avoir

augmenté de 0,4 p. 100 en 2008 : ce recul a privé la croissance de 0,6 point de pourcentage. La consommation gouvernementale s'est accélérée entre 2008 et 2009, avançant de 2,3 p. 100 en regard d'une augmentation de 2,1 p. 100 l'année précédente, ce qui s'est soldé par une contribution de 0,4 point de pourcentage à la croissance.

Dans la zone euro, les expériences et les perspectives de reprise varient considérablement d'un pays à l'autre. La zone euro a été l'une des plus durement touchées par la crise mondiale et elle sort de la récession plus lentement que les autres régions.

D'importantes mesures de stimulation macroéconomiques ont appuyé la reprise dans les principales économies avancées d'Europe (comme le montre l'accélération de la consommation gouvernementale notée précédemment), mais la demande privée n'est pas encore parvenue à trouver une assise solide. Selon le FMI, toutefois, les déséquilibres importants du compte courant et du budget menacent la reprise dans certaines économies européennes de plus petite taille, ce qui pourrait avoir des effets dommageables sur le reste de la région. En particulier, les préoccupations au sujet de la solvabilité et de la liquidité des titres souverains en Grèce (un phénomène qui pourrait se propager à d'autres pays vulnérables de la zone euro) menacent la normalisation des conditions des marchés financiers. D'autre part, les problèmes non résolus du secteur bancaire, qui joue un rôle clé dans l'intermédiation financière en Europe, ont entravé le retour à la normale.

Néanmoins, la reprise en cours en Europe prend appui sur plusieurs facteurs. Tout d'abord, le retournement du cycle des stocks a stimulé l'activité dans la zone euro durant la seconde moitié de 2009. Ensuite, la normalisation du commerce mondial a contribué de façon significative à l'expansion de la zone euro et des pays émergents d'Europe. Enfin, des politiques rigoureuses ont aussi favorisé la relance, y compris des mesures macroéconomiques de soutien et la réforme du secteur financier dans plusieurs économies européennes, sans compter l'aide coordonnée en

provenance des institutions multilatérales à l'intention des économies les plus durement touchées de la région.

Avec ces éléments en toile de fond, la croissance dans les pays avancés d'Europe devrait être modeste. Selon les projections, le PIB de la zone euro devrait croître de 1,0 p. 100 en 2010 et d'un peu plus de 1,5 p. 100 en 2011. Quoiqu'il en soit, il y aura des écarts marqués dans la performance des pays de la région. On s'attend à ce que la reprise soit modérée en Allemagne et en France, où la croissance des exportations est limitée par la demande extérieure, l'investissement est ralenti par la capacité excédentaire et les restrictions au crédit, et la consommation freinée par un chômage plus élevé. Les plus petites économies de la zone euro sortiront de la récession à un rythme encore plus lent du fait que leur croissance est entravée par de sérieux déséquilibres des budgets publics et du compte courant (p. ex. la Grèce, l'Irlande, le Portugal et l'Espagne).

L'incertitude qui entoure les perspectives en Europe a monté d'un cran alors que deux facteurs de risque sont devenus plus sérieux. La principale menace à court terme est que, si les préoccupations du marché au sujet de la liquidité et de la solvabilité des titres souverains de la Grèce ne s'atténuent pas, la situation pourrait dégénérer en une crise de l'endettement public de grande envergure, avec un certain effet de contagion³. Le second facteur de risque baissier est lié au besoin de corriger les déséquilibres des budgets et du compte courant des économies périphériques. Même s'il faut s'attendre à ce qu'un redressement de ces déséquilibres freine la croissance, tout retard à prendre des mesures décisives pourrait prolonger le processus de reprise, ponctué de crises occasionnelles.

Le Royaume-Uni

L'activité économique au Royaume-Uni s'est contractée de 4,9 p. 100 en 2009, la plus forte baisse jamais enregistrée, après une expansion de 0,5 p. 100 en 2008. La contraction du PIB traduit principalement une accélération de la baisse de la formation brute de capital fixe, des ponctions sur les stocks et du recul des dépenses de consommation.

3 Pour plus de détails, voir FMI, *Global Financial Stability Report*, avril 2010, chap. 1.

Pour l'année 2009, la formation brute de capital fixe a chuté de 14,9 p. 100, enlevant du même coup 2,6 points de pourcentage à la croissance. La baisse de la formation de capital privé de 20,1 p. 100 a été partiellement compensée par une augmentation de 17,2 p. 100 des dépenses publiques en immobilisations, ce qui explique le déclin observé.

Du même coup, le niveau des stocks a diminué de 15,2 milliards de livres sterling, le recul le plus important enregistré, en comparaison d'un gain de 0,9 milliard de livres sterling en 2008. La baisse des stocks a retranché 1,2 point de pourcentage du taux de croissance en 2009.

La rémunération des employés a fléchi de 0,5 p. 100, la seule baisse jamais observée, ce qui a contribué à un déclin de 3,2 p. 100 des dépenses de consommation finale des ménages pendant l'année. Cette baisse des dépenses des consommateurs a soustrait 2,0 points de pourcentage au taux de croissance.

Sur l'ensemble de l'année, les dépenses de consommation finale des gouvernements ont augmenté de 2,2 p. 100, faisant une contribution positive de 0,5 point de pourcentage à la croissance. Les piètres conditions à l'étranger expliquent la diminution de 10,6 p. 100 des exportations, tandis que les importations subissaient une contraction encore plus sévère, soit 11,9 p. 100. Par conséquent, les exportations nettes ont ajouté 0,7 point de pourcentage à la croissance économique au Royaume-Uni en 2009.

Après six trimestres consécutifs de repli remontant au deuxième trimestre de 2008, la croissance est redevenue positive au Royaume-Uni au cours du quatrième trimestre de 2009. Selon les prévisions, la reprise devrait se poursuivre à un rythme modéré, la dépréciation passée de la livre sterling ayant un effet de stimulation sur les exportations nettes, alors que la demande intérieure devrait demeurer léthargique. Plus précisément, on s'attend à ce que le PIB augmente de 1,3 p. 100 en 2010 et de 2,5 p. 100 l'année suivante. Bien entendu, certains des éléments d'incertitude entourant les prévisions pour la zone euro s'appliquent aussi au Royaume-Uni.

Les économies émergentes

Les pays émergents d'Asie

Le ralentissement observé dans de nombreuses économies asiatiques à la fin de 2008 a été plus marqué que plusieurs ne l'avaient prévu; cependant, la reprise est survenue rapidement et a été tout aussi forte. La reprise a été plus équilibrée en Asie qu'ailleurs, la croissance de la production dans la plupart des économies de la région s'appuyant à la fois sur la demande extérieure et la demande intérieure. Bien que les mesures de stimulation macroéconomique aient été importantes, la demande privée a aussi repris de la vigueur dans plusieurs économies. Une grande marge de manœuvre au niveau des politiques et un solide bilan sectoriel laissent entrevoir une reprise relativement robuste dans plusieurs économies de la région.

Quatre facteurs ont contribué à soutenir la reprise économique en Asie. Premièrement, la normalisation rapide des échanges commerciaux après le ralentissement de la fin de 2008 a grandement profité aux économies de la région tributaires de l'exportation. Deuxièmement, le retournement du cycle des stocks, tant sur le plan intérieur que chez les principaux partenaires commerciaux, comme les États-Unis, a stimulé la production industrielle et les exportations. Troisièmement, la reprise des entrées de capitaux dans la région – en réponse aux écarts grandissants de croissance et à un appétit renouvelé pour le risque – a créé d'abondantes liquidités dans beaucoup d'économies. Enfin, la demande intérieure a été résiliente, avec de solides contributions des composantes publique et privée dans plusieurs économies de la région. Cette résilience est en partie attribuable au fait que les conditions étaient déjà plus saines au début de la crise, tant dans le secteur privé que dans le secteur public. Le faible niveau d'endettement public a aussi permis à plusieurs économies asiatiques d'intervenir sans délai pour prendre des mesures énergiques pour lutter contre la crise; selon les estimations du FMI, la stimulation budgétaire a fait une contribution positive de quelque 1,7 point de pourcentage à la croissance en Asie en 2009. Une politique monétaire plus souple a aussi amélioré les conditions de financement

dans la région – par le biais de baisses marquées des taux d'intérêt et, dans certaines économies, de mesures visant à accroître la liquidité.

Dans ce contexte, les projections indiquent que le PIB des pays émergents d'Asie croîtra de 8,7 p. 100 en 2010 et en 2011. Cependant, des écarts significatifs persistent au sein de la région.

Tant en Chine qu'en Inde, la reprise pourra compter sur une forte demande intérieure. En **Chine**, la croissance du PIB a dépassé la cible de 8 p. 100 fixée par le gouvernement en 2009, et elle devrait atteindre près de 10 p. 100 en 2010 et en 2011. Ce qui a été jusqu'à maintenant un sentier de croissance tracé principalement par le secteur public grâce à des investissements en infrastructure, devrait maintenant céder le pas à une consommation privée et un investissement plus vigoureux.

En **Inde**, on s'attend à ce que la croissance atteigne 8,8 p. 100 en 2010 et 8,4 p. 100 en 2011, grâce à l'augmentation de la demande privée. La consommation se renforcera à mesure que les conditions du marché du travail s'amélioreront, et l'investissement devrait profiter d'une solide rentabilité, d'une plus grande confiance des milieux d'affaires et de conditions de financement favorables.

La vigueur de la demande intérieure finale en Inde et, notamment, en Chine devrait avoir des retombées positives sur les autres économies asiatiques, en particulier celles qui exportent des produits de base et des biens d'équipement. Étant donné leur extrême ouverture et leur grande dépendance à l'égard de la demande externe, la croissance dans les **nouvelles économies industrialisées** (NEI – Hong Kong, la République de Corée, Singapour, et Taïwan) devrait rebondir fortement, passant d'un recul de 1 p. 100 en 2009 à une croissance supérieure à 5 p. 100 en 2010. En Corée, l'activité économique devrait s'accélérer pour atteindre 4,5 p. 100 en 2010 et 5,0 p. 100 en 2011, une progression marquée par rapport au taux de 0,2 p. 100 enregistré en 2009. Taïwan devrait également rebondir, passant d'une contraction de 1,9 p. 100 à une expansion de 6,5 p. 100 en 2010, soit le taux de croissance prévu le plus élevé parmi les NEI. À Singapour,

les prévisions pour la reprise voient l'économie passer d'une contraction de 2,0 p. 100 en 2009 à une expansion de 5,7 p. 100 en 2010, tandis qu'à Hong Kong on s'attend à une croissance de 5,0 p. 100 après une contraction de 2,7 p. 100. Cela reflète non seulement la vigueur de la croissance des exportations – les exportations de biens d'équipement vers la Chine constituant un volet important – mais aussi un apport continu provenant du renversement du cycle des stocks et de la hausse de l'investissement des entreprises devant un taux élevé d'utilisation de la capacité et la confiance élevée des milieux d'affaires. Tous ces facteurs devraient se conjuguer pour atténuer l'impact du retrait prévu des mesures de stimulation budgétaire en 2010.

Les économies de l'**Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE-5)**⁴ devraient croître de 5,4 p. 100 en 2010 et de 5,6 p. 100 en 2011. La demande intérieure privée devrait être le principal moteur de la croissance, les exportations nettes jouant un rôle moins important que dans le passé, en raison d'importations plus élevées que par le passé. Au sein de l'ANASE-5, l'économie indonésienne s'est révélée remarquablement résiliente, la production y ayant crû de 4,5 p. 100 en 2009 comparativement à 1,7 p. 100 pour l'ensemble du groupe, grâce surtout à la vigueur de la demande intérieure et à une dépendance moins grande à l'égard du commerce. La croissance en Indonésie devrait s'accélérer pour atteindre 6,0 p. 100 en 2010 et 6,2 p. 100 en 2011, sous l'effet d'une reprise de l'investissement privé.

Les pays émergents d'Europe

Les hauts et les bas des pays émergents d'Europe sont inextricablement liés à ceux des pays européens avancés. Globalement, la région a vu sa production reculer de 3,8 p. 100 en 2009. Les restrictions frappant le financement externe ont suscité une baisse marquée de la production dans certaines économies émergentes d'Europe, notamment celles qui avaient d'importants déficits de leur compte courant et qui étaient fortement tributaires du financement étranger (comme les États baltes,

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

la Bulgarie et la Roumanie). Les répercussions sur les États baltes ont été particulièrement lourdes en 2009, la production en Estonie reculant de 14,1 p. 100, tandis qu'elle chutait de 15,0 p. 100 en Lituanie et de 18,0 p. 100 en Lettonie. Bien que les déséquilibres du compte courant aient été corrigés dans plusieurs pays émergents d'Europe, les contraintes persistantes au niveau du financement extérieur, la vulnérabilité des bilans des ménages et des sociétés et le désendettement du secteur financier conjuguèrent leurs effets pour freiner la cadence de la reprise dans les économies de la région les plus durement touchées. Ainsi, les perspectives de croissance varient sensiblement d'un pays à l'autre. Les économies qui sont parvenues à traverser sans trop de mal la crise mondiale (Pologne) et les autres pays où la confiance intérieure est en voie de rétablissement après le choc externe initial (Turquie) devraient rebondir plus fortement, assistés par une reprise des flux de capitaux et la normalisation du commerce mondial. Par contre, les économies qui ont dû affronter la crise après une période d'expansion intérieure insoutenable ayant alimenté un déficit excessif de leur compte courant (Bulgarie, Lettonie et Lituanie) et celles où la situation financière du secteur privé et du secteur public est vulnérable (Hongrie, Roumanie et États baltes) devraient connaître une reprise plus lente, en partie à cause de la marge de manœuvre plus limitée dont disposent les responsables des politiques.

Selon les projections, c'est la Turquie qui devrait bénéficier de la reprise la plus vigoureuse en 2010, avec une croissance estimative de la production de 5,2 p. 100; cependant, la croissance devrait ralentir à 3,4 p. 100 en 2011. En Europe centrale, les attentes sont plus partagées. La Pologne, seule économie à avoir évité une contraction en 2009, devrait connaître une reprise modérée en 2010 – avec un taux de croissance de 2,7 p. 100, qui s'accroîtra à 3,2 p. 100 en 2011. La Hongrie, qui a subi une contraction de 6,3 p. 100 en 2009, devrait enregistrer à nouveau une légère contraction de 0,2 p. 100 en 2010 avant de renouer avec la croissance en 2011. Pour ce qui est des États

baltes, la Lituanie (baisse de 1,6 p. 100) et la Lettonie (baisse de 4,0 p. 100) devraient afficher la performance la moins reluisante parmi les économies émergentes d'Europe en 2010; ces deux pays devraient toutefois retrouver le chemin de l'expansion en 2011.

L'Amérique latine et les Caraïbes (ALC)

Après avoir affronté relativement bien la récession mondiale, la région de l'ALC devrait bénéficier d'une forte reprise. Celle-ci s'appuiera sur divers facteurs. Premièrement, des politiques favorables contribuent à soutenir la demande intérieure. Deuxièmement, de bonnes conditions fondamentales (systèmes financiers sains et bilans solides) aident cette région à s'engager dans la reprise et à attirer à nouveau des flux de capitaux dans un contexte financier qui s'est amélioré à l'échelle mondiale. Troisièmement, les prix élevés des produits de base et la reprise de la demande extérieure soutiennent la croissance de nombreuses économies, étant donné leur dépendance envers les gains tirés de ces produits. Cependant, la faible demande dans le secteur du tourisme provenant d'Amérique du Nord et d'Europe entrave la croissance de certaines économies de la région, notamment dans les Caraïbes, tandis que les niveaux moins élevés des transferts de fonds ont un effet négatif sur plusieurs économies d'Amérique latine et des Caraïbes.

Dans ces circonstances, le PIB de la région de l'ALC devrait croître de 4,0 p. 100 en 2010 et 2011, bien que les perspectives varient considérablement d'un pays à l'autre.

La reprise devrait être particulièrement forte dans plusieurs économies exportatrices de produits de base et financièrement intégrées⁵, lesquelles représentent environ les deux tiers du PIB de la région de l'ALC. Au **Brésil**, la croissance devrait rebondir pour atteindre 5,5 p. 100 en 2010 grâce à la vigueur de la consommation et de l'investissement du secteur privé. En dépit du tremblement de terre qui a dévasté le pays, le PIB du Chili devrait croître à un rythme d'environ 4,7 p. 100 en 2010 et de 6,0 p. 100 en 2011, appuyé par des politiques très accommodantes, un regain des

5 L'intégration financière correspond habituellement au degré d'intégration financière d'un pays à l'économie mondiale en termes de flux de capitaux (c.-à-d. la capacité d'emprunter du reste du monde, la capacité d'investir dans des actifs à l'étranger et la capacité de recevoir de l'investissement étranger direct).

prix des produits de base et les efforts de reconstruction. Au **Mexique**, la croissance devrait rebondir à 4,2 p. 100 en 2010 grâce à la reprise en cours aux États-Unis. Au Pérou, qui a le taux de croissance le plus élevé de la région, les prévisions montrent que le PIB devrait connaître une expansion de 6,3 p. 100 en 2010, principalement en raison d'une dynamique interne favorable et des prix élevés des produits de base. On prévoit que la reprise sera aussi relativement vigoureuse en Bolivie, au Paraguay et en Uruguay – avec des taux de croissance de 4,0 p. 100, 5,3 p. 100, et 5,7 p. 100, respectivement – tandis qu'elle sera plus faible en Argentine et en Colombie et qu'elle pourrait se manifester plus tard au Venezuela, à cause des pénuries d'électricité que connaît ce pays.

La reprise devrait aussi être moins forte dans plusieurs économies importatrices de produits de base de la région qui ont un important secteur touristique (comme Antigua et Barbuda, les Bahamas, la Barbade et Sainte-Lucie). Les perspectives plus sombres du secteur du tourisme, s'ajoutant à une marge de manœuvre plus limitée pour soutenir la reprise, devraient peser sur la croissance à court terme.

Les risques pour la croissance dans la région de l'ALC sont importants mais globalement équilibrés. Les principaux facteurs de risque à la baisse se situent à l'extérieur de la région. Ils sont liés à la fragilité de la reprise dans les économies avancées et à la faiblesse potentielle des prix des produits de base. Par ailleurs, il y a aussi d'importants facteurs de risque haussier. Parmi ceux-ci, les facteurs dynamiques internes pourraient être plus robustes que prévu, ce qui pourrait attirer davantage de flux de capitaux.

Les économies de la Communauté des États indépendants (CEI)

La région de la CEI sort de la récession à un rythme modéré après un effondrement important de sa production pendant la crise. Les prix plus élevés des produits de base (pétrole, gaz et métaux) donnent à nouveau un appui à la production et à l'emploi dans les économies exportatrices de produits de base de la région, tandis que la normalisation du commerce mondial et des flux de capitaux devraient aider les économies de la CEI à

retrouver le sentier de la croissance. La reprise de l'activité réelle en Russie profite aussi au reste de la région en stimulant la demande externe pour l'emploi, le capital et les biens de ces économies. Cependant, la vulnérabilité persistante du secteur financier et une forte dépendance à l'égard du financement extérieur freinent la croissance dans plusieurs économies de la région.

Dans ce contexte, l'activité réelle dans la région de la CEI devrait augmenter de 4,0 p. 100 en 2010, avant de ralentir légèrement à 3,6 p. 100 en 2011.

Au sein de la région, les perspectives d'expansion varient. En Russie, la croissance devrait afficher une modeste reprise et atteindre 4,0 p. 100 en 2010. Cependant, malgré les prix relativement élevés du pétrole et l'important effort de stimulation du gouvernement, la demande intérieure privée devrait demeurer chancelante, tandis que les mauvaises créances dans le système bancaire devraient limiter le crédit et la croissance de la consommation.

L'Ouzbékistan, un exportateur d'énergie, profite des prix élevés des produits de base et devrait afficher l'une des meilleures performances de la région en 2010, avec une croissance de 8,0 p. 100. Les volumes accrus d'exportations de gaz et les investissements à grande échelle devraient stimuler la croissance au Turkménistan où, selon les projections, l'expansion atteindra 12,0 p. 100 en 2010. De façon plus générale, les économies moins liées au secteur financier extérieur devraient continuer à faire mieux. Néanmoins, pour la plupart des économies de la CEI, les perspectives de croissance demeurent fortement tributaires de la rapidité de la reprise en Russie, qui pourrait causer une surprise dans un sens ou dans l'autre.

Le Moyen-Orient

Le ralentissement mondial a réduit de plus de moitié la croissance dans la région du Moyen-Orient, où la production a progressé de 2,4 p. 100 en 2009, alors qu'elle avait augmenté de 5,1 p. 100 en 2008. La croissance dans la région devrait rebondir rapidement sous l'influence de trois facteurs. Premièrement, les prix élevés des produits de base et la plus forte demande extérieure stimulent la production et les exportations dans plusieurs

économies de la région. Deuxièmement, les programmes de dépenses des gouvernements jouent un rôle clé en favorisant la reprise. Troisième, la faiblesse de la reprise en Europe pourrait freiner la croissance des exportations, des transferts de fonds des travailleurs et des recettes touristiques dans certaines parties de la région (au Maroc et en Tunisie, par exemple), bien que ces flux montrent une amélioration graduelle.

En prenant en considération ces facteurs et d'autres, le PIB au Moyen-Orient devrait croître à un taux de 4,5 p. 100 en 2010 et de 4,8 p. 100 en 2011. À l'instar des autres régions, les perspectives de reprise varient sensiblement entre les économies.

Parmi les exportateurs de pétrole, c'est le Qatar qui affiche la meilleure performance : l'activité réelle devrait bondir de 18,5 p. 100 en 2010 sous l'effet de l'expansion continue de la production de gaz naturel et de fortes dépenses d'investissement. En Arabie saoudite et au Koweït, le PIB devrait croître d'environ 3,7 p. 100 et 3,1 p. 100, respectivement, cette année, appuyé dans les deux cas par d'importants investissements gouvernementaux dans les infrastructures. Dans les Émirats arabes unis, on prévoit que la croissance sera modeste en 2010, à 1,3 p. 100, et l'on s'attend à ce que la contraction se poursuive dans les secteurs liés à l'immobilier.

Parmi les importateurs de pétrole, le PIB de l'Égypte devrait croître de 5,0 p. 100 en 2010 et de 5,5 p. 100 en 2011, aidé en cela par les politiques de stimulation budgétaire et monétaire. Le Maroc et la Tunisie continueront de croître à des taux variant entre 3,2 p. 100 et 4,0 p. 100 en 2010 et entre 4,5 p. 100 et 5,0 p. 100 en 2011, en supposant que les exportations, le tourisme, les transferts de fonds et l'investissement étranger direct continuent de s'améliorer.

L'Afrique

Même si elle a des liens financiers relativement limités avec les économies avancées, l'Afrique n'a pas échappé aux contre-coups du ralentissement à l'échelle mondiale. L'onde de choc provoquée par la crise mondiale a atteint la région principalement par les canaux du commerce. Néanmoins, l'Afrique a

affronté assez bien la crise mondiale et la reprise qui a suivi le creux de 2009 devrait être plus forte qu'au lendemain des ralentissements antérieurs de l'économie mondiale. Même si certains pays à revenu moyen et certaines économies exportatrices de pétrole ont été durement frappés par l'effondrement des marchés d'exportation et des produits de base, la région a réussi à éviter une contraction en 2009, enregistrant une expansion de 2,1 p. 100. Sa croissance devrait s'accélérer pour atteindre 4,7 p. 100 en 2010 et 5,9 p. 100 en 2011. Cette reprise traduit l'intégration relativement limitée à l'économie mondiale de la plupart des économies à faible revenu, le moindre impact sur leurs termes d'échange, la normalisation rapide du commerce mondial et des prix des produits de base, ainsi que l'adoption de politiques budgétaires contracycliques. Les flux de transferts de fonds et d'aide officielle ont aussi été moins touchés que prévu par la récession qui a sévi dans les économies avancées. Les secteurs bancaires ont jusqu'à maintenant montré une résilience générale, et les entrées de capitaux privés ont repris dans les économies plus intégrées de la région.

Traduisant leur plus grande ouverture au commerce, les économies à revenu moyen de la région ont été parmi les plus durement touchées. La production en Afrique du Sud, qui vient en tête de liste de ces pays, a fléchi de 1,8 p. 100 en 2009. Le rétablissement des échanges commerciaux soutient la reprise, mais la croissance en Afrique du Sud – estimée à 2,6 p. 100 en 2010 et à 3,6 p. 100 en 2011 – sera entravée par un chômage élevé, des conditions de crédit plus restrictives et la vigueur récente du rand.

Le fléchissement de la demande mondiale et l'effondrement des prix pétroliers ont aussi donné un dur coup aux grands exportateurs de pétrole de la région. Les excédents budgétaires, dont certains étaient importants, ont chuté fortement et certaines économies ont enregistré un déficit. En conséquence, la croissance de la production dans ces économies a ralenti de 3,5 points de pourcentage, à 3,9 p. 100 en 2009, bien qu'une solide performance dans les secteurs non-pétroliers ait permis au Nigeria, le plus gros producteur de pétrole de la région, d'éviter un ralentissement

significatif. La remontée des prix pétroliers et une demande mondiale plus vigoureuse porteront la croissance dans ces économies à 6,8 p. 100 en 2010 et à 7,1 p. 100 en 2011.

Dans les économies à faible revenu de la région, le ralentissement de l'activité économique a été plus modéré en raison du niveau plus limité des échanges commerciaux et de l'intégration financière. La croissance de certaines économies plus fragiles a même accéléré l'an dernier, traduisant principalement des politiques plus interventionnistes et l'aide à la reconstruction suivant une période de conflit civil et d'instabilité économique, et des chocs externes antérieurs. Pour l'ensemble de ces économies, on prévoit que la production croîtra de 4,7 p. 100 en 2010 et de 6,7 p. 100 en 2011. L'Éthiopie dominera le classement avec une croissance attendue de 7,0 p. 100 en 2010 et de 7,7 p. 100 en 2011.

Hypothèses et risques

Tel qu'indiqué précédemment, toutes les projections présentées dans ce chapitre reposent sur *Perspectives de l'économie mondiale*, un document publié par le FMI en avril 2010. Pour faire ses projections, le FMI a adopté un certain nombre d'hypothèses techniques. Parmi les principales, il y a 1) dans les économies avancées, les taux de change effectifs réels demeureront constants à leur niveau moyen de la période du 23 février au 23 mars 2010; 2) les politiques (budgétaires et monétaires) établies des autorités nationales seront maintenues; 3) le prix du pétrole s'établira, en moyenne, à 80,00 \$É.-U. le baril en 2010 et à 83,00 \$É.-U. le baril en 2011. En outre, l'organisme a retenu un certain nombre d'hypothèses de travail concernant les taux d'intérêt sur les dépôts dans le secteur financier mondial. Les lecteurs intéressés à obtenir plus de détails sur ces hypothèses techniques devraient consulter le document du FMI.

Pour l'essentiel, les hypothèses adoptées dans les modèles reposent sur les budgets officiellement annoncés, rajustés pour tenir compte des différences entre les autorités nationales et le FMI quant aux hypothèses macroéconomiques et aux paramètres budgétaires projetés; les projections à moyen terme

intègrent les mesures de politiques qui seront vraisemblablement mises en œuvre. De façon similaire, les hypothèses au sujet de la politique monétaire reposent sur le cadre de politique en place dans chaque pays.

Les perspectives pour l'activité économique demeurent exceptionnellement incertaines, et les risques à la baisse découlant de la fragilité de la situation budgétaire demeurent présents. La principale préoccupation a trait à la marge de manœuvre dont disposent les responsables des politiques dans de nombreuses économies avancées, laquelle a été entamée dans une large mesure ou est devenue beaucoup plus restreinte, laissant la fragile reprise vulnérable à de nouveaux chocs. De plus, l'exposition des banques au secteur immobilier continue de représenter un facteur de risque baissier, principalement aux États-Unis et dans certaines parties de l'Europe. Les risques liés à l'augmentation de l'endettement public dans les économies avancées sont aussi sensiblement plus élevés, comme c'est le cas du risque associé à la dette souveraine. Les préoccupations du marché au sujet de la liquidité et de la solvabilité des titres souverains de la Grèce pourraient dégénérer en une crise de l'endettement souverain à grande échelle qui risquerait de se propager⁶, en se répercutant sur les systèmes bancaires ou par delà les frontières. Cependant, il semble peu probable que l'on assiste à une panique généralisée face à l'endettement public dans les grandes économies avancées parce que, globalement, celles-ci ont des assiettes fiscales et des assises d'investissement étendues. À cet égard, les évaluations du risque faites par les investisseurs reflèteront probablement une différenciation plus fine entre les économies, témoignant d'une plus grande sensibilité à la détérioration des perspectives budgétaires.

En revanche, un facteur qui s'est résorbé est le risque systémique lié au secteur financier, lequel a diminué à mesure que la reprise devenait plus robuste. De façon générale, la santé du système bancaire s'améliore parallèlement à la reprise de l'activité économique, la poursuite des efforts de désendettement et la normalisation des marchés.

6 Pour une explication plus détaillée, voir FMI, *Global Financial Stability Report*, avril 2010.

Aperçu de l'évolution du commerce mondial

La crise financière qui a débuté aux États-Unis en 2008 et qui s'est rapidement propagée à l'Europe et aux autres pays s'est répercutée sur les échanges commerciaux, les transactions financières et la confiance générale et a provoqué une récession profonde et synchronisée à l'échelle mondiale. Vers le milieu de 2008, l'activité économique dans le monde a commencé à fléchir sensiblement. Au début de 2009, la plupart des grandes économies étaient en récession ou accusaient un ralentissement d'activité.

Les exportations mondiales de marchandises ont atteint un sommet au deuxième trimestre de 2008, avant de fléchir pendant trois trimestres consécutifs. À la fin du premier trimestre de 2009, les exportations mondiales de marchandises étaient de 38,2 p. 100 inférieures à leur niveau d'avant le déclin. Depuis, elles ont repris de la vigueur, enregistrant des taux de croissance trimestriels variant entre 8 et 10 p. 100, et elles ont terminé l'année à un niveau de 18,8 p. 100 inférieur à leur sommet précédent.

La crise économique mondiale s'est soldée par une réduction de 12,2 p. 100 du volume des échanges mondiaux en 2009 – le plus important déclin depuis la Seconde guerre mondiale. Exprimés en dollars É.-U. courants, les échanges commerciaux ont reculé encore davantage (baisse de 23 p. 100) qu'exprimés en volume, principalement en raison de la diminution des prix du pétrole et des autres produits de base. Par contre, en termes réels, la production économique mondiale n'a reculé que de 2,3 p. 100.

La forte contraction de la demande mondiale est considérée comme étant la cause première du déclin observé, aggravée par la composition du panier de produits dont la demande a diminué, la présence des chaînes

d'approvisionnement mondiales et le fait que le recul des échanges commerciaux a été synchronisé dans les pays et les régions.

Les principaux pays et les grandes régions ont tous enregistré des baisses de leurs volumes d'exportations de marchandises en 2009. De même, les importations de tous les principaux pays et de toutes les grandes régions étaient en baisse, notamment en Russie et dans les autres pays de la Communauté des États indépendants.

Nonobstant le recul des échanges commerciaux, la Chine a délogé l'Allemagne au premier rang des nations exportatrices en 2009. La Chine a aussi devancé l'Allemagne pour devenir le deuxième plus grand importateur mondial l'an dernier, après les États-Unis.

Commerce des marchandises

Le commerce en valeur (nominale)

Après avoir connu une expansion de 15 p. 100 en 2008 et de 16 p. 100 en 2007, la valeur des exportations mondiales de marchandises a fléchi de 23 p. 100, à 12,15 billions de dollars É.-U. en 2009 (tableau 2-1).

Plusieurs raisons peuvent être invoquées pour expliquer ce recul spectaculaire. Selon l'OMC¹, les pertes de richesse subies pendant la récession ont incité les ménages et les entreprises à réduire leurs dépenses pour toutes les catégories de biens, notamment les biens de consommation durables (p. ex. les automobiles) et les biens d'investissement, comme les machines industrielles. Les achats de ces produits peuvent facilement être reportés lorsqu'il y a une plus grande incertitude économique, et ils pourraient aussi avoir été plus sensibles aux conditions de crédit que les autres catégories de biens. Même si ces produits détiennent une part relativement modeste de la produc-

1 Communiqué de presse de l'OMC/598, « Les échanges commerciaux devraient progresser de 9,5 p. 100 en 2010 après une sombre année 2009, selon l'OMC », 26 mars 2010.

TABLEAU 2-1

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

	EXPORTATIONS				IMPORTATIONS			
	VALEUR	Part	VARIATION ANNUELLE		VALEUR	Part	VARIATION ANNUELLE	
	G\$É.-U.	(%)	(%)		G\$É.-U.	(%)	(%)	
	2009	2009	2008	2009	2009	2009	2008	2009
Monde	12 147	100,0	15	-23	12 385	100,0	16	-24
Amérique du Nord	1 602	13,2	11	-21	2 177	17,6	8	-25
États-Unis	1 057	8,7	12	-18	1 604	13,0	7	-26
Canada	316	2,5	9	-31	330	2,7	7	-21
Mexique	230	1,9	7	-21	242	2,0	10	-24
Amér. centrale et Amér. du Sud	461	3,8	21	-24	444	3,6	30	-25
Brésil	153	1,3	23	-23	134	1,1	44	-27
Europe	4 995	41,1	11	-23	5 142	41,5	12	-25
UE (27)	4 567	37,6	11	-23	4 714	38,1	12	-25
Allemagne	1 121	9,2	9	-22	931	7,5	12	-21
France	475	3,9	9	-21	551	4,4	14	-22
Italie	405	3,3	8	-25	410	3,3	8	-26
Royaume-Uni	351	2,9	5	-24	480	3,9	2	-24
CEI	452	3,7	35	-36	332	2,7	32	-33
Russie	304	2,5	33	-36	192	1,6	31	-34
Afrique	379	3,1	28	-32	400	3,2	27	-16
Moyen-Orient	691	5,7	33	-33	493	4,0	28	-18
Asie	3 566	29,4	15	-18	3 397	27,4	21	-21
Chine	1 202	9,9	17	-16	1 006	8,1	18	-11
Japon	581	4,8	9	-26	551	4,4	23	-28
Inde	155	1,3	30	-20	244	2,0	40	-24
NEI	853	7,0	10	-17	834	6,7	17	-24

Sources : OMC et calculs de l'auteur.

tion mondiale, ils représentent une part disproportionnée des échanges mondiaux. Ainsi, une baisse de la demande de ces produits a des répercussions plus profondes sur le commerce que sur le PIB. De plus, la chute de la demande de ces produits se répercute sur les marchés qui fournissent les intrants nécessaires à leur production, en particulier le fer et l'acier.

Il est aussi possible qu'une partie du déclin soit attribuable à la « double comptabilisation » des produits intermédiaires entrant

dans le commerce, un phénomène associé à l'émergence des chaînes de valeurs mondiales². Cela se reflète dans le fait que les exportations ont crû plus rapidement que la production depuis les années 1980. Ce ratio a augmenté constamment depuis 1985, et a grimpé de près du tiers entre 2000 et 2008, avant de reculer en 2009, alors que les exportations mondiales fléchissaient plus rapidement que le PIB mondial.

2 « La fragmentation internationale de la production signifie que l'exportation d'un bien manufacturé comporte aujourd'hui de multiple passages transfrontaliers de biens intermédiaires avec une augmentation marginale de la valeur ajoutée à chaque étape de la production. Étant donné que les flux commerciaux sont mesurés en termes bruts tandis que le PIB est mesuré en valeur ajoutée, la variation des flux commerciaux est un multiple du changement dans la demande du bien final exporté », Département des Affaires économiques de l'OCDE, Document de travail n° 729, citant Yi, 2009.

Un dernier facteur qui a accentué le ralentissement du commerce en 2009 est son synchronisme. Les exportations et les importations de tous les grands pays ont chuté simultanément et aucune région n'a été épargnée. Il est probable que le repli du commerce mondial aurait été plus modéré si la contraction survenue dans certaines régions avait été contrebalancée par une expansion dans d'autres régions.

Contrairement à 2008, l'année où l'on a enregistré des taux de croissance des exportations de marchandises plus élevés dans les économies en développement, les exportations ont reculé davantage dans ces économies que dans les économies développées en 2009, sauf en Asie. Une explication possible de cette situation est l'assouplissement de la plupart des prix des produits de base en 2009, lesquels comptent pour une part importante des exportations des économies en développement.

Le recul des prix pétroliers par rapport aux sommets enregistrés au milieu de 2008 a contribué à la chute de 36 p. 100 des exportations de la Communauté des États indépendants (CEI). La Russie, la plus grande économie de la CEI, a aussi vu ses exportations chuter de 36 p. 100.

Les exportations du Moyen-Orient, une autre région tributaire du pétrole, arrivent au second rang pour ce qui est de l'importance du déclin relatif, les exportations de cette région ayant chuté de 33 p. 100 par rapport à 2008. L'Afrique vient au troisième rang, avec une baisse de 32 p. 100 de ses exportations l'an dernier, tandis qu'en Amérique centrale et en Amérique du Sud la perte a atteint 24 p. 100.

Le déclin des exportations européennes correspond à la moyenne mondiale, soit 23 p. 100, comme c'est le cas des pays de l'UE. Les exportations allemandes ont fléchi de 22 p. 100, tandis que celles de la France reculaient de 21 p. 100, ce qui a aidé à atténuer les pertes plus importantes survenues ailleurs au sein de l'UE, notamment au Royaume-Uni et en Italie, où les exportations étaient en baisse de 24 p. 100 et de 25 p. 100, respectivement.

Les exportations nord-américaines ont fait un peu mieux que les exportations mondiales, ne diminuant que de 21 p. 100. On observe des écarts considérables dans la performance des divers pays de la région; les exportations des États-Unis sont celles qui ont le moins diminué (18 p. 100), tandis que celles du Canada ont reculé le plus (31 p. 100 en dollars É.-U.). Une partie de la baisse des exportations canadiennes est attribuable à la dépréciation de 6,7 p. 100 du dollar canadien puisque les taux de change sont calculés par rapport au dollar É.-U., tandis qu'une autre partie est due à la correction des prix des produits de base, notamment l'énergie.

La plupart des économies asiatiques ont été moins exposées aux facteurs sous-jacents de la crise financière. Néanmoins, elles étaient très vulnérables à l'effondrement de la demande mondiale par le biais des échanges commerciaux et notamment par le jeu des chaînes d'approvisionnement en biens manufacturés. En 2009, les exportations de l'Asie ont été globalement inférieures de 18 p. 100 à leurs niveaux de 2008. La Chine a vu ses exportations fléchir de 16 p. 100, ce qui est légèrement inférieur à la baisse enregistrée par les NEI asiatiques³ (17 p. 100). L'Inde (20 p. 100) et le Japon (26 p. 100) ont enregistré des baisses supérieures à la moyenne asiatique.

Les importations mondiales de marchandises ont fléchi de 24 p. 100 en 2009. En Amérique du Nord, le recul a atteint 25 p. 100 en moyenne, les États-Unis accusant la perte la plus sérieuse (26 p. 100), devant le Mexique (24 p. 100) et le Canada (21 p. 100).

Les importations en Europe ont aussi reculé de 25 p. 100 l'an dernier. Les pertes plus limitées en Allemagne et en France (21 p. 100 et 22 p. 100, respectivement) ont été compensées par des reculs plus importants en Italie (26 p. 100) et ailleurs.

La plupart des régions en développement ont enregistré des baisses de leurs importations de marchandises inférieures à la moyenne mondiale. Les importations en Afrique sont celles qui ont le moins diminué, ce qui traduit probablement la dépendance de cette région à l'égard des importations pour de nombreux

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

produits. Néanmoins, les importations africaines ont fléchi de 16 p. 100 en 2009 par rapport à 2008.

Au Moyen-Orient, les importations ont diminué de 18 p. 100, tandis qu'en Amérique centrale et en Amérique du Sud, elles étaient 25 p. 100 moins élevées en 2009.

Les importations en Asie ont aussi fléchi de 21 p. 100, la baisse plus limitée en Chine (11 p. 100) ayant atténué les reculs plus importants au Japon (28 p. 100) et en Inde et dans les NEI (24 p. 100 dans les deux cas).

La CEI (baisse de 33 p. 100) est la seule autre région en développement, outre l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud, à avoir enregistré une baisse de ses importations de marchandises supérieure à la moyenne mondiale. Le recul de 34 p. 100 des importations en Russie explique en partie cette situation.

Le commerce en volume (réel)

Comme dans le cas des échanges exprimés en valeurs, tous les pays et toutes les régions ont vu leur volume d'exportations de marchandises diminuer en 2009. La plus grande économie développée, les États-Unis (13,9 p. 100), l'Union européenne (14,8 p. 100) et le Japon (24,9 p. 100) ont tous enregistré un déclin supérieur à la moyenne mondiale (12,2 p. 100). Par contre, les économies en développement ont essuyé des pertes plus modestes, notamment les régions exportatrices de pétrole du Moyen-Orient (baisse de 4,9 p. 100), de l'Afrique (baisse de 5,6 p. 100), de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale (baisse de 5,7 p. 100) et de la CEI (baisse de 9,5 p. 100). L'Asie a aussi vu ses exportations diminuer en volume (recul de 11,1 p. 100) avec, en tête, la Chine (10,5 p. 100) et l'Inde (6,2 p. 100), mais légèrement moins que la moyenne mondiale. Globalement, le Japon est le pays qui a enregistré le recul le plus spectaculaire de ses exportations réelles l'an dernier, soit 24,9 p. 100.

C'est la situation opposée que l'on observe du côté des importations, où les deux régions ayant encaissé les reculs les plus importants sont la CEI (20,2 p. 100) et l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale (16,5 p. 100). Parmi

les autres pays, les baisses observées aux États-Unis (16,5 p. 100) et dans l'Union européenne (14,5 p. 100) ont été supérieures à la moyenne mondiale, tandis que le recul au Japon (12,8 p. 100) est presque égal à la moyenne mondiale (12,9 p. 100). Le Moyen-Orient (baisse de 10,6 p. 100), l'Asie (baisse de 7,9 p. 100) et l'Afrique (baisse de 5,6 p. 100) ont tous enregistré des reculs inférieurs à la moyenne mondiale. Les importations ont aussi fléchi dans la plupart des pays développés d'Asie : baisse de 12,8 p. 100 au Japon et de 11,4 p. 100 dans les NEI, contre une perte de 4,4 p. 100 en Inde. La Chine est le seul pays à avoir vu ses importations réelles augmenter en 2009, soit de 2,8 p. 100, par rapport à l'année précédente.

Prix et taux de change

Mis à part le recul des volumes d'échanges commerciaux, les prix de l'énergie et de la plupart des produits de base (sauf l'or) ont aussi battu en retraite en 2009. Avec la chute des prix et des volumes d'échanges, il n'est pas étonnant qu'il y ait eu des répercussions significatives sur les valeurs nominales et les taux de croissance du commerce des marchandises l'an dernier.

Les prix du pétrole, qui avaient dépassé 145 \$É.-U. le baril⁴ en juillet 2008, ont entrepris l'année 2009 dans la fourchette des 40-50 \$É.-U. (figure 2-1). Le 12 février, le prix était retombé à 34,03 \$É.-U., le niveau le plus bas de l'année. Les prix se sont raffermis pour remonter au-delà de 70 \$É.-U. Pendant l'été et l'automne, les prix ont fluctué dans un intervalle variant entre 60 et 73 \$É.-U. avant de grimper vers la mi-octobre pour inscrire le sommet de l'année, soit 81,03 \$É.-U., le 21 octobre. Par la suite, les prix ont lentement retraité jusqu'à la mi-décembre, pour remonter légèrement par la suite. Ils ont terminé l'année à 79,39 \$É.-U. le 31 décembre. En 2009, les prix du pétrole brut West Texas Intermediate (WTI) ont été de 37,8 p. 100 inférieurs à leur niveau de 2008.

Au Canada, les prix annuels moyens de l'énergie, exprimés en dollars É.-U., ont dégringolé de 42,4 p. 100 en 2009 selon les statistiques de la Banque du Canada, tandis que les

4 Prix du West Texas Intermediate (WTI) sur le marché au comptant à Cushing Oklahoma, tel que publié par le U.S. Energy Information Administration (USEIA), à http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/pet_pri_spt_s1_d.htm

prix des matériaux industriels régressaient de 15,2 p. 100 sur l'année précédente et ceux des aliments, de 21,7 p. 100.

Par ailleurs, après avoir débuté 2009 à 874,50 \$É.-U.⁵ (et touché un creux de 810 \$É.-U. le 15 janvier), les prix de l'or ont suivi une pente ascendante tout au long de l'année et atteint un sommet de 1 212,50 \$É.-U. au début de décembre, terminant l'année à 1 087,50 \$É.-U. le 30 décembre.

Pour ce qui est des taux de change, le dollar canadien a fléchi par rapport à la devise américaine en 2009, se dépréciant de 6,7 p. 100 sur l'année. Le dollar canadien valait en moyenne 93,81 cÉ.-U. en 2008 et il a enregistré une valeur moyenne de 87,57 cÉ.-U. en 2009, ce qui représente une perte de valeur de 6,24 cÉ.-U. Cette dépréciation signifie que la valeur d'un dollar d'échanges commerciaux du Canada (exportations ou importations) convertie en dollars américains était moins élevée en 2009 qu'en 2008, ce qui a contribué à amplifier le recul de la performance commerciale du Canada.

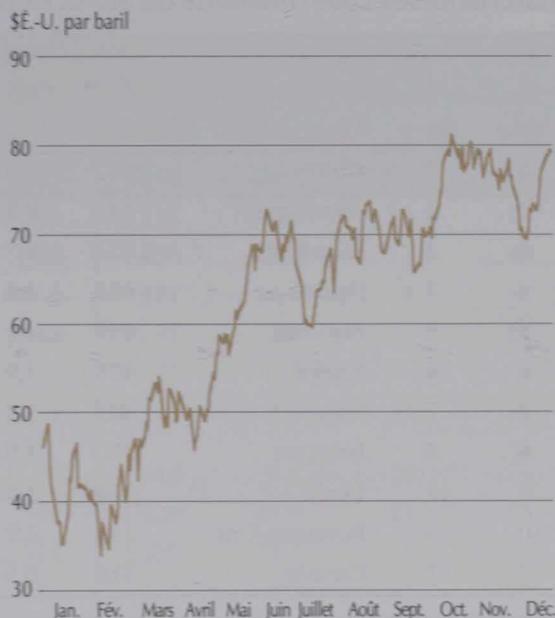
Le dollar américain s'est aussi renforcé sur d'autres marchés l'an dernier, notamment face à la livre sterling (gain de 18,4 p. 100) et à l'euro (gain de 5,7 p. 100), alors que les États-Unis sont devenus un refuge relativement sécuritaire pour le capital international en cette période d'instabilité. Cependant, les principales monnaies asiatiques se sont appréciées par rapport au dollar américain, dont le yen japonais et le yuan chinois (renminbi).

Principaux pays participant au commerce des marchandises en valeur

Nonobstant un recul de 16 p. 100 de ses exportations, la Chine est parvenue à déloger l'Allemagne au premier rang mondial des exportateurs de marchandises, alors que les exportations allemandes ont reculé davantage, soit de 22 p. 100 (tableau 2-2). La part des exportations mondiales de marchandises détenue par la Chine a atteint 9,9 p. 100, contre 9,2 p. 100 pour l'Allemagne.

FIGURE 2-1

Prix du pétrole en 2009



Source : US Energy Information Administration, prix au comptant à Cushing pour le pétrole West Texas Intermediate.

Les États-Unis et le Japon sont demeurés au troisième et au quatrième rang, leurs parts des exportations mondiales de marchandises atteignant 8,7 p. 100 et 4,8 p. 100, respectivement.

Les nations de l'UE occupent toutes les positions restantes au classement des dix premiers exportateurs, sauf une. Avec des taux de repli similaires, il n'y a eu aucun changement au classement de la cinquième à la huitième place, les Pays-Bas, la France, l'Italie et la Belgique conservant leur rang antérieur.

Douzième plus important exportateur en 2008, la Corée a grimpé au neuvième rang en 2009, alors que ce pays a enregistré la plus faible baisse des exportations (14 p. 100) parmi les principaux exportateurs de marchandises.

Le Royaume-Uni a glissé d'un rang de 2008 à 2009, pour occuper la dernière position au palmarès des dix principaux exportateurs.

Alors qu'il occupait le onzième rang en 2008, le Canada a glissé au douzième rang en 2009. Il a tenu tête à la Russie, qui se trouvait au

⁵ 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 www.usagold.com/reference/prices/2009.html.

TABLEAU 2-2

Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des marchandises 2009 (milliards de \$É.-U. et pourcentage)

2009	2008		2009	2009	2009	2008		2009	2009
Rang	Rang	Exportateurs	Valeur	%	Rang	Rang	Importateurs	Valeur	%
1	2	Chine	1 202	9,9	1	1	États-Unis	1 604	13,0
2	1	Allemagne	1 121	9,2	2	3	Chine	1 006	8,1
3	3	États-Unis	1 057	8,7	3	2	Allemagne	931	7,5
4	4	Japon	581	4,8	4	5	France	551	4,4
5	5	Pays-Bas	499	4,1	4	4	Japon	551	4,4
6	6	France	475	3,9	6	6	Royaume-Uni	480	3,9
7	7	Italie	405	3,3	7	7	Pays-Bas	446	3,6
8	8	Belgique	370	3,0	8	8	Italie	410	3,3
9	12	Corée	364	3,0	9	12	Hong Kong	353	2,8
10	9	Royaume-Uni	351	2,9	10	9	Belgique	351	2,8
12	11	Canada	316	2,5	11	11	Canada	330	2,7

Sources : OMC et calculs de l'auteur.

dixième rang en 2008, mais il a été déclassé par Hong Kong et, bien sûr, la Corée, ce qui explique le glissement au tableau.

En dépit d'une correction partielle de ses déséquilibres externes, les États-Unis demeurent, de loin, le principal importateur de marchandises dans le monde. L'Allemagne et la Chine occupent les deux positions suivantes; la Chine est devenue le deuxième plus grand pays importateur, tandis que l'Allemagne a reculé au troisième rang. Comme dans le cas des exportations, la situation s'explique par la baisse moins marquée survenue en Chine, comparativement à l'Allemagne; la Chine a donc gravi un échelon. La France et le Japon occupent le quatrième rang sur un pied d'égalité; la baisse de 22 p. 100 des importations françaises en comparaison du recul de 28 p. 100 des importations japonaises a permis à la France de se retrouver nez-à-nez avec le Japon. Le Royaume-Uni, les Pays-Bas et l'Italie occupent les sixième, septième et huitième places, alors qu'un repli relativement limité des importations à Hong Kong (10 p. 100) lui a permis de se hisser au neuvième rang (ce pays figurait en douzième place en 2008), tandis que la Belgique a reculé en dixième position. Le

Canada a conservé le onzième rang et la Corée est passée du dixième rang en 2008 au douzième rang en 2009.

Le commerce des services

Les exportations mondiales de services ont fondu de 13 p. 100 (500 milliards de \$É.-U.) pour s'établir à 3,31 billions de \$É.-U. (tableau 2-3). C'est la première fois depuis 1983 que les échanges de services régressent d'une année à l'autre.

Le déclin du commerce des services a représenté un peu plus de la moitié de celui du commerce des marchandises en 2009. Cela traduit en partie l'impact disproportionné que la crise mondiale a eu sur les biens durables et l'effet plus marqué des baisses de prix dans les échanges de biens. Cela pourrait aussi traduire le rôle plus limité des services dans les transactions propres aux chaînes d'approvisionnement.

La CEI est la région qui a affiché le déclin relatif le plus élevé de ses exportations de services, avec un recul de 18 p. 100 sur 2008. L'Europe a aussi enregistré une baisse supérieure à la moyenne mondiale, soit 14 p. 100. La plupart des grandes économies de l'UE ont accusé des pertes de 14 p. 100 ou plus, sauf l'Allemagne, dont les exportations de services n'ont fléchi

TABLEAU 2-3

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

	EXPORTATIONS				IMPORTATIONS			
	Valeur	Part	Variation annuelle		Valeur	Part	Variation annuelle	
	G\$É.-U.	(%)	(%)		G\$É.-U.	(%)	(%)	
	2009	2009	2008	2009	2009	2009	2008	2009
Monde	3 310	100,0	12	-13	3 115	100,0	13	-12
Amérique du Nord	542	16,4	9	-10	430	13,8	7	-10
États-Unis	470	14,2	10	-9	331	10,6	8	-9
Canada	57	1,7	-	-12	77	2,5	-	-11
Mexique	15	0,5	-	-	22	0,7	-	-
Amér. centrale et Amér. du Sud	100	3,0	16	-8	111	3,6	21	-8
Brésil	26	0,8	27	-9	44	1,4	28	-1
Europe	1 675	50,6	12	-14	1 428	45,8	11	-13
UE (27)	1 513	45,7	11	-14	1 329	42,7	11	-13
Allemagne	215	6,5	11	-11	255	8,2	11	-10
France	140	4,2	10	-14	124	4,0	10	-12
Italie	101	3,1	7	-15	114	3,7	8	-11
Royaume-Uni	240	7,3	2	-16	160	5,1	1	-19
CEI	69	2,1	28	-18	91	2,9	26	-21
Russie	42	1,3	30	-17	60	1,9	29	-19
Afrique	78	2,4	19	-11	117	3,8	27	-11
Moyen-Orient	96	2,9	20	-12	162	5,2	18	-13
Asie	751	22,7	14	-13	776	24,9	14	-11
Chine	129	3,9	20	-12	158	5,1	22	0
Japon	124	3,8	15	-15	146	4,7	10	-11
Inde	86	2,6	18	-	74	2,4	26	-
NEI	247	7,5	-	-	221	7,1	-	-

Sources : OMC et calculs de l'auteur.

que de 11 p. 100. En Asie, les exportations de services sont demeurées autour de la moyenne mondiale, avec un repli plus marqué au Japon, soit 15 p. 100.

Les régions du Moyen-Orient (12 p. 100) et de l'Afrique (11 p. 100) ont vu leurs exportations de services ralentir à un rythme inférieur à la moyenne mondiale. On peut dire la même chose de l'Amérique du Nord, où les exportations de services du Canada et des États-Unis ont reculé de 12 p. 100 et 9 p. 100, respectivement. C'est en Amérique centrale et en Amérique du Sud que les exportations de services ont reculé le moins en 2009, soit de seulement 8 p. 100.

Le même scénario vaut pour les importations de services, qui ont régressé plus rapidement dans les régions de la CEI et de l'Europe, même si plusieurs grandes économies de l'UE ont affiché une tenue supérieure à la moyenne mondiale, sauf le Royaume-Uni. Les importations de services au Moyen-Orient ont aussi diminué plus rapidement que la moyenne mondiale.

Les importations de services en Asie ont fléchi à un rythme plus lent que la moyenne mondiale, comme c'est le cas des importations en Afrique. Les importations de services dans ces deux régions étaient en baisse de 11 p. 100.

En Asie, les importations de la Chine sont demeurées inchangées par rapport à l'année précédente.

Comme pour les exportations, la baisse des importations de services a été inférieure à la moyenne mondiale en Amérique du Nord, celles du Canada et des États-Unis reculant de 11 p. 100 et 9 p. 100, respectivement. Enfin, c'est en Amérique centrale et en Amérique du Sud que les importations de services ont diminué le moins rapidement, soit 8 p. 100, le même taux que pour les exportations de services.

Les exportations de services de transport ont régressé de 21 p. 100, le plus fort recul parmi les catégories de services, devant les voyages (11 p. 100) et les services commerciaux (10 p. 100). Le repli des services de transport est à peu près équivalant à celui du commerce des marchandises. Cela n'est pas étonnant puisque cette catégorie est étroitement liée aux échanges de biens. Les services commerciaux représentaient un peu plus de la moitié de l'ensemble des services (53 p. 100), tandis que les voyages représentaient près du quart des exportations de services; les services de transport accaparent le reste (tableau 2-4).

Principaux pays participant au commerce des services en valeur

En 2009, les États-Unis ont exporté près de deux fois plus de services, en valeur, que leur concurrent le plus rapproché, le Royaume-Uni; le premier a exporté 14,2 p. 100 des exportations mondiales de services, contre 7,2 p. 100 pour le second. L'Allemagne (6,5 p. 100) et la France (4,2 p. 100) occupent les deux rangs suivants (tableau 2-5).

La Chine (3,9 p. 100) a devancé le Japon (3,8 p. 100); ces deux pays occupent maintenant les cinquième et sixième places, respectivement. Les quatre derniers rangs au classement des dix principaux exportateurs de services sont tous occupés par des pays de l'Union européenne : l'Espagne (3,7 p. 100), l'Italie (3,0 p. 100), l'Irlande (2,9 p. 100) et les Pays-Bas (2,8 p. 100).

Le Canada détenait 1,7 p. 100 du total mondial et se classait au dix-huitième rang des grands exportateurs de services en 2009.

Du côté des importations, les États-Unis arrivent aussi au premier rang des importateurs de services, en valeur, avec une part de 10,6 p. 100 du total, devant l'Allemagne (8,2 p. 100) et le Royaume-Uni (5,1 p. 100). Une baisse de 11 p. 100 des importations au Japon et l'absence de changement dans les importations de la Chine ont permis à ce dernier pays d'occuper le quatrième rang, le Japon glissant en cinquième position. La France (4,0 p. 100), l'Italie (3,6 p. 100) et l'Irlande (3,3 p. 100) ont toutes enregistré des importations de services dépassant les 100 milliards de dollars É. U., en dépit d'un recul de leurs importations de services en 2009. Les Pays-Bas et l'Espagne (les deux à 2,8 p. 100) viennent compléter le tableau des dix principaux importateurs de services.

Avec une part mondiale de 2,5 p. 100, le Canada se retrouvait au onzième rang mondial des importateurs de services en 2009. La baisse plus modérée des importations de services au Canada (11 p. 100) qu'en Corée (19 p. 100) a permis au premier de se hisser devant le second au classement entre 2008 et 2009.

TABLEAU 2-4

Exportations mondiales de services en 2009, (milliards de \$É.-U. et pourcentage)

	Valeur (G\$É.-U.)	Part (%)	Croissance 2008-2009 (%)
Ensemble des services	3 312	100,0	-13
Transport	704	21,3	-21
Voyages	854	25,8	-11
Services commerciaux	1 754	53,0	-10

Sources : OMC et calculs de l'auteur.

TABLEAU 2-5

Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des services
2009 (milliards de \$É.-U. et pourcentage)

2009 Rang	2008 Rang	Exportateurs	2009 Valeur G\$É.-U.	2009 Part %	2009 Rang	2008 Rang	Importateurs	2009 Valeur G\$É.-U.	2009 Part %
1	1	États-Unis	470	14,2	1	1	États-Unis	331	10,6
2	2	Royaume-Uni	240	7,2	2	3	Allemagne	255	8,2
3	3	Allemagne	215	6,5	3	2	Royaume-Uni	160	5,1
4	4	France	140	4,2	4	5	Chine	158	5,1
5	6	Chine	129	3,9	4	4	Japon	146	4,7
6	5	Japon	124	3,8	6	6	France	124	4,0
7	7	Espagne	122	3,7	7	7	Italie	114	3,6
8	8	Italie	101	3,0	8	9	Irlande	104	3,3
9	9	Irlande	95	2,9	9	9	Pays-Bas	87	2,8
10	9	Pays-Bas	92	2,8	10	8	Espagne	87	2,8
18	20	Canada	57	1,7	11	12	Canada	77	2,5

Sources : OMC et calculs de l'auteur.

La performance économique du Canada

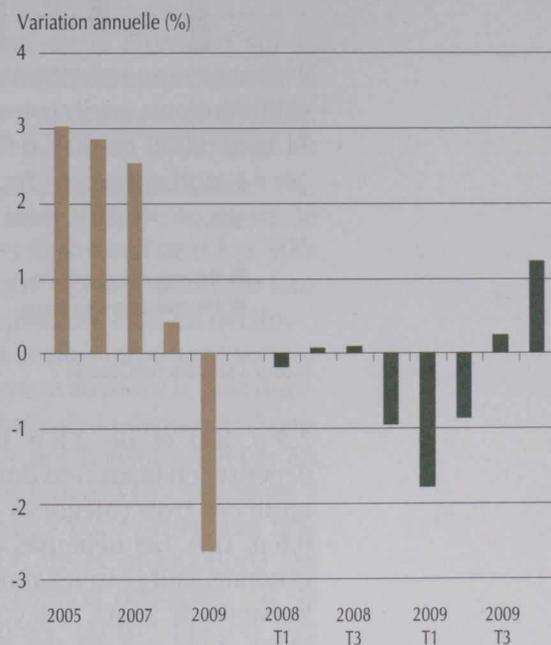
L'activité économique au Canada a été profondément touchée par la récession mondiale — la production réelle s'est contractée au quatrième trimestre de 2008 et a continué à perdre du terrain durant la première moitié de 2009, avant de renouer avec la croissance au second semestre. Pour l'ensemble de l'année, le PIB réel a reculé de 2,6 p. 100. C'est le deuxième plus important déclin de la production réelle depuis la Grande crise et très près du recul de 2,9 p. 100 enregistré lors de la récession de 1982. La production a diminué dans chaque province et territoire, sauf l'Île-du-Prince-Édouard et le Yukon. Au niveau provincial, les baisses les plus importantes de la production ont été observées dans les économies fondées sur les ressources telles que Terre-Neuve-et-Labrador, la Saskatchewan et l'Alberta. La production manufacturière a reculé partout, sauf à l'Île-du-Prince-Édouard. Les pertes d'emplois ont été généralisées et seulement trois provinces — la Saskatchewan, le Nouveau-Brunswick et le Manitoba — ont inscrit des gains par rapport à 2008. Le taux de chômage a augmenté de 2,2 points de pourcentage pour atteindre 8,3 p. 100, alors que l'économie perdait 276 900 emplois — le premier repli après 16 ans de croissance ininterrompue de l'emploi.

Le produit intérieur brut

L'éclatement d'une bulle financière a précipité l'économie mondiale dans une récession synchronisée au début de 2009. Au Canada, l'activité économique a fortement ressenti ces événements et la production réelle s'est contractée au quatrième trimestre de 2008; elle a poursuivi son repli durant la première moitié de 2009 avant de retrouver le sentier de la croissance dans la seconde moitié de l'année (figure 3-1). Pour l'ensemble de l'année, le PIB

FIGURE 3-1

Croissance du PIB réel canadien, 2005-2009



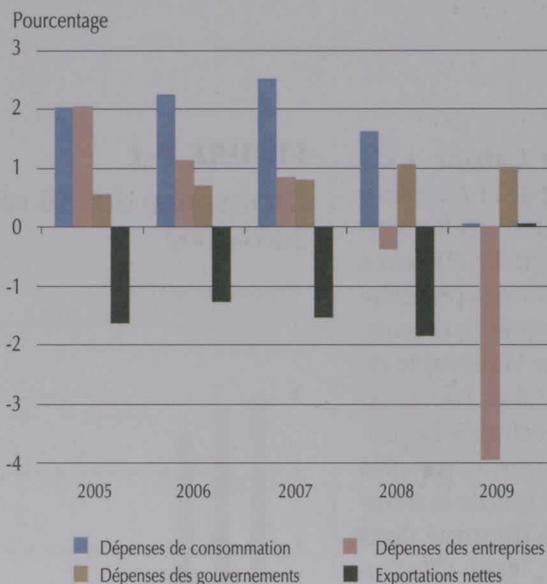
Source : Statistique Canada

réel est en baisse de 2,6 p. 100, une performance inférieure au taux de croissance de 0,4 p. 100 enregistré en 2008.

Parmi les catégories de dépenses du PIB (figure 3-2), la croissance des **dépenses personnelles de consommation** en biens et services a réussi à se maintenir au niveau de l'année précédente, progressant même de 0,2 p. 100. C'est le taux d'expansion le plus faible enregistré dans cette catégorie depuis la récession de 1991, année où les dépenses réelles avaient fléchi de 1,6 p. 100.

Les dépenses réelles en biens ont diminué de 1,2 p. 100, tandis que les dépenses réelles pour les services étaient en hausse de 1,1 p. 100. En volume, les dépenses en biens semi-durables et durables ont chuté respectivement de

FIGURE 3-2
Contribution à la croissance du PIB réel, 2005-2009



Source : Statistique Canada

2,9 p. 100 et de 2,8 p. 100, tandis que les dépenses en biens non durables, la plus importante des trois catégories de biens, ont gagné 0,6 p. 100. Les dépenses ont reculé de façon générale, sauf pour les aliments, le logement et les soins de santé. Les consommateurs semblent avoir reporté des dépenses discrétionnaires puisque les déboursés pour les produits suivants ont accusé les baisses les plus marquées : les effets personnels divers (8,6 p. 100), les meubles, tapis et revêtements de sol (7,3 p. 100), les articles de ménage semi durables (5,7 p. 100), les articles de lecture et de divertissement (4,7 p. 100) et les véhicules automobiles neufs et usagers (3,2 p. 100). Avec le ralentissement des dépenses, cette catégorie du PIB a fait une contribution légèrement inférieure à 0,1 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, ce qui est inférieur à la contribution de 1,6 point de pourcentage observée en 2008 et de 2,5 points de pourcentage en 2007.

L'investissement réel des entreprises a chuté pour la deuxième année consécutive à un niveau qui n'avait pas été vu depuis 2004. Entre le quatrième trimestre de 2007 et le deuxième trimestre de 2009, l'investissement

des entreprises a plongé de 21,2 p. 100, avant d'amorcer un revirement durant la seconde moitié de l'année. L'investissement en machines et en matériel a chuté de 19,2 p. 100 sur l'année, tandis que la plupart des sous-catégories (p. ex. les machines industrielles, les machines agricoles, les ordinateurs et autre matériel de bureau, le matériel de télécommunications et le matériel de transport) ont enregistré des baisses supérieures à 10 p. 100. L'investissement en usines a régressé de 15,6 p. 100, tandis que l'investissement en structures d'ingénierie était en recul de 18,2 p. 100 et que l'investissement dans les bâtiments fléchissait de 8,4 p. 100.

L'investissement dans la construction résidentielle, qui englobe la construction de nouvelles maisons, les ventes et les activités de rénovation, a reculé pour la deuxième année consécutive – en baisse de 7,4 p. 100 par rapport aux niveaux de 2008. Ce déclin s'explique principalement par le ralentissement de la construction de nouvelles maisons, en baisse de 20,1 p. 100 en termes réels. Les activités de vente étaient en hausse de 10,6 p. 100, tandis que la rénovation a inscrit un modeste gain de 1,2 p. 100.

Les stocks des entreprises non agricoles ont été sollicités l'an dernier, renversant la tendance à l'accumulation observée en 2008 tandis que les stocks agricoles étaient en hausse, entraînant une baisse nette de 4,9 milliards de dollars en termes réels des stocks des entreprises en 2009.

Globalement, les activités des entreprises ont soutiré 4,0 points de pourcentage à la croissance économique en 2009, ce qui est beaucoup plus que la contribution négative à la croissance de 0,4 point de pourcentage en 2008. L'investissement des entreprises est responsable de la plus grande partie du déclin, avec 2,8 points de pourcentage, tandis que les variations des stocks expliquent la baisse restante de 1,2 point de pourcentage.

En volume, les exportations et importations de biens et services ont reculé de 14,0 p. 100 et de 13,4 p. 100, respectivement, en 2009. En termes réels, cela signifie que les exportations de biens et services canadiens ont diminué de 68,1 milliards de dollars (dollars enchaînés de 2002), tandis que les

importations reculaient de 77,1 milliards de dollars selon la même mesure. La baisse des exportations réelles a retranché près de 4,6 points de pourcentage à la croissance en 2009, tandis que la baisse des importations réelles a haussé le taux de croissance de 4,6 points de pourcentage. Ainsi, l'impact global du commerce sur la croissance en 2009, bien que très limité (la moitié d'un dixième de 1 point de pourcentage) a tout de même été positif pour la première fois depuis 2001.

Environ 95 p. 100 de la baisse des volumes exportés en 2009 est survenue du côté des biens. Trois catégories de biens expliquent la plus grande partie du recul : les produits de l'automobile, (baisse de 26,0 milliards de dollars enchaînés de 2002, soit 32,8 p. 100), les machines et le matériel (baisse de 17,7 milliards de dollars enchaînés de 2002, soit 17,2 p. 100) et les biens et matières industrielles (baisse de 15,4 milliards de dollars enchaînés de 2002, soit 20,6 p. 100). Dans l'ensemble, les volumes d'exportations de biens étaient en recul de 15,3 p. 100 l'an dernier. Les exportations de services ont subi un recul plus modeste en termes réels, soit 5,5 p. 100 : les services de transport ont reculé le plus (12,0 p. 100), alors que les services commerciaux et les voyages cédaient 4,8 p. 100 et 4,4 p. 100, respectivement.

En volume, la plus grande partie des pertes enregistrées du côté des importations est survenue du côté des biens, avec en tête les machines et le matériel (baisse de 33,0 milliards de dollars enchaînés de 2002, soit 19,1 p. 100), les produits de l'automobile (baisse de 22,7 milliards de dollars enchaînés de 2002, soit 25,3 p. 100) et les biens et matières industrielles (baisse de 12,2 milliards de dollars enchaînés de 2002, soit 14,9 p. 100). Au total, le volume des importations de biens a fléchi de 14,7 p. 100 par rapport à 2008. Les importations de services ont régressé de 7,0 p. 100 en volume l'an dernier. Comme pour les exportations, les services de transport ont dominé les baisses du côté des importations avec un recul de 11,0 p. 100, suivis des voyages (baisse de 7,4 p. 100) et des services commerciaux (baisse de 4,8 p. 100).

En ce qui a trait au **PIB par activité industrielle**, l'économie a débuté l'année sur le versant descendant du cycle économique. La tendance s'est poursuivie durant les cinq premiers mois de l'année, le PIB cédant 2,0 p. 100 par rapport à son niveau de décembre 2008. Au cours des mois d'été, l'économie a amorcé une faible reprise mais n'a pu maintenir la cadence et le PIB a de nouveau fléchi en août, avant d'enregistrer quatre mois consécutifs de croissance pour terminer l'année. En décembre 2009, le PIB était 2,5 p. 100 inférieur au sommet atteint en juillet 2008.

Le lourd impact de la récession sur la fabrication des **biens** a entraîné une baisse de la production pour une deuxième année d'affilée, avec un recul de 9,2 p. 100 en 2009; tous les grands secteurs étaient en contraction. Le secteur des **services** a aussi régressé au cours de l'année, la production fléchissant de 0,1 p. 100. Quelques secteurs ont réussi à accroître leur production, mais la majorité était en déclin.

La **fabrication**, le plus important secteur de production de biens, a aussi été le plus durement touchée. La chute de la demande étrangère et des dépenses des consommateurs en biens sur le marché intérieur s'est conjuguée à l'abaissement des stocks pour provoquer une baisse de 12,3 p. 100 de la production. Les pertes étaient généralisées et dominées par les industries de première transformation des métaux, les produits textiles, le matériel de transport, les plastiques et le caoutchouc, le vêtement, les machines, les minéraux non métalliques, les métaux ouvrés et les usines de bois et de textile – qui ont tous enregistré des reculs de 15,0 p. 100 ou plus. Dans l'ensemble, 19 des 21 grandes industries manufacturières ont vu leur production fléchir en 2009; la fabrication diverse (gain de 2,8 p. 100) et la fabrication des aliments (gain de 2,6 p. 100) sont les seules dont la production a enregistré une croissance positive en 2009.

Les ralentissements précédemment mentionnés dans la construction de structures résidentielles, industrielles et d'ingénierie sont à l'origine du recul du secteur de la **construction**, dont la production était en baisse de 6,7 p. 100.

L'**exploitation forestière**, la **pêche** et l'**extraction pétrolière et gazière** ont été touchées par l'affaiblissement de la demande

étrangère de même que par des effets de prix. La production forestière et l'abattage ont reculé de 19,6 p. 100, marquant une quatrième année consécutive de repli. Par contre, la pêche a vu sa production augmenter pour la troisième année d'affilée, enregistrant un gain de 5,3 p. 100 l'an dernier. L'extraction pétrolière et gazière est toutefois l'industrie qui a subi le plus important recul en chiffres absolus dans ce secteur en 2009, soit 8,2 p. 100, représentant 4,6 milliards de dollars.

Dans les deux autres grandes catégories de biens, la production agricole a fléchi de 7,2 p. 100, tandis que la production de services publics était en repli de 4,6 p. 100 l'an dernier.

L'effet de la récession sur les services a été beaucoup moins prononcé que pour les biens; la production n'a fléchi que de 0,1 p. 100 en 2009. Les gains sont dominés par les industries des finances, des assurances, de l'immobilier et de la location-bail, les soins de santé et l'aide

sociale, l'administration publique et les services éducatifs; tous les autres secteurs ont enregistré des pertes.

Au sein du secteur des finances, des assurances, de l'immobilier et de la location-bail, la plupart des gains ont été enregistrés dans l'industrie immobilière et celle de la location-bail, qui ont progressé de 2,8 p. 100. Dans les industries des finances et des assurances, les gains ont été plus modestes, soit de 0,4 p. 100.

Durant la récession, les dépenses publiques en infrastructures et en services sociaux ont augmenté, ce qui s'est soldé par une progression de 2,3 p. 100 de la production de l'administration publique pour l'année.

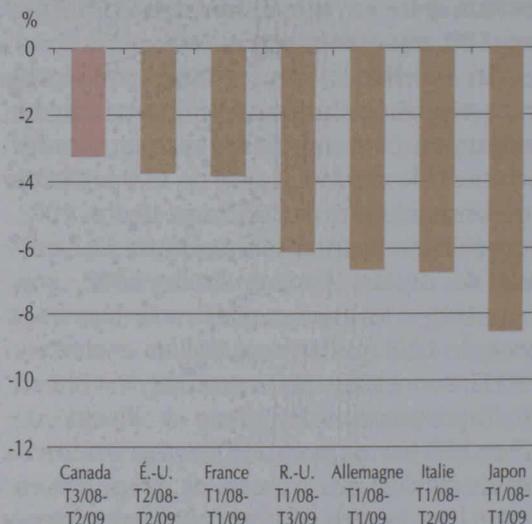
Avec le recul des dépenses personnelles de consommation, la production du secteur du commerce a fléchi de 3,8 p. 100. Le commerce de détail était en baisse de 1,0 p. 100, tandis que le commerce de gros chutait de 6,8 p. 100. De même, la production dans les transports et l'entreposage était en baisse de 4,3 p. 100

La récession au Canada : brève et modérée

Après avoir enregistré des taux supérieurs à 5,0 p. 100 en 2006 et en 2007, la croissance réelle du PIB mondial a ralenti à 3,0 p. 100 en 2008, avant de se contracter de 0,6 p. 100 en 2009. Cependant, les économies sont entrées en période de récession à des moments différents, les économies nord-américaines du G-7 ayant réussi à retarder un peu le début du ralentissement par rapport à l'Europe et au Japon. La plupart des grandes économies ont enregistré quatre trimestres consécutifs de recul, à l'exception du Canada, où le ralentissement a été plus bref d'une période, et de l'Italie et du Royaume-Uni, où le déclin a duré plus longtemps.

Tous les pays membres du G-7 sont sortis de la récession en 2009. Mesuré entre le sommet et le creux, le Canada est le pays qui a connu le ralentissement le plus modéré, avec un repli de seulement 3,3 p. 100 de son PIB. Les États-Unis est le second pays ayant subi la contraction la plus faible (baisse de 3,8 p. 100), tandis que

Contraction du PIB dans les pays du G-7 (entre le sommet et le creux)



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : Organismes de statistiques nationaux

le Japon est le pays qui a accusé le recul le plus marqué du PIB (diminution de 8,6 p. 100).

comparativement à l'année précédente. La plupart des autres secteurs de services, dont les services d'hébergement et de nourriture, les services aux entreprises, les services du bâtiment et les autres services de soutien, l'information, la culture et les loisirs, les services professionnels, scientifiques et techniques, ainsi que les autres services divers ont accusé de légères pertes qui varient de 0 à 2 p. 100.

Le PIB par province

Le repli de la production réelle au pays se reflète au niveau régional où la production a diminué dans toutes les provinces et territoires, à l'exception de l'Île-du-Prince-Édouard et du Yukon. Cependant, le ralentissement économique a touché certaines économies régionales plus que d'autres, l'Ontario, les provinces de l'Ouest et les territoires étant plus durement malmenés que le Québec et les provinces maritimes (figure 3-3). Les exceptions à cet égard sont le Yukon, qui a enregistré une croissance positive; le Manitoba, qui a inscrit une faible croissance négative, et Terre-Neuve-et-Labrador, qui a inscrit un taux de croissance négatif dans les deux chiffres.

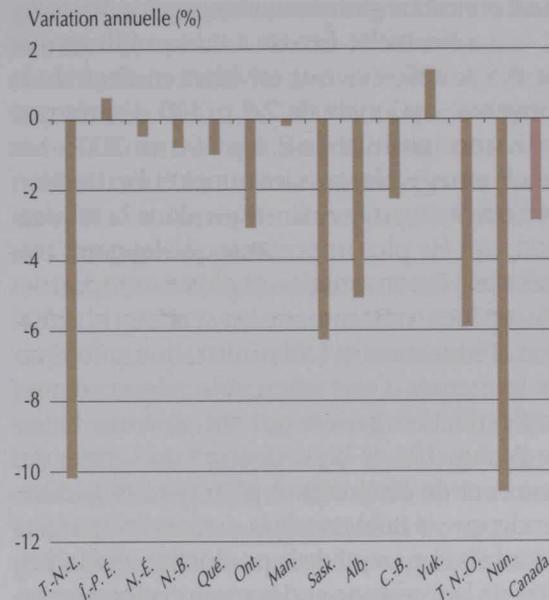
Tel qu'indiqué précédemment, les secteurs de production de biens ont été les plus durement touchés. Au niveau provincial, les baisses les plus marquées de la production se sont produites dans les économies fortement tributaires des ressources comme celles de Terre-Neuve-et-Labrador, de la Saskatchewan et de l'Alberta – ces trois provinces ont aussi enregistré les baisses les plus importantes en volumes dans le secteur des mines et de l'extraction pétrolière et gazière.

La production manufacturière a régressé dans toutes les provinces et territoires, sauf l'Île-du-Prince-Édouard. Les fabricants de l'Ontario, de l'Alberta, de la Colombie-Britannique, de Terre-Neuve-et-Labrador et des trois territoires ont vu leur production reculer de plus de 10 p. 100 en 2009.

À Terre-Neuve-et-Labrador, la production économique a fléchi de 10,2 p. 100 en 2009, après un gain de 0,7 p. 100 l'année précédente. Les fortes baisses survenues dans l'extraction pétrolière et la production de minerais métalliques expliquent le recul observé, ces deux secteurs comptant pour plus de 80 p. 100

FIGURE 3-3

Croissance du PIB réel par province, 2009



Source : Statistique Canada

du repli global. Dans le secteur de la fabrication, la baisse de 23,5 p. 100 de la production des préparations de fruits de mer représente un peu moins de la moitié du recul général du secteur. Les préparations de fruits de mer ont diminué en tandem avec le déclin de la production des pêches. La fermeture permanente d'une usine de papier a entraîné un recul de 54,6 p. 100 de l'activité forestière.

Dans le secteur de la construction, l'activité a progressé de 4,0 p. 100 après une contraction de 1,3 p. 100 en 2008. La construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels était en hausse, tandis que la construction d'ouvrages de génie a diminué en raison de l'achèvement de divers projets de construction.

L'économie de l'Île-du-Prince-Édouard a crû pour une huitième année de suite, avec un gain de 0,6 p. 100 en 2009, après une augmentation de 0,7 p. 100 un an plus tôt. Tel qu'indiqué précédemment, l'Île-du-Prince-Édouard est la seule province où la production manufacturière a progressé l'an dernier. L'industrie du matériel de transport a inscrit un gain, tandis que la fermeture d'une usine a pesé sur la production des industries alimentaires, limitant ainsi les gains. La production des secteurs de l'agriculture, de la forêt, de la pêche et

de la chasse a fléchi de 1,6 p. 100, malgré une augmentation de la production en aquaculture et une récolte de homards plus importante. Les soins de santé et l'administration publique ont aussi contribué globalement aux gains observés.

La **Nouvelle-Écosse** a vu son PIB reculer de 0,5 p. 100 – ce qui est bien en-deçà de la moyenne nationale de 2,9 p. 100 – après une croissance positive de 2,4 p. 100 en 2008. Les reculs enregistrés dans les mines et l'extraction pétrolière et gazière, ainsi que dans la fabrication, ont été plus importants que les gains réalisés dans la construction et plusieurs industries de services, notamment les services hospitaliers, l'éducation et l'administration publique. La fermeture d'une mine et le ralentissement de l'extraction gazière ont entraîné une baisse de 24,3 p. 100 de la production du secteur des mines et de l'extraction pétrolière et gazière, tandis que la faiblesse de la demande étrangère a contribué au repli de la production des industries de la foresterie et des produits forestiers.

Au **Nouveau-Brunswick**, la production a fléchi de 0,8 p. 100, après avoir augmenté de 0,1 p. 100 en 2008. Les secteurs de production de biens sont responsables de la plus grande partie des pertes, dominées par la construction, qui a fléchi de 8,4 p. 100 avec l'achèvement de plusieurs projets de construction d'ouvrages de génie. La construction résidentielle a aussi reculé (6,5 p. 100), mais les pertes ont été en partie compensées par une progression de 5,2 p. 100 de la construction non résidentielle. La production des industries de la foresterie et des produits forestiers a fléchi de 16,6 p. 100 en raison de la faiblesse de la demande étrangère, tandis que la chute des prix des produits de base a nui à la production minière et aux activités d'exploration, ce qui s'est soldé par un recul de 18,1 p. 100 de ce secteur. La production du secteur public a augmenté dans les domaines tels que les soins de santé, l'administration publique et l'éducation, tandis que la production du secteur du commerce de détail gagnait 2,2 p. 100 à la faveur d'une augmentation des revenus du travail.

L'économie du **Québec** s'est contractée de 1,0 p. 100 en 2009, après avoir connu une expansion de 1,3 p. 100 en 2008. Le déclin de la production manufacturière a été encore plus important; les industries du commerce de gros,

de l'électricité et de la foresterie ont aussi vu leur production reculer sensiblement. Les gains enregistrés dans la construction, le commerce de détail et le secteur public ont partiellement annulé les pertes. La production forestière a fléchi de 13,5 p. 100, tout comme, en aval, la production des produits du bois (13,2 p. 100) et des pâtes et papier (19,5 p. 100). Ailleurs dans le secteur de la fabrication, la production était en baisse de 12,0 p. 100 dans l'industrie du matériel de transport, avec notamment un recul de 8,1 p. 100 des produits de l'aérospatiale. La production de métaux de première transformation et de produits en métal a aussi accusé une forte baisse (12,8 p. 100), comme c'est le cas de la production des machines (15,1 p. 100) et des produits électroniques (16,6 p. 100). La production du secteur de la construction a augmenté de 2,6 p. 100 avec la progression des projets de construction d'ouvrages de génie pour la production d'électricité et les transports; par contre, il y a eu recul de la construction résidentielle et non résidentielle.

En **Ontario**, les effets de l'affaiblissement de la conjoncture mondiale se sont accélérés et le PIB a reculé de 3,1 p. 100, après avoir fléchi de 0,3 p. 100 en 2008. Le secteur de la fabrication a encaissé la plupart des pertes suivi, dans une moindre mesure, du commerce de gros et de la construction. Globalement, 17 des 21 grands groupes manufacturiers ont enregistré des pertes. La production de véhicules automobiles et de pièces est celle qui a le plus reculé – de plus de 29 p. 100 – après avoir chuté de près de 24 p. 100 en 2008. Les métaux de première transformation et la fabrication de produits métalliques (29,6 p. 100) et de machines (20,4 p. 100) ont aussi subi des pertes importantes. La faiblesse de la demande à l'exportation est la principale cause du déclin observé dans la production de bois. Avec la baisse de la production manufacturière, les services de transport ont vu leur production se contracter de 4,2 p. 100 en 2009. L'activité était également au ralenti dans le secteur du commerce de gros qui a subi une perte de 6,1 p. 100. Un recul de 10,6 p. 100 de la construction résidentielle et une baisse plus modeste de 2,8 p. 100 de la construction non résidentielle expliquent en grande partie le déclin observé dans le secteur de la construction, alors que les gains enregistrés

dans la construction d'ouvrages de génie ont été largement compensés par le recul des travaux de réparation.

Après une expansion de 2,2 p. 100 en 2008, l'activité économique au **Manitoba** a légèrement fléchi en 2009, soit de 0,2 p. 100. Les gains dans la construction et la production du secteur public ont été annulés par les pertes enregistrées dans la fabrication et dans l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse. La production céréalière a reculé en 2009 après une récolte record l'année précédente, tandis que la production animale a diminué avec l'affaiblissement de la demande mondiale. La production manufacturière a diminué de 9,0 p. 100 et le recul a touché la plupart des industries. Trois industries – les métaux de première transformation, la fabrication métallique, l'imprimerie et les produits du bois – comptent pour près de la moitié du déclin général du secteur. Du côté de la construction, la plupart des gains provenaient de la construction d'ouvrages de génie, en particulier de projets destinés à la production d'électricité. L'éducation, les soins de santé et l'administration publique ont aussi enregistré des gains.

Le PIB de la **Saskatchewan** s'est contracté de 6,3 p. 100 en 2009, après avoir connu une expansion de 4,4 p. 100 en 2008. Après le Nunavut et Terre-Neuve-et-Labrador, c'est le troisième plus important déclin parmi les provinces et les territoires canadiens. La production minière et pétrolière et gazière a reculé de 17,6 p. 100; la production de potasse a dégringolé de plus de 50 p. 100 en raison de la faiblesse de la demande à l'exportation. L'extraction pétrolière et gazière a reculé pour la sixième année consécutive, avec une perte de 3,3 p. 100, tandis que l'exploration minière battait en retraite dans une proportion de 35,0 p. 100 devant l'affaissement des prix des produits de base. La production céréalière est demeurée élevée, bien qu'en baisse par rapport au niveau record de 2008. L'activité manufacturière a aussi fléchi, avec une perte de 7,0 p. 100, imputable en grande partie aux reculs enregistrés dans les industries qui fournissent du matériel à l'industrie minière. En 2009, l'activité du secteur du commerce de gros a été de 18,2 p. 100 inférieure au niveau de 2008, tandis que dans les transports et

l'entreposage, la production était en baisse de 3,7 p. 100. De modestes progrès dans les industries des autres services ont partiellement annulé les pertes subies dans le commerce de gros et les transports, notamment celles liées au secteur public. Dans le secteur de la construction, l'activité a aussi légèrement augmenté, soit de 0,1 p. 100, alors que les gains dans la construction de bâtiments non résidentiels ont été en partie annulés par les pertes enregistrées dans la construction d'habitations et d'ouvrages de génie.

Après une augmentation de 0,3 p. 100 en 2008, le PIB de l'**Alberta** a reculé de 5,1 p. 100 en 2009. Les pertes ont été généralisées, la plupart des secteurs de production de biens et plusieurs secteurs de services étant en repli. L'activité dans le secteur de la construction a chuté de 22,6 p. 100 en raison du fait que plusieurs projets de construction d'ouvrages de génie dans le secteur pétrolier et gazier ont été mis en veilleuse et que la construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels était en baisse. La production céréalière et animale était aussi nettement en baisse, soit de 22,0 p. 100. La production manufacturière a reculé de 16,5 p. 100, la fabrication de machines, de produits chimiques, de bois, de métaux et de ciment étant en baisse de plus de 20 p. 100, tandis que la production de viande fléchissait de 19,1 p. 100. Le secteur du commerce de détail a aussi inscrit une rare perte, chutant à des niveaux qui n'avaient pas été observés depuis 2006, tandis que le commerce de gros a retraité de 11,5 p. 100. Avec la baisse des activités dans la construction, la fabrication et l'exploitation minière, la production de services professionnels et techniques, de services administratifs et de soutien, de services divers (p. ex. les réparations et l'entretien) et de services de transport a régressé pour la première fois depuis de nombreuses années.

En **Colombie-Britannique**, le PIB a reculé de 2,3 p. 100, comparativement à une augmentation de 0,2 p. 100 un an plus tôt. Une contraction de 14,5 p. 100 de la production manufacturière explique environ 60 p. 100 du déclin général. Les pertes manufacturières étaient généralisées, avec en tête les produits du bois, les métaux, les pâtes et papiers, les machines et les produits de ciment.

La production de produits forestiers a fléchi pour la cinquième année d'affilée, cédant 18,8 p. 100 l'an dernier. La baisse de la demande à l'exportation est à l'origine de ce repli, outre le recul de 15,8 p. 100 de la construction résidentielle. Les pertes d'emplois dans la foresterie et les industries en aval ont contribué à abaisser les revenus du travail, ce qui s'est répercuté sur le commerce de détail (2,3 p. 100) et le commerce de gros (8,7 p. 100).

L'économie du **Yukon** a crû de 1,4 p. 100 en 2009, après avoir connu une expansion de 4,3 p. 100 l'année précédente. L'activité minière et la mise en exploitation d'une nouvelle mine ont contribué à hausser la production du territoire, tandis que l'achèvement des travaux de construction de lignes de transmission s'est traduit par une augmentation de la production d'électricité. Dans les services, la production du secteur public, notamment les services d'administration publique, a augmenté, tandis que les services liés au tourisme et au commerce étaient en recul.

Dans les **Territoires du Nord-Ouest**, le PIB a chuté de 5,9 p. 100 l'an dernier, après une baisse de 7,7 p. 100 en 2008. Environ 90 p. 100 du déclin est attribuable au secteur des mines et de l'extraction pétrolière et gazière, la production des mines de diamants chutant fortement sous l'effet d'un ralentissement de la demande mondiale. Les activités de construction étaient en hausse de 3,8 p. 100, bien que la forte progression de la construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels ait été atténuée par le recul de la construction d'ouvrages de génie, plusieurs projets miniers ayant été mis en veilleuse en raison de la conjoncture incertaine. La diminution de l'activité économique s'est traduite par une baisse des revenus du travail qui a touché tant le commerce de détail (2,5 p. 100) que le commerce de gros (12,2 p. 100).

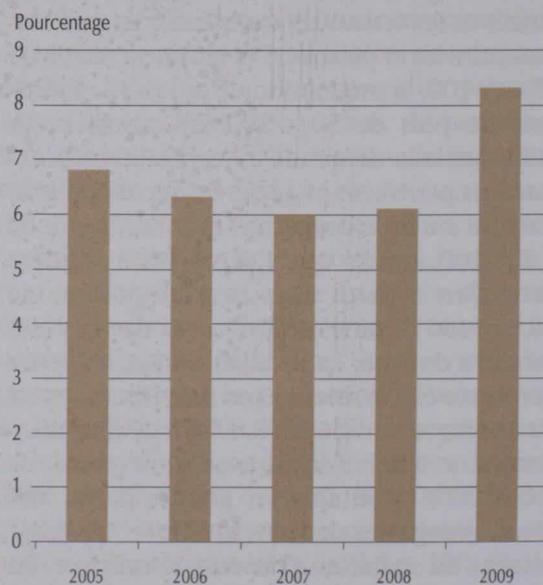
L'économie du **Nunavut** est celle qui a encaissé la plus forte contraction de toutes les régions canadiennes, avec une perte de 10,6 p. 100 en 2009, alors qu'elle avait augmenté de 8,9 p. 100 en 2008. L'activité réduite dans le secteur de la construction est en grande partie responsable de ce déclin. Nonobstant de fortes augmentations dans la construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels, la production du secteur de la construction a

dégingolé de 40,7 p. 100 en raison de la chute marquée de la construction d'ouvrages de génie après l'achèvement des travaux à la mine d'or Meadowbank. En fin d'année, la mine n'était pas encore en production et le Nunavut se retrouvait sans mine d'or ou de diamant en exploitation pour la première fois depuis la création du territoire. En conséquence, la production minière, pétrolière et gazière a reculé de 43,8 p. 100 sur l'année, expliquant la plus grande partie du reste du déclin de l'activité économique.

L'emploi

Après 16 années d'expansion, la création d'emplois a fortement chuté au Canada en 2009, l'emploi total ayant fléchi de 1,6 p. 100 (perte de 276 900 emplois). Les pertes d'emplois touchent essentiellement des postes à temps plein, alors que le nombre d'emplois à temps partiel a augmenté de 71 300. En raison de la perte globale d'emploi, le taux de chômage national a progressé de 2,2 points de pourcentage pour atteindre 8,3 p. 100 en 2009 (figure 3-4).

FIGURE 3-4
Taux de chômage au Canada, 2005-2009



Source : Statistique Canada

Les pertes d'emplois ont été généralisées au pays et seulement trois provinces – la Saskatchewan, le Nouveau-Brunswick et le Manitoba – ont enregistré des gains par rapport aux niveaux de 2008. La Saskatchewan est la seule province à avoir ajouté à la fois des emplois à temps plein et à temps partiel. Par ailleurs, Terre-Neuve-et-Labrador et le Québec ont perdu des emplois dans les deux catégories.

Quatre provinces sont à l'origine de la plus grande partie des pertes d'emplois. En Ontario, les pertes d'emplois expliquent près de 60 p. 100 du total national, suivi de la Colombie-Britannique, avec près de 20 p. 100, du Québec, à 13,5 p. 100, et de l'Alberta, à 9,1 p. 100.

L'emploi s'est contracté dans toutes les grandes catégories du secteur de la production des biens en 2009. Le nombre d'emplois manufacturiers a fléchi de 9,1 p. 100 par rapport à 2008, ce secteur voyant disparaître quelque 179 700 emplois au total. La récession a aussi eu des effets marqués sur l'emploi du secteur de la construction où il y a eu une perte nette de 70 800 emplois (5,7 p. 100) par rapport à l'année précédente. La foresterie, la pêche, les mines et l'extraction pétrolière et gazière ont vu leurs effectifs fondre de 23 900, tandis que l'agriculture et les services publics ont enregistré des pertes plus limitées l'an dernier, soit 6 500 et 4 000 emplois, respectivement.

Le secteur des services a ajouté 8 000 emplois en 2009. Les gains dans les soins de santé et l'aide sociale (51 600), les services divers (37 200) et les finances, les assurances, l'immobilier et la location-bail (23 600) ont été largement annulés par les pertes dans le secteur du commerce (39 000), celui du transport et de l'entreposage (37 400) et celui des services aux entreprises, aux bâtiments et autres services de soutien (30 000).

L'analyse qui précède repose sur des moyennes annuelles. Cependant, le ralentissement économique a été plus durement ressenti vers la fin de 2008 et durant la première moitié de 2009. De novembre 2008 à juillet 2009, l'économie canadienne a perdu 417 400 emplois. Elle en a récupéré 158 500 entre août 2009 et février 2010, malgré une perte de quelque 51 500 emplois en octobre et décem-

bre 2009. Les niveaux d'emplois demeurent sous leur sommet d'octobre 2008 et le demeureront probablement pour le reste de 2010.

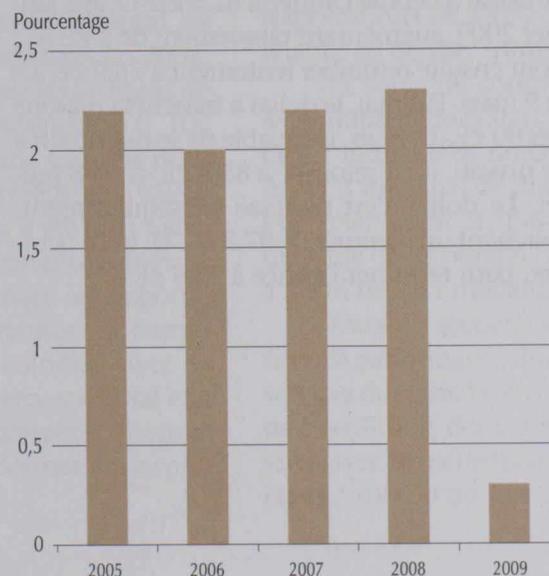
L'inflation

Pour l'ensemble de l'année, les consommateurs ont payé seulement 0,3 p. 100 de plus, en moyenne, pour les biens et services entrant dans le panier de l'indice des prix à la consommation (IPC) en 2009 par rapport à 2008 (figure 3-5). C'est la hausse la plus faible de l'inflation annuelle depuis celle de 0,1 p. 100 enregistrée en 1994. Dans l'ensemble, les prix ont été moins élevés entre juin et septembre 2009 qu'ils ne l'avaient été au cours des mois correspondants un an plus tôt.

Ce sont les prix de l'énergie qui ont exercé la plus forte pression à la baisse sur l'IPC l'an dernier, alors qu'ils sont retombés de leur sommet historique enregistré un an plus tôt. Les prix de l'énergie étaient de 13,5 p. 100 inférieurs en 2009; les prix de l'essence ont fléchi de 17,5 p. 100 sur l'année, tandis que les prix du gaz naturel ont reculé de 20,1 p. 100 et ceux du mazout et des autres carburants, de 29,9 p. 100.

FIGURE 3-5

Taux d'inflation au Canada, 2005-2009



Source : Statistique Canada

Parmi les huit grandes composantes de l'IPC, trois étaient en baisse sur l'année et cinq étaient en hausse. Les hausses étaient dominées par les prix des aliments, qui ont augmenté de 4,9 p. 100, et les prix des soins de santé et des soins personnels, en hausse de 3,0 p. 100. Les prix de l'entretien d'un logement, des articles et du matériel d'ameublement, de l'alcool et du tabac, ainsi que des loisirs et de l'éducation ont aussi avancé en 2009. Ils ont par contre reculé pour les transports, l'hébergement, et les vêtements et chaussures, ce qui a contribué à limiter l'augmentation de l'IPC.

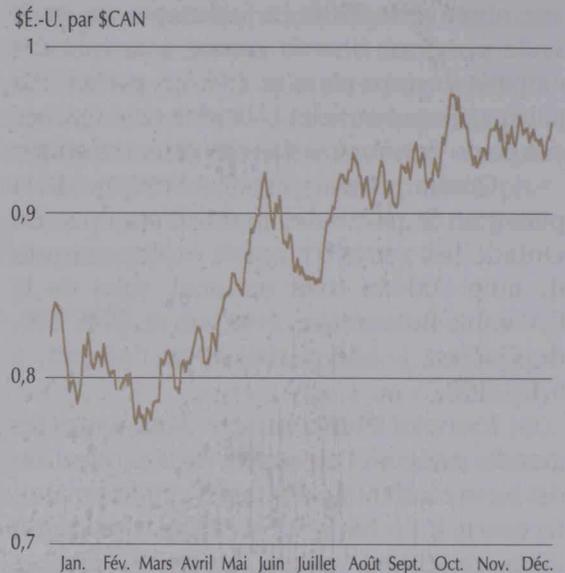
Le dollar canadien

Après s'être apprécié pendant six années d'affilée par rapport au dollar américain, le dollar canadien a reculé en 2009. Avec une moyenne de 87,57 ¢É.-U. en 2009, le dollar canadien valait 6,24 ¢É.-U. de moins qu'en 2008, un repli de 6,7 p. 100 en valeur sur l'année. Relativement aux autres grandes monnaies et sur la base des moyennes annuelles, le dollar canadien a aussi reculé de 15,0 p. 100 face au yen et de 1,6 p. 100 face à l'euro, tandis qu'il a gagné 10,2 p. 100 sur la livre sterling du Royaume-Uni.

La valeur du dollar canadien a connu une grande volatilité sur les marchés en 2009. Le marché des changes a fluctué entre 76,9 ¢É.-U. et 97,2 ¢É.-U. au cours de l'année (figure 3-6). Le dollar a débuté l'année à 82,6 ¢É.-U. le 2 janvier 2009, augmentant rapidement de 2 ¢É.-U., pour ensuite retomber lentement à 76,9 ¢É.-U. le 9 mars. Fin mai, le dollar a franchi la marque des 90 ¢É.-U. mais, incapable de se maintenir à ce niveau, il est retombé à 85,8 ¢É.-U. le 8 juillet. Le dollar s'est redressé subséquemment, touchant un sommet de 97,2 ¢É.-U. le 14 octobre, pour terminer l'année à 95,6 ¢É.-U.

FIGURE 3-6

Taux de change Canada-États-Unis, 2009



Source : Banque du Canada

Aperçu de la performance commerciale du Canada

Au début de 2009, les économies des diverses régions du monde se trouvaient dans la phase aiguë d'une récession à la fois profonde et synchronisée. Le commerce mondial des marchandises s'est contracté légèrement au troisième trimestre de 2008, avant de dégringoler de 21,0 p. 100 au quatrième trimestre; il a encore reculé dans une proportion presque aussi grande au premier trimestre de 2009. Les échanges commerciaux ont commencé à reprendre le terrain perdu au deuxième trimestre. La baisse du commerce des marchandises du Canada et sa reprise subséquente ont débuté plus tard que dans les autres économies, soit d'environ un trimestre.

Les exportations canadiennes de biens et services ont reculé de 22,1 p. 100, passant de 560,3 milliards de dollars en 2008 à 436,3 milliards de dollars en 2009. Les exportations de biens ont chuté de 24,5 p. 100 à 369,6 milliards de dollars, les prix et les volumes battant en retraite. En volume, les exportations ont fléchi pour une seconde année d'affilée, tandis que la tendance des prix s'est renversée, effaçant les augmentations notables enregistrées en 2008. Les pertes ont été dominées par les produits de l'énergie, qui ont représenté environ 40 p. 100 du recul global des exportations. Comme nous l'avons indiqué au chapitre précédent, la valeur moyenne du dollar canadien a été plus faible en 2009, bien qu'elle ait augmenté à mesure que l'année progressait, rendant les exportations canadiennes plus coûteuses en termes relatifs. Cette tendance a coïncidé avec la période de reprise du commerce mondial et a probablement contribué à tempérer l'expansion des exportations canadiennes au second

semestre. Les exportations de services ont accusé une légère perte, soit de 5,4 p. 100, à 66,7 milliards de dollars.

Le Canada a importé pour 463,2 milliards de dollars de biens et services l'an dernier, ce qui représente une baisse de 13,6 p. 100 par rapport au niveau de 536,0 milliards de dollars enregistré en 2008. Comme dans le cas des exportations, tant les importations de biens que les importations de services ont décliné. Les importations de biens ont fléchi de 15,6 p. 100, à 374,0 milliards de dollars, tandis que les importations de services étaient en baisse de 4,0 p. 100, à 89,2 milliards de dollars. Les baisses étaient généralisées dans l'ensemble des importations de biens et de services, seuls les produits de l'agriculture et de la pêche réalisant un gain parmi les grandes catégories d'importation. Comme pour les exportations, le recul des importations de biens a été dominé par les produits énergétiques. Les importations de biens ont renoué avec la croissance au début du troisième trimestre de 2009, tandis que les importations de services ont commencé à se rétablir au dernier trimestre.

Le solde du compte courant a reculé de 49,4 milliards de dollars, passant d'un excédent de 8,1 milliards de dollars en 2008 à un déficit de 41,3 milliards de dollars en 2009. La perte est entièrement attribuable à la détérioration du solde des échanges de biens et services, qui a fléchi de 51,3 milliards de dollars.

Dans les sections suivantes, nous examinons la performance du commerce des biens et services du Canada, en débutant par un aperçu de l'évolution des échanges des biens et services avec les principaux partenaires commerciaux,¹ suivi d'un examen du commerce des

¹ Les « principaux partenaires » est une expression employée dans le contexte de la balance des paiements internationaux du Canada pour désagréger les transactions internationales au niveau plus détaillé des partenaires par rapport au total pour tous les pays. Dans ce chapitre, les principaux partenaires sont les États-Unis, l'Union européenne (UE), le Japon et le reste du monde (RdM).

TABLEAU 4-1

 Commerce des biens et services du Canada par région, 2009
 (en millions de dollars et variation annuelle en pourcentage)

	Exportations de biens et services			Importations de biens et services			Solde du com. des biens et ser.
	2009	Part en 2009	Croissance par rapport à 2008	2009	Part en 2009	Croissance par rapport à 2008	2009
Monde	436 284	100,0	-22,1	463 200	100,0	-13,6	-26 916
États-Unis	305 917	70,1	-25,0	286 820	61,9	-14,2	19 097
UE	44 545	10,2	-14,7	53 563	11,6	-14,2	-9 018
Japon	10 143	2,3	-24,2	11 341	2,4	-18,8	-1 198
RdM*	75 680	17,3	-13,0	111 476	24,1	-11,0	-35 796

	Exportations de biens			Importations de biens			Solde du com. des biens
	2009	Part en 2009	Croissance par rapport à 2008	2009	Part en 2009	Croissance par rapport à 2008	2009
Monde	369 633	100,0	-24,5	373 968	100,0	-15,6	-4 335
États-Unis	271 001	73,3	-26,7	236 280	63,2	-15,8	34 721
UE	32 258	8,7	-18,5	38 776	10,4	-17,0	-6 518
Japon	8 873	2,4	-25,3	9 307	2,5	-20,2	-434
RdM	57 501	15,6	-16,1	89 605	24,0	-13,7	-32 104

	Exportations de services			Importations de services			Solde du com. des services
	2009	Part en 2009	Croissance par rapport à 2008	2009	Part en 2009	Croissance par rapport à 2008	2009
Monde	66 651	100,0	-5,4	89 233	100,0	-4,0	-22 582
États-Unis	34 915	52,4	-7,6	50 540	56,6	-5,6	-15 625
UE	12 287	18,4	-2,7	14 789	16,6	-5,9	2 502
Japon	1 270	1,9	-15,9	2 033	2,3	-11,2	-763
RdM	18 179	27,3	-1,9	21 872	24,5	2,0	-3 693

* RdM : Reste du monde

Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 376-001.

biens et du commerce des services, pour terminer par une brève explication du solde du compte courant.

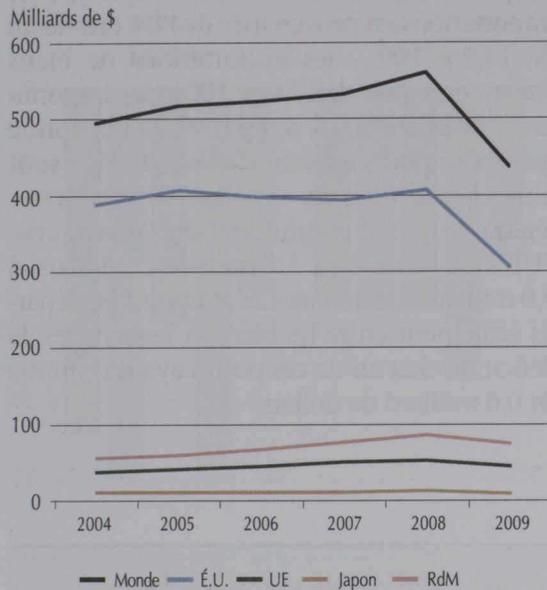
Les biens et services

Dans un contexte de récession mondiale, les exportations canadiennes de biens et services vers le monde ont chuté de 22,1 p. 100 (124,1 milliards de dollars) en 2009. Du même coup, l'appétit du Canada pour les biens et services importés a diminué de 13,6 p. 100

(72,8 milliards de dollars) (tableau 4-1). Pour le Canada, cela signifie que la succession ininterrompue d'excédents du commerce des biens et services depuis 15 ans a pris fin, le pays enregistrant un déficit commercial de 26,9 milliards de dollars pour la première fois depuis 1993. C'est un recul de 51,3 milliards de dollars par rapport à l'excédent commercial de 24,4 milliards de dollars enregistré en 2008. La presque

FIGURE 4-1

Exportations de biens et services du Canada par grande région, 2004-2009



Source : Statistique Canada

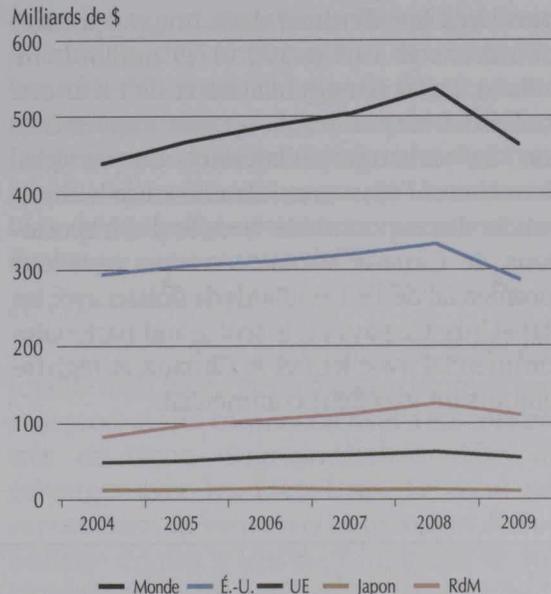
totalité du déclin est attribuable au commerce des biens, le solde de ces échanges s'étant détérioré de 51,2 milliards de dollars.

Les exportations canadiennes de biens et services ont atteint un sommet au troisième trimestre de 2008, pour reculer au cours des trois trimestres suivants, avant de remonter dans la seconde moitié de 2009. Au deuxième trimestre, les exportations totales du Canada étaient 29,0 p. 100 inférieures à leur précédent sommet. En fin d'année, les exportations totales étaient toujours 23,5 p. 100 sous ce niveau. Encore une fois, les biens sont responsables de la plus grande partie des pertes, les exportations de biens étant 26,0 p. 100 inférieures à leur point culminant du troisième trimestre de 2008. Par contre, les exportations de services ont continué de croître jusqu'au quatrième trimestre de 2008, avant de fléchir pendant trois trimestres. Au quatrième trimestre de 2009, elles étaient 6,3 p. 100 sous le sommet de l'année précédente.

Dans cette conjoncture récessionniste à l'échelle mondiale, les exportations et les importations canadiennes de biens et services

FIGURE 4-2

Importations de biens et services du Canada par grande région, 2004-2009



Source : Statistique Canada

à destination et en provenance de tous les grands marchés (États-Unis, Union européenne, Japon et reste du monde [RdM]²) ont régressé entre 2008 et 2009 (figures 4-1 et 4-2). La diminution des échanges commerciaux avec les États-Unis est responsable de la plus grande partie de ce déclin. Les importations américaines en provenance du Canada ont atteint un sommet au deuxième trimestre de 2008, mais elles ont dégringolé de près de 43 p. 100 (en dollars É.-U.) au premier trimestre de 2009, avant d'entreprendre une lente remontée. Au quatrième trimestre, elles étaient toujours près de 32 p. 100 (en dollars É.-U.) sous leur sommet trimestriel. Principal partenaire commercial du Canada, les États-Unis ont ainsi eu un impact considérable sur les échanges bilatéraux : ce pays a accueilli 70,1 p. 100 des exportations canadiennes de biens et services en 2009; pourtant, il est responsable de 82,0 p. 100 du recul des exportations du Canada de 2008 à 2009. De façon similaire, les États-Unis représentaient 61,9 p. 100 des importations du Canada et sont responsables de 65,2 p. 100 de la baisse enregistrée à ce

2 Les économies du monde à l'exclusion des États-Unis, de l'UE et du Japon.

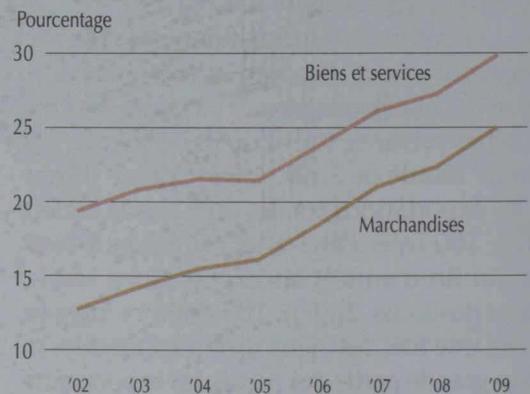
poste. Globalement, les exportations canadiennes vers les États-Unis étaient en baisse de 101,8 milliards de dollars en 2009, ce qui représente une réduction de 25,0 p. 100 par rapport à 2008. Les importations en provenance des États-Unis ont diminué dans une proportion moindre, soit 14,2 p. 100 (47,5 milliards de dollars). Les échanges bilatéraux de biens ont accusé des baisses beaucoup plus importantes que les échanges bilatéraux de services. Nonobstant l'écart considérable entre la diminution des exportations et celle des importations, le Canada a maintenu un excédent commercial de 19,1 milliards de dollars avec les États-Unis. Ce pays est le seul grand partenaire commercial avec lequel le Canada enregistre toujours un excédent commercial.

Les exportations de biens et services vers l'UE ont reculé 14,7 p. 100 en 2009, les exportations de biens étant en baisse de 18,5 p. 100 et les exportations de services, de seulement 2,7 p. 100 (figure 4-3). De façon réciproque, les importations en provenance de l'UE ont fléchi de 14,2 p. 100 – les importations de biens étaient en baisse de 17,0 p. 100 et les importations de services, de 5,9 p. 100. Étant donné que les importations du Canada de l'UE sont plus élevées que ses exportations vers cette région, le déficit commercial du Canada avec l'UE s'est refermé de 1,2 milliard de dollars, à 9,0 milliards de dollars. Les gains ont été répartis également entre les biens et les services, le déficit de chacun de ces postes ayant diminué de 0,6 milliard de dollars.

Les exportations canadiennes continuent de se diversifier hors des États-Unis

Les exportations canadiennes se sont diversifiées sensiblement au-delà du marché des États-Unis depuis 2002 et cette tendance s'est poursuivie en 2009. En 2002, moins de 20 p. 100 des exportations de biens et services du Canada prenait la destination de marchés autres que les États-Unis; en 2009, cette part avait augmenté à près de 30 p. 100. Pour le seul commerce des marchandises, la part des destinations autres que les États-Unis a grimpé de moins de 13 p. 100 à 25 p. 100 sur cette période. Jusqu'en 2008, cette tendance était attribuable à la croissance plus rapide des exportations canadiennes vers les marchés autres que les États-Unis, mais en 2009, elle est plutôt due au fait que les exportations vers les marchés non américains ont reculé moins rapidement que les exportations vers les États-Unis. Dans l'avenir, la tendance pourrait ralentir, ou peut-être même se renverser à court terme. Les exportations canadiennes vers les États-Unis ont diminué plus rapidement que les exportations canadiennes vers les marchés non américains en 2009 principalement à cause de la baisse des prix de

Part des exportations canadiennes allant vers des marchés autres que les États-Unis

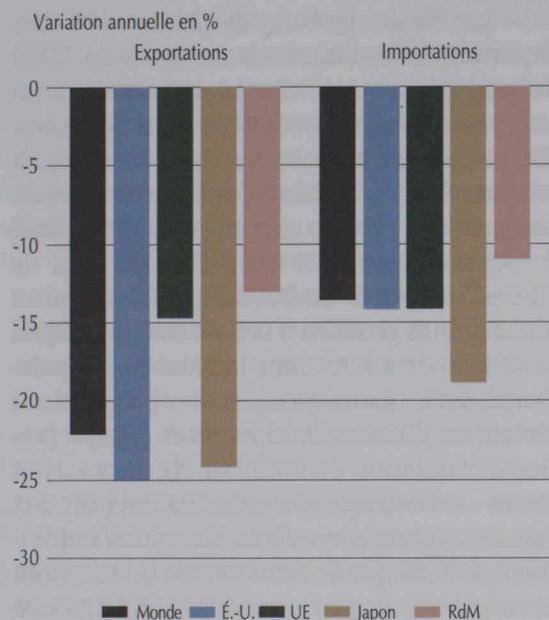


Données : Statistique Canada

l'énergie et de la mauvaise performance du secteur de l'automobile; elles pourraient cependant rebondir plus rapidement avec l'amélioration de la conjoncture. À plus long terme, cependant, les exportations canadiennes devraient poursuivre leur diversification vers les marchés émergents en croissance rapide.

FIGURE 4-3

Croissance des exportations et des importations de biens et services du Canada par grande région, 2009



Source : Statistique Canada

Après s'être amélioré en 2008, le déficit commercial du Canada avec le Japon a augmenté de 0,6 milliard de dollars en 2009, à 1,2 milliard de dollars. Les pertes se sont produites du côté des biens, alors que le Canada a amélioré de 16 millions de dollars son déficit dans les échanges de services l'an dernier. Les exportations de biens canadiens au Japon ont reculé de 25,3 p. 100 (3,0 milliards de dollars), tandis que les importations étaient en baisse de 20,2 p. 100 (2,4 milliards de dollars). Par conséquent, le modeste excédent commercial enregistré dans les échanges de biens en 2008 (0,2 milliard de dollars) a cédé la place à un déficit de 0,4 milliard de dollars en 2009. Le déficit des échanges de services avec le Japon est demeuré constant à 0,8 milliard de dollars.

Le commerce du Canada avec le RdM a été le moins touché par la récession mondiale parmi toutes les grandes régions qui ont des échanges commerciaux avec le Canada. Les exportations de biens et services ont fléchi relativement moins (13,0 p. 100, soit 11,4 milliards de dollars), tandis que les importations ont reculé de seulement 11,0 p. 100 (13,8 milliards de dollars). La baisse des importations étant

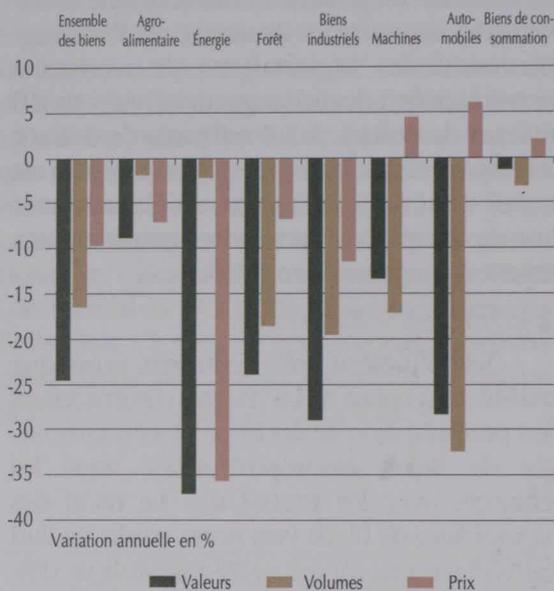
plus grande que celle des exportations, le solde commercial avec cette région s'est amélioré de 2,5 milliards de dollars. Les gains proviennent des échanges de biens, où le déficit a fondu de 3,2 milliards de dollars. L'effet combiné d'une baisse des exportations de services et d'une augmentation des importations de services a haussé le déficit des échanges de services de 0,8 milliard de dollars, à 3,7 milliards de dollars. Les importations de services de cette région est le seul volet où les échanges du Canada avec l'un de ses grands partenaires commerciaux étaient en expansion en 2009.

Le commerce des biens

Tel qu'indiqué précédemment, la presque totalité de la baisse des échanges commerciaux s'est produite du côté des biens et a été concentrée de façon disproportionnée dans les échanges avec les États-Unis. Le recul des exportations de biens vers notre voisin du Sud a atteint un peu moins de 99 milliards de dollars sur une baisse totale de 120 milliards de dollars à ce poste. Parallèlement, il y a eu 45 milliards de dollars d'importations de moins au Canada en provenance des États-Unis (sur une baisse totale des importations de 69 milliards de dollars).

La région du reste du monde venait au second rang pour ce qui est de la détérioration des échanges de biens du Canada en 2009. Cette région a représenté près de la moitié des pertes restantes, abstraction faite des États-Unis. Les exportations de biens du Canada vers le RdM ont fléchi de 16,1 p. 100 en 2009, à 57,5 milliards de dollars, soit 11,0 milliards de dollars de moins que l'année précédente. Les importations de biens de cette région ont diminué un peu plus (13,7 p. 100), à 14,3 milliards de dollars. L'écart s'est traduit par une amélioration du solde commercial avec cette région.

En 2009, les exportations canadiennes de biens vers l'UE ont reculé à peu près au niveau où elles se trouvaient en 2006, diminuant de 18,5 p. 100 (7,3 milliards de dollars), à 32,3 milliards de dollars. Les importations de biens en provenance de l'UE ont fléchi un peu plus, soit de 17,0 p. 100 (7,9 milliards de dollars), pour s'établir à 38,8 milliards de dollars.

FIGURE 4-4
Croissance des exportations de biens du Canada par grand groupe, 2009


Source : Statistique Canada

Enfin, en termes monétaires, les exportations de biens au **Japon** sont celles qui ont cédé le moins de terrain (3,0 milliards de dollars) parmi tous les grands partenaires commerciaux. Cela représentait toutefois un recul de 25,3 p. 100 par rapport à 2008, le deuxième repli le plus important en pourcentage dans les exportations de biens du Canada (après les États-Unis, où elles ont régressé de 26,7 p. 100). Les importations de biens du Japon étaient en baisse de 20,2 p. 100 (2,4 milliards de dollars) en 2009, à 9,3 milliards de dollars. Comme nous l'avons déjà indiqué, le Canada est passé d'un excédent dans ses échanges de biens avec le Japon en 2008 à une situation déficitaire en 2009.

Performance sectorielle du commerce des biens³

Les effets du ralentissement économique dans le monde se sont répercutés à tous les niveaux du commerce des biens du Canada. Les grands secteurs d'exportation ont tous enregistré des pertes, avec en tête les produits énergétiques et les biens et matériaux indus-

triels, qui sont à l'origine de près des deux tiers du recul total. De même, tous les secteurs d'importation étaient en baisse, sauf les produits de l'agriculture et de la pêche qui ont affiché un léger gain de 2,9 p. 100.

La baisse globale de 24,5 p. 100 des exportations canadiennes de biens en 2009 s'observe autant en volume qu'en valeur. En volume, les exportations ont fléchi de 16,6 p. 100 par rapport aux niveaux de 2008, après un recul de 7,7 p. 100 l'année précédente. Simultanément, les prix des exportations ont régressé de 9,5 p. 100, cédant deux tiers du gain de 14,6 p. 100 inscrit en 2008 (figure 4-4). Parmi les 62 grands produits à la base des statistiques sur les exportations dans la balance des paiements, seuls quatre groupes – les préparations céréalières diverses, les métaux et alliages précieux, l'amiante, et les aéronefs, moteurs et pièces – ont marqué des gains par rapport aux valeurs exportées en 2008. Ces gains n'atteignent au total que 561 millions de dollars, dont environ les trois quarts proviennent du groupe des métaux et alliages précieux.

Les produits de **l'énergie** ont dominé le mouvement généralisé à la baisse dans les exportations de biens du Canada en 2009, représentant près de 40 p. 100 du déclin. Une chute de 35,4 p. 100 des prix a été le principal facteur à l'origine de la baisse des échanges de produits énergétiques, bien que les volumes aient aussi été en léger déclin. Les biens et matériaux industriels ont été responsables d'environ le quart du déclin, les produits de l'automobile (14,4 p. 100) et les machines et le matériel (10,4 p. 100) expliquant la plus grande partie du reste des pertes.

Les exportations de produits énergétiques ont chuté de 38,0 p. 100 (45,7 milliards de dollars) en 2009, à 80,1 milliards de dollars. Avec un tel recul, les produits énergétiques ont glissé au second rang des secteurs d'exportation de 2008 à 2009, cédant la première place au secteur des machines et du matériel. Les biens tels que le pétrole brut et le gaz naturel qui demeurent essentiellement en Amérique du Nord ont été fortement touchés par le ralentissement

³ Cette section s'appuie sur l'analyse présentée dans la publication de Statistique Canada intitulée *Commerce international des marchandises : revue annuelle 2009*, n° 65-208-X (2010) au Catalogue.

économique aux États-Unis, tandis que le charbon a souffert du ralentissement de l'activité industrielle en Asie.

Après avoir progressé pendant une bonne partie de la présente décennie, les prix du pétrole brut ont plongé de plus de 30 p. 100 en 2009. Une légère augmentation (1,9 p. 100) du volume exporté a partiellement compensé le recul des prix. La diminution des exportations de pétrole représente un peu plus de 40 p. 100 de la baisse globale de la valeur des exportations d'énergie.

La valeur des exportations de gaz naturel a chuté de plus de moitié, passant de 33,0 milliards de dollars à 16,0 milliards de dollars. Le recul est notamment attribuable à une baisse de 48,1 p. 100 des prix, qui traduit la baisse de la demande industrielle et les stocks élevés, tant au Canada qu'aux États-Unis. Les volumes exportés étaient en baisse sur l'année, cédant 7,0 p. 100. La baisse des exportations de gaz naturel a été responsable d'environ 37,4 p. 100 du recul global des exportations d'énergie.

Une demande moins forte en Asie explique la diminution de 25,9 p. 100 des exportations de charbon, qui avaient profité d'approvisionnements insuffisants dans cette région en 2008. Les volumes ont reculé de près de 20 p. 100 et les prix, de 8 p. 100. Globalement, les exportations de charbon ont fléchi de 1,5 milliard de dollars, à 4,3 milliards de dollars en 2009.

Une légère augmentation du volume des exportations d'électricité (7,6 p. 100) a été annulée par une baisse de 41,5 p. 100 des prix, et les exportations globales d'électricité ont chuté de près de 40 p. 100 en 2009. Le solde net est un repli de près de 1,4 milliard de dollars des exportations d'électricité, à 2,4 milliards de dollars l'an dernier.

En 2009, les exportations de **biens et matériaux industriels** ont régressé de 29,0 p. 100 (32,3 milliards de dollars), à 79,2 milliards de dollars. C'est la première baisse annuelle après cinq années de croissance continue. Les métaux et alliages ont dominé la liste des pertes, suivis des produits chimiques, plastiques et engrais. Ces deux groupes sont à l'origine de près de 70 p. 100 du déclin observé dans les exportations de biens et matériaux industriels. Cependant, les pertes étaient assez

généralisées et seul l'or (métaux et alliages précieux) a gagné du terrain. Les biens et matériaux industriels divers et les minerais métalliques expliquent le reste de la baisse des exportations de biens et matériaux industriels, les pertes étant assez également réparties entre ces deux groupes. Dans l'ensemble, ce secteur représente près de 30 p. 100 de la baisse totale des exportations de biens l'an dernier. Tant les prix (11,4 p. 100) que les volumes (19,9 p. 100) ont contribué au repli. Avec ces pertes, les biens et matériaux industriels sont passés du deuxième au troisième rang des principales catégories d'exportation en 2009.

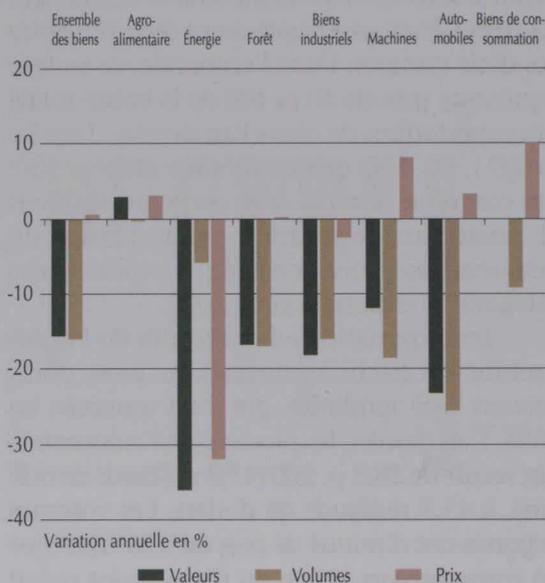
Les exportations de **produits de l'automobile** ont fléchi à nouveau en 2009, poursuivant une tendance qui s'est amorcée en 2005. L'an dernier, les produits de l'automobile ont reculé de 28,3 p. 100 (17,3 milliards de dollars), à 43,8 milliards de dollars. Les volumes exportés ont diminué de près du tiers, alors que les constructeurs établis au Canada ont réduit leur production devant l'affaiblissement de la demande aux États-Unis. En volume, les exportations de produits de l'automobile ne représentaient qu'un peu moins de la moitié de leur niveau de 2005.

Les trois composantes des produits de l'automobile – les voitures de tourisme, les camions et les pièces – ont vu leurs exportations régresser en 2009, cédant 22,9 p. 100 (7,8 milliards de dollars), 48,3 p. 100 (3,5 milliards de dollars) et 30,5 p. 100 (6,0 milliards de dollars), respectivement. En dépit des programmes de « primes à la casse » mis en place aux États-Unis à partir de juillet 2009, les constructeurs sont demeurés avec des stocks invendus, les entreprises et consommateurs reportant à plus tard les achats de biens durables tels que camions et voitures. Le volume des exportations de camions a plongé de plus de 50 p. 100, tandis que celui des automobiles perdait 28,8 p. 100. La réduction de la production du secteur de l'automobile de part et d'autre de la frontière a fait en sorte que le volume des exportations de pièces a aussi diminué de près du tiers l'an dernier.

De façon similaire, les effets combinés de la baisse de l'investissement des entreprises en matériel et du recul des dépenses discrétionnaires consacrées aux produits électroniques de

FIGURE 4-5

Croissance des importations de biens du Canada par grand groupe, 2009



Source : Statistique Canada

consommation aux États-Unis et à l'étranger ont contribué à une diminution de 13,5 p. 100 des exportations canadiennes de **machines et matériel** l'an dernier. Elles ont chuté à 80,5 milliards de dollars, le niveau le plus bas depuis 1997. La baisse est entièrement attribuable à un recul de 17,2 p. 100 des volumes exportés, les prix ayant progressé de 4,4 p. 100. Les volumes étaient en baisse pour tous les produits de ce secteur, à l'exception des avions, moteurs et pièces, qui ont profité d'une légère augmentation par rapport aux niveaux de 2008.

La catégorie des autres machines et matériel explique plus de 60 p. 100 de la baisse des exportations de machines et de matériel. Les exportations dans cette catégorie, qui englobe les téléviseurs, les machines et le matériel de bureau, et les outils et pièces d'équipement divers, étaient en recul de 7,6 milliards de dollars sur 2008. Notamment, les exportations d'outils et pièces d'équipement divers, qui comprennent des articles tels que les processeurs et contrôleurs électroniques, ont fléchi de 18,6 p. 100 (4,3 milliards de dollars). Les machines industrielles et agricoles sont responsables, pour l'essentiel, du reste de la baisse des exportations de machines et matériel

(4,2 milliards de dollars), les machines industrielles subissant la presque totalité des pertes (4,1 milliards de dollars).

Nonobstant ces reculs, le secteur des machines et du matériel est devenu le premier secteur d'exportation en importance en 2009, reléguant l'énergie au second rang et dépassant au passage le secteur des biens et matériaux industriels.

À l'exception des préparations céréalières diverses, les exportations de tous les grands produits agricoles étaient en retrait en 2009, et tant les prix que les volumes ont fléchi pour la plupart des produits. Dans l'ensemble, les exportations de **produits de l'agriculture et de la pêche** ont régressé de 3,6 milliards de dollars, avec en tête de liste le blé (1,0 milliard de dollars), les animaux vivants (0,7 milliard de dollars) et le canola (0,4 milliard de dollars). Les prix du blé et du canola ont chuté de façon substantielle (28,4 p. 100 et 23,7 p. 100, respectivement), alors que les volumes exportés étaient en hausse de 17 p. 100 et de 18 p. 100, respectivement. Au sein du groupe des animaux vivants, les exportations de bœuf ont encore souffert des restrictions commerciales, tandis que la baisse des exportations de porc traduit le lien négatif fait avec la grippe porcine. Les produits de l'agriculture et de la pêche demeurent la cinquième catégorie d'exportation en importance après les produits de l'automobile, qui occupent le quatrième rang.

Les exportations de **produits forestiers** suivent une tendance à la baisse depuis 2004. Cette tendance s'est poursuivie en 2009 avec un recul de 24,0 p. 100 (6,2 milliards de dollars) des exportations par rapport à 2008, à 19,5 milliards de dollars. Le bois d'œuvre et les produits de scieries ont été responsables d'environ 40 p. 100 de la baisse. La diminution du nombre de mises en chantier aux États-Unis a ralenti la demande de bois d'épinette, de pin et de sapin; les volumes étaient en baisse de 18,9 p. 100, tandis que les prix cédaient 9,0 p. 100 par rapport à 2008. Le reste des pertes était assez également réparti entre la pâte de bois et le papier journal.

La dernière catégorie d'exportation en importance est celle des **autres biens de consommation**, qui englobent des produits tels que les chaussures et vêtements, les

fournitures médicales, les jouets et les biens ménagers. Les exportations de ces biens de consommation ont fléchi de 1,3 p. 100, à 17,9 milliards de dollars, alors que les volumes reculaient de 3,2 p. 100 et que les prix progressaient de 2,0 p. 100.

Les importations ont également diminué dans tous les secteurs, sauf celui des produits de l'agriculture et de la pêche, qui a inscrit un léger gain de 2,9 p. 100. Les volumes importés étaient en baisse de 16,0 p. 100, tandis que les prix ont augmenté légèrement, soit de 0,7 p. 100, entraînant un recul de 15,5 p. 100 de la valeur des importations totales (figure 4-5).

Les pertes du côté des importations ont été assez également réparties entre l'énergie (27,9 p. 100), les produits de l'automobile (24,2 p. 100), les biens industriels (24,0 p. 100) et les machines et le matériel (21,4 p. 100). Sur les 61 grands produits à la base des statistiques sur les importations dans la balance des paiements, seulement 15 ont fait des gains, de 4,0 milliards de dollars au total, les métaux précieux et les produits finis divers en récoltant plus du tiers.

La baisse des importations de **produits énergétiques** a presque égalé celle des exportations, avec un recul de 36,0 p. 100 (19,1 milliards de dollars), à 34,0 milliards de dollars. C'est le premier repli après six années d'augmentation consécutives. Le recul des importations de pétrole brut (13,2 milliards de dollars) est responsable de la plus grande partie du déclin. Parallèlement, les importations de charbon et de produits de pétrole et du charbon fléchissaient de 1,5 milliard de dollars et de 4,4 milliards de dollars, respectivement. Comme dans le cas des exportations, la baisse des prix (31,8 p. 100) est presque entièrement responsable des pertes observées, bien que les volumes aient aussi été en retrait (6,2 p. 100).

Les mauvaises conditions économiques ressortent aussi des statistiques négatives sur les importations de **produits de l'automobile**. En 2009, la valeur des importations de ces produits a diminué de 23,1 p. 100 (16,6 milliards de dollars), à 55,3 milliards de dollars, en raison du recul des volumes importés. Devant la faiblesse du marché de l'automobile, les importations ont fléchi en tandem avec la production intérieure. Les importations de voitures de

tourisme étaient en baisse de 27,8 p. 100, tandis que les importations de camions reculaient de 15,3 p. 100. Comme dans le cas des exportations, les niveaux inférieurs de production se sont traduits par une baisse des importations de pièces d'automobiles, qui ont chuté de 23,0 p. 100 par rapport à 2008. C'est la seconde année où les importations de produits de l'automobile diminuent au Canada.

Le ralentissement économique a aussi fait sentir ses effets sur les importations de **biens et matériaux industriels**. La baisse des niveaux de production a réduit la demande d'intrants manufacturés importés. Dans l'ensemble, les importations de biens et matériaux industriels ont fléchi de 18,0 p. 100 (16,5 milliards de dollars), à 75,1 milliards de dollars, en 2009. Le recul des importations de métaux et minéraux métalliques est à l'origine de près de la moitié du déclin observé; tant les prix que les volumes ont été durement touchés. Dans ce groupe, le seul produit à avoir inscrit un gain est celui des métaux précieux, qui comprend les alliages. Comme nous l'avons indiqué plus tôt, la demande mondiale d'or a été assez robuste l'an dernier et le Canada n'a pas fait exception. Les importations de métaux et alliages précieux ont grimpé de 27,2 p. 100, avec une hausse des volumes (7,6 p. 100) et une forte progression des prix (18,2 p. 100).

L'autre moitié du repli des biens et matériaux industriels a été assez également répartie entre les produits chimiques et les plastiques, d'une part, et les biens et matériaux industriels divers, de l'autre. Les importations de produits chimiques et de plastiques ont reculé pour la première fois depuis 2003, accusant une perte de 14,0 p. 100, à 27,1 milliards de dollars. Les volumes étaient en baisse de 10,3 p. 100, tandis que les prix fléchissaient dans une moindre mesure (4,1 p. 100). Les volumes importés de biens et matériaux industriels divers étaient aussi en recul de près de 20 p. 100, tandis que les prix augmentaient de plus de 5 p. 100, entraînant une baisse de la valeur globale de ces importations de 15,4 p. 100, à 23,2 milliards de dollars.

Le recul des importations de **machines et matériel** était généralisé et tous les produits du groupe ont inscrit de pertes en 2009. Le volume des importations de machines et matériel a

TABLEAU 4-2

 Commerce des services par grande catégorie, 2009
 (en millions de dollars et variation annuelle en pourcentage)

	Exportations			Importations			Solde	
	2009	Var. par rapport à 2008 (\$)	Crois. par rapport à 2008 (%)	2009	Var. par rapport à 2008 (\$)	Crois. par rapport à 2008 (%)	2009	Var. par rapport à 2008 (\$)
ENSEMBLE DES SERVICES								
Monde	66 651	-3 827	-5,4	89 233	-3 744	-4,0	-22 582	-83
É.-U.	34 915	-2 892	-7,6	50 540	-2 978	-5,6	-15 625	86
EU	12 287	-341	-2,7	14 789	-929	-5,9	-2 502	588
Japon	1 270	-241	-15,9	2 033	-257	-11,2	-763	16
RdM*	18 179	-354	-1,9	21 872	422	2,0	-3 693	-776
VOYAGES								
Monde	15 592	-527	-3,3	27 759	-975	-3,4	-12 167	448
É.-U.	7 095	-530	-7,0	15 716	-859	-5,2	-8 621	329
EU	3 100	-22	-0,7	4 725	-308	-6,1	-1 625	286
Japon	312	-125	-28,6	177	3	1,7	135	-128
RdM	5 086	151	3,1	7 141	190	2,7	-2 055	-39
TRANSPORT								
Monde	10 501	-2 097	-16,6	19 414	-2,176	-10,1	-8 913	79
É.-U.	4 687	-838	-15,2	7 102	-1,278	-15,3	-2 415	440
EU	2 684	-599	-18,2	4 528	-487	-9,7	-1 844	-112
Japon	450	-141	-23,9	591	-25	-4,1	-141	-116
RdM	2 680	-519	-16,2	7 192	-387	-5,1	-4 512	-132
SERVICES COMMERCIAUX								
Monde	36 682	-1 292	-3,2	40 885	-599	-1,4	-2 230	-693
É.-U.	22 480	-1 611	-6,7	27 358	-842	-3,0	-4 878	-769
EU	6 276	283	4,7	5 183	-138	-2,6	1 093	421
Japon	473	24	5,3	1 234	-235	-16,0	-761	259
RdM	9 453	12	0,1	7 110	614	9,5	2 343	-602
SERVICES GOUVERNEMENTAUX								
Monde	1 876	89	5,0	1 175	5	0,4	701	84
É.-U.	653	88	15,6	364	1	0,3	289	87
EU	228	-1	-0,4	352	2	0,6	-124	-3
Japon	35	0	0,0	31	0	0,0	4	0
RdM	961	3	0,3	427	2	0,5	534	1

* RdM : Reste du monde

Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 376-001.

fléchi de 18,5 p. 100, parallèlement à la baisse de 19,2 p. 100 de l'investissement réel des entreprises en machines et en matériel. Par contre, les prix ont augmenté de 8,0 p. 100, ce qui a contribué à atténuer le déclin global de la

valeur des importations de ces produits. Dans l'ensemble, les importations de machines et matériel ont fléchi de 12,0 p. 100, à 107,9 milliards de dollars.

Les importations moins élevées de machines et matériel industriels et agricoles (43,9 p. 100) expliquent la plus grande partie des pertes observées. Cette catégorie, en particulier les machines et matériel industriels divers et les machines et matériel d'excavation, a été largement responsable du recul. Les importations de machines d'excavation ont subi les effets des baisses de production dans le secteur pétrolier.

Les importations d'autres machines et matériel étaient en baisse de 7,8 p. 100, à 52,0 milliards de dollars, les importations de matériel de communication divers et de matériel connexe reculant de 6,9 p. 100 et les importations d'autres matériels et outils cédant 8,2 p. 100. Cela vient mettre fin à cinq années de croissance consécutives.

Les **produits de l'agriculture et de la pêche** sont le seul grand groupe de produits à avoir vu ses importations augmenter en 2009 – pour la cinquième année d'affilée – et les gains ont été généralisés au sein du groupe. Les importations ont progressé de 2,9 p. 100 (0,8 milliard de dollars), à 29,3 milliards de dollars. Le gain de 6,2 p. 100 des volumes de fruits et légumes importés a été en partie annulé par la baisse de 1,3 p. 100 des prix, et la valeur totale des importations de fruits et légumes a augmenté de 0,4 milliard de dollars. Par contre, la hausse de 4,9 p. 100 des prix a dominé le groupe des autres produits de l'agriculture et de la pêche, où les volumes étaient en recul de 2,6 p. 100. Dans l'ensemble, les importations d'autres produits de l'agriculture et de la pêche ont progressé de 0,5 milliard de dollars l'an dernier.

Les importations d'**autres biens de consommation** ont légèrement fléchi, soit de 0,1 p. 100, alors qu'une hausse de 10,0 p. 100 des prix n'a pas suffi à compenser la baisse de 9,1 p. 100 des volumes importés. Les importations de chaussures ont progressé mais celles des vêtements étaient en baisse. Du côté des biens de consommation divers, la plus grande partie du gain de 1,4 milliard de dollars enregistré dans les produits finis divers a été annulée par les baisses des valeurs importées pour les montres, les articles de sport et les jouets (0,4 milliard de dollars), le matériel de photo-

graphie (0,4 milliard de dollars), les téléviseurs, radios et phonographes (0,3 milliard de dollars) et le matériel imprimé (0,2 milliard de dollars).

Enfin, les importations de **produits forestiers**, la plus petite catégorie d'importation, ont fléchi de 16,9 p. 100 (0,5 milliard de dollars), à 2,4 milliards de dollars. L'essentiel du recul (94,0 p. 100) est attribuable à la baisse des importations de semi-produits en bois.

Le commerce des services

Le commerce des services s'est aussi contracté l'an dernier, les exportations chutant plus vite que les importations. En 2009, les exportations de services ont reculé de 5,4 p. 100, à 66,7 milliards de dollars, tandis que les importations de services baissaient à 89,2 milliards de dollars, entraînant un déficit à ce poste de 22,6 milliards de dollars pour l'année, lequel est 0,1 milliard de dollars plus élevé que le déficit enregistré en 2008. L'augmentation du déficit est attribuable à une hausse de 0,7 milliard de dollars du déficit des services commerciaux, qui a été partiellement compensée par le recul des déficits aux postes des voyages et des transports, conjugué à une augmentation de l'excédent des échanges de services gouvernementaux.

Au niveau régional, l'augmentation du déficit du commerce des services est imputable à un déficit plus élevé avec le RdM l'an dernier, alors que le Canada a réduit ses déficits avec les États-Unis, l'UE et le Japon. Dans le cas de l'UE, le déficit avec le Royaume-Uni s'est creusé de 354 millions de dollars, mais celui enregistré avec le reste de l'UE a diminué de 942 millions de dollars, ce qui s'est soldé par une baisse du déficit global avec cette région.

Néanmoins, le Canada enregistre des déficits dans ses échanges de services avec tous ses principaux partenaires (tableau 4-2). Le plus important est le déficit avec les États-Unis (15,6 milliards de dollars), suivi du déficit avec le RdM (3,7 milliards de dollars). Viennent ensuite le déficit avec l'UE (2,5 milliards de dollars) et le déficit plus modeste enregistré avec le Japon, soit 0,8 milliard de dollars.

Les **dépenses de voyage** des Canadiens à l'étranger ont reculé de 3,4 p. 100 en 2009. Cependant, il est un peu étonnant de constater que l'essentiel de la baisse ne provient pas des

dépenses de voyage personnelles, qui n'ont fléchi que de 1,6 p. 100, mais plutôt des dépenses pour les voyages d'affaires, en recul de 14,3 p. 100. La situation est similaire du côté des dépenses de voyage des étrangers au Canada : les dépenses de voyage personnelles ont diminué de 0,2 p. 100, mais les dépenses consacrées aux voyages d'affaires ont chuté de 16,7 p. 100. Ainsi, les Canadiens ont réduit davantage leurs dépenses de voyage à l'étranger que les étrangers ont réduit leurs dépenses de voyage au Canada, ce qui a contribué à refermer le déficit commercial des services de voyage de 448 millions de dollars, à 12,2 milliards de dollars.

Individuellement, les Canadiens semblent avoir choisi des destinations plus exotiques ou plus éloignées. Les dépenses de voyage des Canadiens ont augmenté au Japon et dans le RdM, tandis qu'elles étaient en baisse aux États-Unis et dans l'UE. Parallèlement, les dépenses des Américains, des Japonais et des Européens au Canada étaient en baisse; celles en provenance du RdM ont été les seules à progresser l'an dernier.

Parallèlement à la baisse des échanges de biens avec tous les principaux partenaires, les échanges de services de transport avec toutes les régions ont régressé. Les **exportations de services de transport** ont diminué de 16,6 p. 100 (2,1 milliards de dollars), alors que les exportations ont enregistré des baisses allant de 15,2 p. 100 pour les États-Unis à 23,9 p. 100 pour le Japon. Les exportations de services de transport maritime ont reculé de près de 21 p. 100, tandis que les exportations de services de transport aérien fléchissaient de 17,2 p. 100 et que les services de transport terrestre cédaient 10,5 p. 100. Les importations de services de transport étaient en baisse dans toutes les régions, mais plus particulièrement des États-Unis (15,3 p. 100). Dans l'ensemble, les importations de services de transport ont fléchi de 10,1 p. 100. Encore une fois, ce sont les services de transport maritime qui ont reculé le plus (13,6 p. 100), suivis des services de transport aérien (7,8 p. 100) et des services de transport terrestre (4,7 p. 100). Sur une base régionale, il y a eu baisse des importations en provenance des États-Unis (15,3 p. 100), de l'UE (9,7 p. 100), du RdM (5,4 p. 100) et du Japon (4,1 p. 100).

Les **services commerciaux** sont la plus importante catégorie de services, représentant près de 60 p. 100 des exportations de services et plus de 45 p. 100 des importations de services en 2009. Les exportations de services commerciaux ont fléchi de 3,2 p. 100 (1,3 milliard de dollars) alors que les importations reculaient de 1,4 p. 100 (0,6 milliard de dollars), ce qui a accentué le déficit commercial à ce poste, qui est passé de 1,5 milliard de dollars en 2008 à 2,2 milliards de dollars en 2009. Les exportations de services commerciaux étaient en hausse vers toutes les principales destinations, sauf les États-Unis. Cependant, puisque ce pays reçoit 60 p. 100 des exportations de services du Canada, la perte enregistrée avec ce dernier a été suffisante pour déprimer les exportations totales de services commerciaux en 2009. Les importations de services commerciaux étaient aussi en baisse avec tous les principaux partenaires du Canada, à l'exception du RdM, où elles ont inscrit une hausse de 9,5 p. 100.

La plus grande partie du recul des exportations de services commerciaux provient des autres services financiers (autres que les assurances), qui ont fléchi de 0,7 milliard de dollars. Des reculs importants mais de moindre amplitude ont été enregistrés dans les services divers aux entreprises et les services d'informatique et d'information (0,3 milliard de dollars dans les deux cas), ainsi que dans les services de recherche-développement et les services audio-visuels (0,2 milliard de dollars chacun). Quatre secteurs – les communications, la construction, les services de gestion et les services d'architecture, de génie et autres services techniques – ont vu leurs exportations augmenter l'an dernier, le gain le plus important étant survenu dans les communications, soit 0,4 milliard de dollars.

Du côté des importations, les reculs étaient aussi généralisés, avec en tête de liste les redevances et droits de licence (0,7 milliard de dollars) et les services de recherche-développement (0,3 milliard de dollars). Des gains importants ont été enregistrés dans les services audio-visuels (0,6 milliard de dollars), les services d'architecture, de génie et autres services techniques (0,2 milliard de dollars) et les communications (0,1 milliard de dollars).

Le compte courant

Le compte courant consigne les flux de transactions entre le Canada et ses partenaires commerciaux. Comme nous l'avons indiqué précédemment, les échanges de biens et services en sont la composante la plus importante. Les deux autres composantes du compte courant saisissent les flux de paiements et rentrées de revenus de placement et les transferts courants.

Le compte courant est passé d'un excédent de 8,1 milliards de dollars en 2008 à un déficit de 41,3 milliards de dollars en 2009, un recul de 49,4 milliards de dollars. C'est la plus importante variation annuelle du solde du compte courant enregistrée depuis que cette série de données a commencé à être publiée en 1926. La dernière fois où le Canada a enregistré un déficit de son compte courant remonte à 1998.

La diminution du solde du compte courant est entièrement imputable au recul de 51,3 milliards de dollars du solde des échanges de biens et services. La forte contraction du commerce des biens explique la totalité du recul des échanges, sauf 0,1 milliard de dollars.

Même si l'on observe une amélioration globale de 3,0 milliards de dollars du déficit au poste des revenus de placements, ce gain résulte d'une contraction des flux de revenus dans les deux sens. Les rentrées totales de revenus de placement au Canada ont fléchi de 13,9 milliards de dollars en 2009 par rapport à 2008, une baisse de 19,3 p. 100. Les bénéfices gagnés par les investisseurs directs canadiens à l'étranger étaient en recul de 7,7 milliards de dollars, tandis que les paiements de dividendes et d'intérêts aux détenteurs de portefeuilles d'actions et d'autres placements chutaient de 1,8 milliard de dollars et de 4,4 milliards de dollars, respectivement. Parallèlement, le flux entrant de transferts courants a diminué de 1,6 milliard de dollars l'an dernier.

Cependant, les Canadiens ont réduit leurs paiements aux investisseurs étrangers dans une proportion de 19,4 p. 100 (16,9 milliards de dollars). Comparativement à 2008, les investisseurs étrangers directs ont récolté 11,0 milliards de dollars de moins l'an dernier, les autres détenteurs de placements ont reçu 6,9 milliards de dollars de moins, tandis que les

investisseurs détenant des portefeuilles de titres ont encaissé 1,1 milliard de dollars de plus. Les transferts courants du Canada à l'étranger étaient aussi en recul, soit de 0,5 milliard de dollars sur l'année.

Le Canada a toujours enregistré un déficit au poste des revenus de placement. En 2009, en raison de la diminution plus marquée des sorties que des entrées, ce déficit a diminué, passant de 15,2 milliards de dollars à 12,2 milliards de dollars.

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

Comme il ressort du chapitre précédent, les conditions du marché ont provoqué un recul spectaculaire des échanges commerciaux du Canada en 2009, et la plus grande partie de l'impact s'est fait sentir du côté des biens. La faiblesse de la demande mondiale a eu deux conséquences. Alors que l'économie mondiale était aux prises avec le plus important ralentissement en quelque 80 ans, la demande de plusieurs produits canadiens a chuté. Cela s'est répercuté sur le marché du travail et la confiance des consommateurs canadiens; ces derniers ont réduit leurs achats, ce qui a aussi contribué à affaiblir la demande de produits importés au Canada. La baisse des niveaux de production au Canada a entraîné une réduction concomitante de la demande de biens importés entrant dans les procédés de production au pays.

Mais comme nous l'avons vu, les régions et les secteurs ont été touchés à des degrés divers. Le présent chapitre examine plus en détail l'évolution du commerce des marchandises du Canada en 2009 – dans la perspective des partenaires commerciaux, des produits échangés et des provinces – à l'aide de statistiques sur le commerce canadien produites à un niveau détaillé pour les différents produits et pays¹.

Les exportations de marchandises du Canada ont reculé à 359,7 milliards de dollars en 2009, tandis que les importations de marchandises baissaient à 365,2 milliards de dollars. Pour une bonne part, ces échanges sont concentrés dans quelques pays. Les six premiers – les États-Unis, le Royaume-Uni, le

Japon, la Chine, le Mexique et l'Allemagne – comptaient pour près de sept dollars d'exportations de marchandises sur huit et six dollars d'importations de marchandises sur huit en 2009. Pour ce qui est des principaux partenaires commerciaux du Canada, la Chine est remontée au troisième rang des destinations des exportations canadiennes, alors que le Japon a glissé en quatrième position. L'Inde est passée du treizième au dixième rang, tandis que la Belgique ne figure plus parmi les dix principales destinations, ayant reculé de la neuvième à la onzième place. Du côté des importations, l'Algérie et la Corée du Sud ont échangé leur position respective, la première reculant de trois crans pour se retrouver en dixième position et la dernière faisant le parcours inverse. L'Italie est entrée dans le groupe des dix principales sources d'importations (au neuvième rang), tandis que la Norvège ne figure plus au palmarès des dix premiers pays.

Pour ce qui est des produits qui ont dominé la performance commerciale du Canada en 2009, les autres gaz de pétrole (principalement le gaz naturel) et le pétrole brut expliquent la part du lion du recul tant des niveaux d'échanges que du solde commercial. Ensemble, ces deux produits sont responsables de près de la moitié de la détérioration du commerce en 2009. La baisse des prix de l'énergie est au cœur de ce déclin, ceux-ci étant retombés de leurs sommets historiques enregistrés un an plus tôt. Cependant, les volumes étaient également en retrait, traduisant les mauvaises conditions économiques. Du côté des exportations, la diminution des échanges avec les

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 qu'il renferme reflètent les statistiques compilées sur une base douanière.

États-Unis explique le repli observé. La totalité du recul des exportations de pétrole brut et de gaz naturel et près de 70 p. 100 de celui des exportations de pétrole (non brut) sont survenus dans les échanges avec les États-Unis. Du côté des importations, le Canada a acheté moins de pétrole brut de l'Algérie, du Royaume-Uni, de la Norvège et de l'Angola, et moins de pétrole (non brut) des États-Unis.

Les difficultés financières éprouvées par les grands constructeurs de voitures nord-américains et la chute de la demande sur les marchés américain et canadien ont sabré dans les échanges de produits de l'automobile. Les voitures et les pièces ont encaissé la plus grande partie du recul. En outre, les exportations de camions ont dégringolé de plus de moitié, tandis que les importations diminuaient à un taux beaucoup moins élevé. Enfin, les importations de moteurs à pistons ont chuté à un rythme près de deux fois supérieur à celui des exportations, reflétant le malaise qui a envahi ce secteur.

Pour les produits de ressources non énergétiques, les prix et les volumes étaient en baisse dans la plupart des cas, déprimant la valeur des exportations sur l'année. En agriculture, les exportations de bœuf ont continué à souffrir des restrictions commerciales, tandis que les exportations de porc ont dû affronter le ressac négatif de la fièvre porcine. Le blé compte pour bien au-delà de la moitié du recul des exportations de céréales, tandis que l'orge, l'avoine et le maïs expliquent le reste des pertes. Les exportations de graines et d'huile de canola affichent aussi des replis importants.

Du côté des minéraux et métaux, les échanges sont très sensibles à la conjoncture économique. Durant les périodes d'expansion, le commerce est très robuste mais lors d'un ralentissement de la production économique, la demande pour ces produits s'affaiblit. Ainsi, les échanges de ces produits ont subi durement les contrecoups de la récession synchronisée qui a sévi à l'échelle mondiale l'an dernier. Les exportations ont régressé dans presque tous les pays développés, en particulier aux États-Unis. La baisse de la production du secteur nord-américain de l'automobile a aussi contribué à la faiblesse de ce secteur. Les pertes commerciales

étaient généralisées et ont touché notamment les produits en aluminium, en fer et en acier et en nickel.

Dans le secteur du bois, des pâtes et du papier, les exportations ont poursuivi la tendance à la baisse amorcée depuis un certain temps. Dans le cas des produits du bois, le ralentissement du secteur de la construction domiciliaire aux États-Unis a entraîné une baisse des exportations. Pour les produits du papier, l'effondrement du tirage des journaux et des recettes publicitaires dans le monde a déprimé le marché du papier journal. Les exportations de pâte ont aussi été touchées. Les exportations vers les États-Unis sont responsables de la plus grande partie du repli observé dans ce secteur.

Le commerce avec les dix principaux partenaires commerciaux

Les exportations de marchandises

En 2009, les exportations totales de marchandises du Canada ont régressé de 25,6 p. 100, à 359,7 milliards de dollars, un repli de 123,9 milliards de dollars. La part des États-Unis dans les exportations de marchandises a fléchi de 2,6 points de pourcentage l'an dernier, tandis que celle des autres grands partenaires commerciaux a augmenté, notamment la Chine (0,9 point de pourcentage) et le Royaume-Uni (0,7 point de pourcentage).

Les États-Unis ont reçu les trois quarts des exportations canadiennes en 2009, ce qui représente une baisse par rapport au niveau de 77,6 p. 100 enregistré en 2008. Les exportations vers les États-Unis ont chuté de 105,7 milliards de dollars l'an dernier, à 269,8 milliards de dollars. Ce recul de 28,1 p. 100 des exportations est le plus important parmi les dix principaux partenaires du Canada; il équivaut à plus de 85 p. 100 de la baisse totale des exportations vers toutes les destinations l'an dernier. La faiblesse des conditions du marché et la sévère correction des prix des produits de base ont été des facteurs clés à cet égard. Les produits énergétiques, en particulier le pétrole brut, en baisse de 25,0 milliards de dollars (37,1 p. 100) et le gaz naturel, en baisse de 18,1 milliards de dollars (49,8 p. 100), sont responsables de la

plus grande partie de ce déclin, tandis que les exportations de produits de l'automobile ont continué à reculer fortement. Les exportations de voitures ont diminué de 7,9 milliards de dollars (23,4 p. 100), tandis que les exportations de pièces d'automobiles étaient en baisse de 3,6 milliards de dollars (36,2 p. 100). Les exportations de camions ont dégringolé de plus de 60 p. 100 pour la seconde année d'affilée, à 1,4 milliard de dollars; ils ne représentent plus que le septième du montant enregistré il y a seulement deux ans.

Le **Royaume-Uni** arrive au second rang, accueillant 12,1 milliards de dollars (2,7 p. 100) des exportations totales du Canada. Les perspectives d'exportation au Royaume-Uni ont été influencées par la récession persistante dans ce pays. Après six trimestres consécutifs de repli, le Royaume-Uni n'a renoué avec la croissance qu'au dernier trimestre de 2009. Néanmoins, les exportations canadiennes vers ce pays n'ont fléchi que de 7,1 p. 100, soit 920 millions de dollars. C'est la seconde meilleure performance parmi les dix principales destinations des exportations canadiennes, après le gain enregistré sur le marché chinois. Les baisses les plus importantes étaient concentrées parmi quelques produits, au premier chef le nickel (633 millions de dollars), les déchets et débris de métaux précieux (402 millions de dollars), les diamants (204 millions de dollars), les isotopes radioactifs (179 millions de dollars), le pétrole non brut (124 millions de dollars) et le matériel téléphonique et les pièces (105 millions de dollars). Une augmentation de 1,0 milliard de dollars des exportations d'or a permis éponger en partie ces pertes.

La **Chine** a repris la troisième position (délogeant le Japon) en 2009, alors que les exportations vers ce pays ont augmenté de 6,6 p. 100, à 11,2 milliards de dollars. Parmi les principales destinations, la Chine est le seul pays à afficher une augmentation des exportations en provenance du Canada. Les produits du canola ont dominé les gains, les exportations de graines de canola progressant de 628 millions de dollars (80,2 p. 100) et celles d'huile de canola augmentant de 127 millions de dollars (47,1 p. 100). Les exportations de

produits énergétiques étaient en forte hausse, malgré les importantes baisses de prix notées au chapitre précédent. Les exportations de charbon ont presque quadruplé et les exportations de pétrole brut ont presque triplé. Plusieurs minerais ont aussi fortement progressé, dont le fer, le cuivre et le zinc. Cependant, il y a eu recul des exportations de nickel (208 millions de dollars), de potasse (414 millions de dollars) et de soufre (662 millions de dollars) vers la Chine.

Le **Japon** a glissé au quatrième rang des principales destinations, les exportations canadiennes vers ce pays régressant de 25,0 p. 100, à 8,3 milliards de dollars. Le charbon affiche la perte la plus importante, soit 483 millions de dollars. Cela pourrait s'expliquer en partie par une situation exceptionnelle survenue l'année précédente, une perturbation des approvisionnements au niveau régional, qui a profité aux exportations canadiennes². Néanmoins, les exportations de charbon vers le Japon étaient 85 p. 100 plus élevée en 2009 qu'en 2007. Les exportations de canola (graines) et de blé étaient en baisse de 418 millions de dollars et de 248 millions de dollars, respectivement. Certains métaux (p. ex. l'aluminium, le nickel et le cobalt) et minerais (notamment le cuivre, le fer et le molybdène) ont aussi vu leurs exportations au Japon chuter l'an dernier.

Le **Mexique** était la cinquième plus importante destination des exportations canadiennes en 2009. Les exportations vers le Mexique ont atteint 4,8 milliards de dollars, en baisse de 1,0 milliard de dollars (17,8 p. 100) sur 2008. Les graines de canola sont le produit qui a subi le recul le plus marqué, soit 353 millions de dollars, suivi de divers produits de l'automobile qui, ensemble, ont diminué de 261 millions de dollars. Parmi les autres replis notables, il y a divers produits en acier, le charbon, le matériel téléphonique et les pièces, et la potasse. Les exportations de circuits intégrés ont augmenté de 231 millions de dollars l'an dernier, ce qui a partiellement réduit les pertes mentionnées.

L'**Allemagne** arrivait au sixième rang en 2009. Les exportations vers ce pays ont diminué de 747 millions de dollars (16,7 p. 100), à

² Pour plus de détails, voir le rapport intitulé *Le commerce international du Canada 2009*.

Les exportations canadiennes vers les régions des États-Unis, 1992-2009

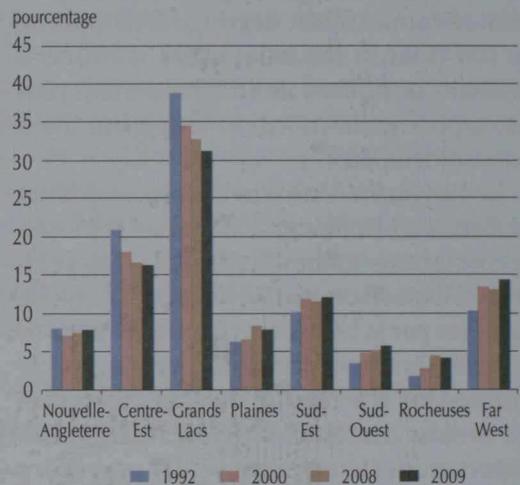
L'évolution des exportations canadiennes de biens vers les États-Unis entre 1992 et 2009 peut être divisée en trois périodes distinctes. De 1992 à 2000, les exportations canadiennes aux États-Unis ont augmenté rapidement, soit à un taux annuel moyen de 14,0 p. 100. De 2000 à 2008, elles ont stagné, croissant à un taux annuel moyen de seulement 0,5 p. 100. Enfin, de 2008 à 2009, elles ont chuté de 28,1 p. 100 sous l'effet de la récession. Cependant, ces observations masquent le fait que les États-Unis ne constituent pas un marché unique; plutôt, ils sont constitués de marchés régionaux identifiables, chacun ayant ses tendances et ses éléments moteurs propres. Il est donc possible de dégager un tableau plus précis de la performance des exportations canadiennes aux États-Unis en examinant séparément les résultats pour chacune des huit régions suivantes : la Nouvelle-Angleterre, le Centre-Est, les Grands Lacs, les Plaines, le Sud-Est, le Sud-Ouest, les Rocheuses et le Far West.

Globalement, les exportations canadiennes aux États-Unis se sont diversifiées à partir des marchés traditionnels des Grands Lacs et du Centre-Est vers les marchés à croissance plus rapide du Sud et de l'Est (figure 1). Entre 1992 et 2009, la part combinée des exportations totales du Canada aux États-Unis allant aux régions des Grands Lacs et du Centre-Est a régressé de 59,7 p. 100, à 47,6 p. 100. Dans l'intervalle, les exportations vers les régions du Far West, du Sud-Ouest et des Rocheuses et, dans une moindre mesure, celles du Sud-Est et des Plaines ont augmenté. Les exportations vers la Nouvelle-Angleterre sont demeurées relativement stables.

L'évolution des exportations de biens canadiens vers les régions des États-Unis peut être reliée à trois grands facteurs sous-jacents¹ :

FIGURE 1

Part des exportations canadiennes par région des États-Unis



Source : Statistique Canada

- La **croissance nationale (CN)**, qui indique la façon dont les exportations canadiennes dans une région auraient changé si elles avaient suivi le rythme d'évolution des exportations totales du Canada aux États-Unis.
- La **composition industrielle (CI)**, qui révèle la mesure dans laquelle la région abrite des secteurs industriels où les exportations du Canada croissent soit plus rapidement soit moins rapidement que la moyenne nationale. Un indice CI positif indique que la région a une structure industrielle qui a une tendance supérieure à la moyenne à attirer des exportations canadiennes. À l'inverse, un indice CI négatif indique que la structure industrielle de la région a une tendance inférieure à la moyenne à attirer les exportations canadiennes.

1 Source : Industrie Canada, base de données sur le commerce en direct. Les données utilisées dans cette analyse ont trait à la valeur des exportations canadiennes vers les États américains, agrégées au niveau des régions des États-Unis.

- La demande régionale (DR) traduit des facteurs ayant favorisé ou entravé la demande d'exportations canadiennes dans chaque région, compte tenu de la CN et de la CI de la région.

Comme la CN est la même pour toutes les régions, l'analyse porte essentiellement sur les effets de CI et de DR pour aider à expliquer l'évolution des exportations canadiennes vers les huit régions américaines.

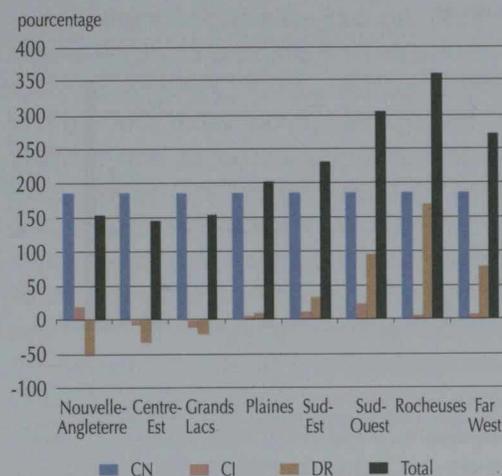
De 1992 à 2000, les exportations canadiennes aux États-Unis ont progressé rapidement, soit de 184,8 p. 100 (figure 2). C'est le niveau de référence de l'indice CN. DR est le facteur qui a le plus influencé la performance des exportations du Canada vers une région, tandis que l'impact de CI a été minimal. Les exportations vers les régions des Plaines, du Sud-Est, du Sud-Ouest, des Rocheuses et du Far West ont progressé plus rapidement que la moyenne nationale, tandis que les exportations vers la Nouvelle-Angleterre, le Centre-Est et les Grands Lacs ont crû plus lentement.

De 2000 à 2008, tant le facteur CI que le facteur DR ont joué un rôle clé dans l'explication de la performance des exportations au niveau régional. Dans bien des cas, les deux facteurs ont eu des effets opposés. Sur l'ensemble de la période, les exportations canadiennes aux États-Unis (CN) ont augmenté de seulement 4,4 p. 100. Les exportations vers la Nouvelle-Angleterre, les Plaines, le Sud-Ouest et les Rocheuses ont progressé plus rapidement que la moyenne nationale, tandis que celles à destination du Sud-Est et du Far West ont crû plus lentement.

Par contre, il y a eu recul des exportations canadiennes vers les régions du Centre-Est et des Grands Lacs (figure 3), sous l'influence de différents facteurs pour chaque région. Dans le cas des Grands Lacs, le facteur CI a fortement pesé sur les exportations canadiennes, essentiellement en raison des difficultés du secteur de l'automobile. Mais cet effet a été partiellement compensé par le facteur DR, conjugué à l'effet de CN; mais, dans les deux cas, l'effet combiné n'a pas été suffisant pour ramener les exportations

FIGURE 2

Contribution à la croissance des exportations canadiennes par région, 1992-2000

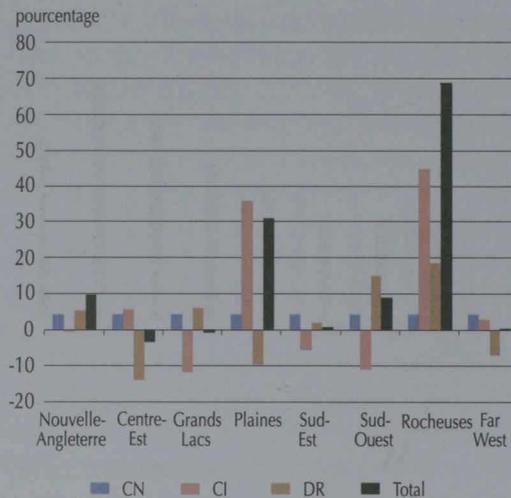


dans l'intervalle de croissance positive sur la période. Dans la région du Centre-Est, l'indice DR négatif a été un important facteur explicatif de la baisse des exportations canadiennes vers la région.

L'impact de DR a aussi contribué à limiter la progression des exportations vers le Far West et les Plaines. L'effet de DR dans la région du Far West n'a pas entièrement compensé les effets de CN et de CI, et la croissance des exportations canadiennes vers cette région a été presque nulle. Cependant, malgré l'effet négatif de DR, la croissance des exportations canadiennes vers les Plaines a été relativement robuste – arrivant au second rang derrière les Rocheuses. Cela est imputable à un effet fortement positif de CI (gain de 36,1 p. 100), soutenu par l'augmentation des exportations d'énergie.

L'effet de CI a aussi été très positif dans la région des Rocheuses (gain de 45,0 p. 100), sous l'impulsion d'une expansion des exportations d'énergie. L'effet marqué de DR, agissant de concert avec l'effet de CI, a entraîné une solide croissance des exportations canadiennes vers la région. Cependant, comme les exportations canadiennes vers cette région sont les moins élevées de toutes les régions, l'incidence globale sur les exportations canadiennes aux États-Unis a été limitée.

FIGURE 3
Contribution à la croissance des exportations canadiennes par région, 2000-2008



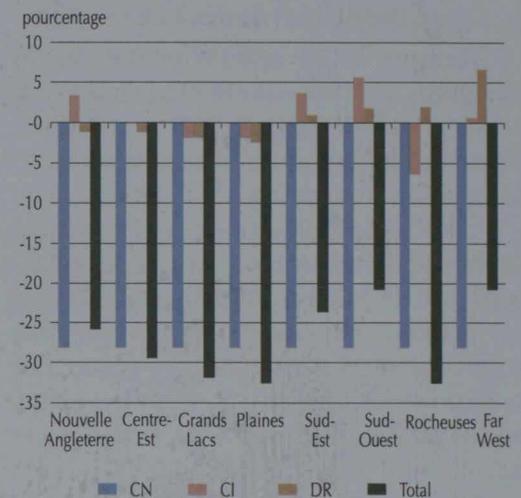
En ce qui a trait aux régions du Sud-Est et du Sud-Ouest, le facteur CI a aiguillonné la croissance des exportations canadiennes. Dans le Sud-Est, un effet modeste mais positif de DR, conjugué à l'effet de CN, a aidé les exportations canadiennes à enregistrer une croissance positive, bien que marginale. Dans le cas de la région du Sud-Ouest, DR a eu un effet plus marqué que dans le Sud-Est, ce qui explique que la croissance des exportations y a été un peu plus vigoureuse.

Enfin, pour ce qui est de la Nouvelle-Angleterre, le facteur DR a produit des gains qui ont été faiblement appuyés par les effets de CI.

3,7 milliards de dollars. Trois produits expliquent la plus grande partie du déclin observé : le minerai de fer, en baisse de 399 millions de dollars (46,2 p. 100), le charbon, en baisse de 176 millions de dollars (60,5 p. 100) et le minerai de cuivre, en baisse de 166 millions de dollars (66,4 p. 100). Pour la plupart, ces pertes effacent les gains enregistrés pour ces produits en 2008.

La **Corée du Sud** occupait le septième rang en 2009, mais les exportations vers ce pays ont régressé de 309,5 millions de dollars (8,1 p. 100), à 3,5 milliards de dollars. L'essentiel des pertes est attribuable au char-

FIGURE 4
Contribution à la croissance des exportations canadiennes par région, 2009



De 2008 à 2009, l'impact de la récession est manifeste : le facteur CN a dominé la mauvaise performance des exportations du Canada partout aux États-Unis (figure 4); les exportations canadiennes aux États-Unis ont fléchi de 28,1 p. 100 (CN), les pertes touchant l'ensemble des huit régions. Les effets positifs mais limités de CI en Nouvelle-Angleterre, dans le Sud-Est et dans le Sud-Ouest ont aidé à atténuer le recul des exportations vers ces régions en 2009, comme c'est le cas des modestes effets positifs de DR dans les régions du Far West, du Sud-Est et du Sud-Ouest.

bon, au nickel et à la pâte de bois, qui ont diminué, respectivement, de 216 millions de dollars (16,9 p. 100), 173 millions de dollars (78,5 p. 100) et 155 millions de dollars (40,2 p. 100).

Les **Pays-Bas** se classaient au huitième rang en 2009. Les exportations vers ce pays étaient en baisse de 942 millions de dollars (25,4 p. 100), à 2,8 milliards de dollars. Des baisses de 372 millions de dollars (68,8 p. 100) des exportations d'aluminium brut, de 237 millions de dollars (30,8 p. 100) de pétrole non brut, de 102 millions de dollars (38,3 p. 100) de

nickel brut, et de 98 millions de dollars (88,1 p. 100) de locomotives sont à l'origine de la plus grande partie des pertes observées.

La France détenait le neuvième rang en 2009, alors qu'elle se trouvait au dixième rang en 2008. Les exportations vers ce pays étaient en baisse de 559 millions de dollars (17,2 p. 100), à 2,7 milliards de dollars. Les pertes dans la plupart des catégories étaient relativement limitées, à l'exception du pétrole non brut, en recul de 228 millions de dollars (74,3 p. 100) et des turbines à gaz, principalement pour les avions, qui ont reculé de 90 millions de dollars. Les exportations de minerai de fer ont enregistré une hausse notable de 154 millions de dollars l'an dernier.

Au dixième rang, l'Inde complète la liste des dix principaux marchés d'exportation du Canada. Ce pays est passé du treizième rang, devançant la Belgique (au neuvième rang en 2008), la Norvège et le Brésil. Les exportations canadiennes en Inde ont fléchi de 11,2 p. 100 (270 millions de dollars) à 2,1 milliards de dollars. La potasse (248 millions de dollars) et le papier journal (175 millions de dollars) sont les principaux responsables de ce recul, tandis que les légumes secs enregistraient un gain de 114 millions de dollars.

Les importations de marchandises

Les importations totales de marchandises du Canada ont régressé de 15,9 p. 100, à 365,2 milliards de dollars en 2009, une baisse de 68,8 milliards de dollars. Les changements survenus dans les parts de marché des dix principaux partenaires sont beaucoup plus évidents du côté des importations que des exportations. Certains grands fournisseurs du Canada ont vu leur part des importations fléchir l'an dernier, notamment les États-Unis (1,2 point de pourcentage), l'Algérie (0,7 point de pourcentage) et le Royaume-Uni (0,3 point de pourcentage). Par contre, la Chine (gain de 1,0 point de pourcentage), le Mexique et la Corée du Sud (gain de 0,4 point de pourcentage chacun) ont vu leur part des importations canadiennes augmenter en 2009.

Les États-Unis ont fourni un peu plus de la moitié des importations totales du Canada en 2009. Les importations des États-Unis ont néanmoins reculé à 186,8 milliards de dollars

l'an dernier, contre 227,3 milliards de dollars un an plus tôt. Il s'agit d'une perte de 40,5 milliards de dollars (17,8 p. 100), qui représente près de 60 p. 100 de la baisse totale des importations de 2008 à 2009. Comme dans le cas des exportations, la baisse des prix des produits de base a eu un impact sur les valeurs du commerce d'importation. Ici aussi, les produits de l'automobile et les moteurs expliquent la plus grande partie du recul. Les importations de voitures ont le plus reculé, avec une baisse de 5,4 milliards de dollars, suivies des pièces d'automobiles, à 4,0 milliards de dollars. Les importations de remorques et de camions ont aussi régressé – de 0,8 milliard de dollars et de 0,6 milliard de dollars, respectivement. En outre, les importations de moteurs à pistons à allumage par étincelles étaient en baisse de 1,9 milliard de dollars et celles des moteurs à pistons à allumage par compression, de 0,5 milliard de dollars. Les produits énergétiques ont aussi inscrit des reculs importants, notamment le pétrole non brut (2,8 milliards de dollars), le gaz naturel (1,6 milliard de dollars), l'électricité (0,7 milliard de dollars) et le pétrole brut (0,6 milliard de dollars). Les médicaments ont enregistré la plus forte hausse parmi les importations des États-Unis en 2009, soit 0,5 milliard de dollars. Cela traduit vraisemblablement la campagne menée par les divers gouvernements pour vacciner les citoyens contre le virus de la fièvre porcine dans les derniers mois de 2009.

Les importations de marchandises en provenance de la Chine, qui demeure la deuxième plus importante source d'importations au Canada, ont reculé de 3,0 milliards de dollars (7,0 p. 100) en 2009, à 39,7 milliards de dollars. Les reculs ont été dominés par le coke (270 millions de dollars), les moteurs à pistons à allumage par étincelles (191 millions de dollars) et le magnésium (150 millions de dollars). Les jouets, les barres en aluminium, les tubes et tuyaux en fer et en acier, ainsi que les sièges et leurs parties ont aussi reculé de plus de 100 millions de dollars. Le matériel téléphonique et les pièces sont la catégorie ayant enregistré la plus forte augmentation, soit 246 millions de dollars.

Le Mexique arrive au troisième rang des sources d'importations de marchandises au Canada. Les importations venant de ce pays

ont fléchi de 1,4 milliard de dollars (7,8 p. 100) en 2009, à 16,5 milliards de dollars. Les produits électriques et électroniques, le pétrole brut et les véhicules et pièces sont responsables de la plus grande partie du recul. Les importations de téléviseurs ont connu le repli le plus marqué, cédant 531 millions de dollars, devant le pétrole brut (512 millions de dollars), les voitures (365 millions de dollars), les fils et câbles isolés (140 millions de dollars) et les pièces d'automobiles (130 millions de dollars). Comme dans le cas de la Chine, le matériel téléphonique et les pièces est la catégorie qui a récolté le gain le plus important du côté des importations, soit 254 millions de dollars.

Le **Japon** arrive au quatrième rang des dix principales sources d'importations au Canada. Entre 2008 et 2009, les importations en provenance du Japon ont reculé de 2,9 milliards de dollars (19,2 p. 100). Les voitures sont la catégorie qui a enregistré le recul le plus important, soit 1,3 milliard de dollars, tandis que les pièces d'automobiles sont la catégorie qui a connu la plus forte augmentation, soit 148 millions de dollars.

Les importations en provenance d'**Allemagne**, la cinquième plus importante source d'importations au Canada, ont baissé de 2,1 milliards de dollars (16,1 p. 100), à 10,7 milliards de dollars. C'est le premier recul enregistré par ce pays durant la dernière décennie. Les pertes ont été généralisées et, dans la plupart des cas, plutôt limitées. Les voitures sont la catégorie où l'on observe le repli le plus marqué, soit 227 millions de dollars, suivies des médicaments, à 217 millions de dollars.

Le **Royaume-Uni** arrivait au sixième rang des plus importantes sources d'importations au Canada en 2009, le même classement qu'en 2008. Les importations en provenance de ce pays étaient en baisse de 25,3 p. 100, à 9,4 milliards de dollars. Après l'Algérie, un fournisseur de pétrole, ce sont les importations en provenance du Royaume-Uni qui ont reculé le plus (3,2 milliards de dollars) parmi les plus importants fournisseurs d'importations autres que les États-Unis. Les produits énergétiques expliquent la plus grande partie de la baisse, les importations de pétrole brut reculant de 3,0 milliards de dollars. Les importations de voitures et de camions viennent ensuite, avec

des baisses de 89 millions de dollars et de 71 millions de dollars, respectivement. Les importations d'or et de moteurs d'avions sont les catégories ayant affiché les hausses les plus importantes, soit 156 millions de dollars et 144 millions de dollars, respectivement.

Bien que les importations en provenance de la **Corée du Sud** aient fléchi en 2009, ce pays est passé du dixième au septième rang des principaux fournisseurs d'importations du Canada. Cette progression s'explique par le fait que les importations en provenance de la Corée du Sud n'ont fléchi que de 79 millions de dollars (1,3 p. 100), à 5,9 milliards de dollars, l'an dernier. C'est la plus faible baisse parmi les dix principaux fournisseurs du Canada. Parmi les produits qui étaient en recul, les pertes étaient assez limitées, la plus importante, soit 130 millions de dollars, touchant le matériel téléphonique et les pièces. La Corée du Sud est le seul pays parmi les principaux fournisseurs d'importations de produits de l'automobile à avoir enregistré une augmentation des importations de voitures au Canada en 2009, de l'ordre de 153 millions de dollars.

La **France** a aussi amélioré sa position de 2008 à 2009, passant du neuvième au huitième rang. Les importations de France étaient en baisse de 426 millions de dollars (7,0 p. 100) l'an dernier, à 5,6 milliards de dollars. Bien que le nombre de produits en recul soit supérieur à celui des produits en hausse, la plupart des gains et des pertes étaient limités. Les médicaments dominaient les gains (148 millions de dollars), tandis que la perte la plus importante a touché le pétrole non brut (81 millions de dollars).

Après être demeurée juste en retrait de la liste des dix principales sources d'importations au Canada en 2008, l'**Italie** a rejoint ce groupe en 2009, prenant le neuvième rang. Malgré cette progression au classement, les importations d'Italie étaient en baisse de 13,2 p. 100 (677 millions de dollars), à 4,4 milliards de dollars. Les gains et les pertes n'ont pas été très importants, les médicaments affichant la plus forte hausse (87 millions de dollars), tandis que les tubes et tuyaux en fer et en acier ont inscrit le recul le plus marqué, soit 55 millions de dollars.

TABLEAU 5-1

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

	Exportations en 2009 (\$)	Croissance des exporta- tions (%)	Importations en 2009 (\$)	Croissance des importa- tions (%)	Solde en 2009 (\$)	Var. du solde de 2008 à 2009 (\$)
PRODUITS AFFICHANT UN EXCÉDENT COMMERCIAL						
Exportations élevées et importations élevées						
Gaz de pétrole	18 214,9	-49,8	3 531,9	-29,6	14 683,0	-16 575,1
Pétrole brut	42 700,4	-36,7	21 233,2	-37,5	21 467,2	-12 015,8
Pétrole (non brut)	11 970,2	-33,0	6 944,0	-33,7	5 026,2	-2 359,0
Voitures (particulières)	26 565,0	-23,0	19 419,6	-28,0	7 145,5	-407,1
Turbines à gaz	4 750,9	-9,1	4 527,4	4,0	223,5	-646,5
<i>Total partiel</i>	104 201,5	-35,4	55 656,1	-31,1	48 545,4	-32 003,5
Exportations élevées et importations limitées						
Potasse	3 662,8	-42,0	24,8	19,4	3 638,0	-2 652,6
Aluminium brut	4 861,8	-33,9	206,2	-39,9	4 655,7	-2 361,2
Mattes de nickel	1 505,4	-55,5	49,8	-42,1	1 455,6	-1 840,2
Pâte chimique de bois	3 649,1	-30,2	156,6	-9,7	3 492,5	-1 560,3
Papier journal, rouleaux ou feuilles	2 803,0	-34,3	43,3	-26,9	2 759,7	-1 445,2
Nickel brut	1 696,7	-46,3	12,3	-71,7	1 684,4	-1 434,2
Bois scié	3 944,5	-26,5	396,5	-21,8	3 548,0	-1 315,5
Cuivre brut	1 175,6	-48,8	80,0	-55,4	1 095,6	-1 021,2
Blé et méteil	6 021,3	-13,8	18,9	56,0	6 002,5	-974,0
Charbon	4 967,7	-19,6	1 051,5	-20,9	3 916,2	-929,7
Polymères de l'éthylène, sous forme primaire	3 280,1	-28,2	980,7	-27,3	2 299,4	-922,6
Aéronefs et pièces	7 808,9	13,2	2 291,8	-38,7	5 517,0	2 357,7
Minerais de fer et concentrés	3 369,5	9,2	298,1	-72,1	3 071,3	1 055,1
<i>Total partiel</i>	48 746,5	-24,2	5 610,7	-36,7	43 135,8	-13 044,1
PRODUITS AFFICHANT UN DÉFICIT COMMERCIAL						
Exportations élevées et importations élevées						
Matériel téléphonique et pièces	3 649,2	-23,1	6 214,4	-0,0	-2 565,1	-1 096,6
Médicaments, sous forme de doses	5 633,4	7,6	9 512,1	14,1	-3 878,7	-775,2
<i>Total partiel</i>	9 282,6	-7,0	15 726,4	8,1	-6 443,8	-1 871,8
Exportations limitées et importations élevées						
Oxydes et hydroxydes d'aluminium	98,1	-30,0	1 302,7	-28,1	-1 204,6	465,9
Ordinateurs, lecteurs magnétiques, etc.	1 962,4	-19,4	7 423,1	-13,0	-5 460,7	631,8
Téléviseurs, y compris les moniteurs vidéos et projecteurs	570,5	63,7	3 468,5	-20,0	-2 897,9	1 086,6
Bulldozers, niveleuses, décapeuses, etc.	216,7	-54,4	1 855,1	-46,0	-1 638,4	1 324,1
Véhicules (transport des marchandises)	1 592,4	-57,4	8 591,4	-6,9	-6 999,1	-1 508,9
Remorques, etc. non propulsées mécaniquement et pièces	263,8	-37,5	1 608,2	-33,3	-1 344,4	644,3
Tracteurs	707,7	-62,7	1 983,1	-16,3	-1 275,5	-799,7
Moteurs à pistons	2 090,6	-16,3	3 266,0	-38,5	-1 175,4	1 641,0
<i>Total partiel</i>	7 502,2	-37,2	29 498,1	-21,2	-21 995,9	3 485,3
Total cumulatif	169 732,8	-31,7	106 491,3	-24,8	63 241,5	-43 434,1
Monde, total	359 700,3	-25,6	365 151,4	-15,9	-5 451,1	-55 054,6

Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI, avec des données de Statistique Canada

L'Algérie, passée de la dixième à la septième place en 2008, est retournée au dixième rang du classement l'an dernier, en raison d'une baisse de plus de moitié des importations en provenance de ce pays, soit 3,9 milliards de dollars (51,1 p. 100), à 3,8 milliards de dollars. La perte est entièrement attribuable au recul des importations de pétrole brut, qui constituaient 99,95 p. 100 des importations canadiennes d'Algérie l'an dernier.

Le commerce des marchandises par principaux produits

Sur environ 1 300 biens³, les 28 produits figurant au tableau 5-1 ont été choisis en raison de leur impact global sur l'évolution du solde commercial du Canada. Ensemble, ces produits comptent pour près de la moitié des exportations de marchandises du Canada en 2009, près de 30 p. 100 de importations de marchandises et environ 80 p. 100 de la variation du solde du commerce des marchandises du Canada entre 2008 et 2009. Comme l'indique le tableau 5-1, ces produits clés entrent dans deux grandes catégories : les produits montrant un excédent commercial et les produits montrant un déficit commercial. Dans chaque catégorie, les échanges peuvent être répartis entre le commerce principalement bidirectionnel et le commerce principalement unidirectionnel.

Les produits pour lesquels il y a un important commerce bidirectionnel (un niveau élevé d'exportations et d'importations) et où le Canada enregistre un excédent commercial englobent les produits énergétiques, les voitures et les moteurs d'avion. Les produits axés sur les ressources figurant dans ce groupe montrent d'importants reculs, du côté tant des exportations que des importations à cause des effets de prix déjà signalés. Globalement, ces cinq produits ont été responsables de 58,1 p. 100 (32,0 milliards de dollars) du recul global du solde du commerce des marchandises du Canada, le gaz naturel (30,1 p. 100 du solde

commercial) et le pétrole brut (21,8 p. 100 du solde commercial) étant à l'origine de la plus grande partie de la baisse.

Les produits où le Canada enregistre un niveau élevé d'exportations mais un faible niveau d'importations sont principalement des ressources non énergétiques, telles que le blé, la potasse, les produits du bois et les métaux. Plusieurs de ces produits ont subi des corrections de prix importantes par rapport à leurs niveaux de 2008. Par contre, les pâtes et papiers affichent une tendance baissière à long terme, tandis que le bois d'œuvre est touché par le ralentissement de la construction résidentielle aux États-Unis. Ensemble, ces produits expliquent 23,7 p. 100 de la détérioration du solde du commerce des marchandises du Canada en 2009, soit 13,0 milliards de dollars.

Les produits pour lesquels il y a un important commerce bilatéral mais où le Canada enregistre un déficit sont notamment le matériel de télécommunications et les médicaments. Le contexte mondial peu favorable à l'investissement des entreprises explique la chute des exportations de matériel de télécommunications. Par contre, le commerce des médicaments était en hausse, ce qui pourrait être lié aux efforts visant à vacciner la population contre certaines souches de la grippe porcine. Le déficit commercial pour ces produits a augmenté de 1,9 milliard de dollars, soit 3,4 p. 100 de la détérioration globale du solde du commerce des marchandises l'an dernier.

Enfin, les produits où le Canada enregistre des importations plus élevées que ses exportations se retrouvent principalement dans le secteur manufacturier. Pour la plupart, les échanges de ces produits manufacturés étaient en baisse par rapport aux niveaux de 2008, de pair avec le ralentissement économique. Cependant, les exportations de téléviseurs ont connu une forte progression l'an dernier. Les huit produits entrant dans cette catégorie ont vu leur déficit commercial s'améliorer de 3,5 milliards de dollars, ce qui a partiellement

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 principaux produits entrant dans les échanges commerciaux du Canada au niveau de la classification à quatre chiffres du SH.

compensé la détérioration du solde du commerce des marchandises dans les trois autres catégories examinées précédemment.

Le commerce des marchandises par grands groupes de produits

Dans cette section, nous examinons la performance commerciale en 2009 pour les groupes de produits suivants : énergie; véhicules et pièces; machines et appareils mécaniques; machines électriques et électroniques; matériel technique et scientifique; produits agricoles et agroalimentaires; minéraux et métaux; produits chimiques; plastiques et caoutchouc; bois, pâte et papier; textiles, vêtements et cuir; biens de consommation et produits manufacturés divers; et autre matériel de transport.

Produits énergétiques⁴

Tel qu'indiqué au chapitre précédent, les produits énergétiques ont joué un rôle important dans le recul des exportations et des importations canadiennes de biens en 2009, principalement en raison de la baisse des prix de l'énergie qui s'est accompagnée d'une contraction des volumes d'échanges.

Les exportations canadiennes de combustibles et huiles minérales ont plongé de 51,6 milliards de dollars (38,7 p. 100) en 2009, pour s'établir à 81,8 milliards de dollars, effaçant du même coup l'augmentation de 39,8 milliards de dollars enregistrée un an plus tôt. De façon similaire, les importations ont diminué, renversant entièrement la progression enregistrée en 2008; sur l'année, elles ont reculé de 19,4 milliards de dollars (36,1 p. 100), à 34,4 milliards de dollars. Étant donné que les exportations ont chuté davantage que les importations, l'excédent commercial pour les produits énergétiques s'est amenuisé de 32,2 milliards de dollars – passant de 79,6 milliards de dollars à 47,4 milliards de dollars.

En 2009, les États-Unis ont accueilli 91,7 p. 100 des exportations d'énergie du Canada, tandis qu'ils fournissaient 31,2 p. 100 de nos importations de produits énergétiques et ont été responsables de plus de la totalité de la baisse de l'excédent commercial à ce poste.

En fait, le Canada a amélioré de 10,4 milliards de dollars son excédent commercial pour les produits énergétiques avec le reste du monde hors des États-Unis. L'essentiel de cette embellie provient du commerce avec l'Algérie, le Royaume-Uni, la Norvège, l'Angola et l'Iraq, alors que le Canada a abaissé ses déficits commerciaux avec ces pays en réduisant ses importations de produits énergétiques. Des gains ont aussi été enregistrés avec la Chine, alors qu'une augmentation des exportations conjuguée à une diminution des importations explique le passage d'un déficit dans le commerce des produits énergétiques en 2008 à un excédent en 2009.

Trois produits – le pétrole brut, le pétrole non brut et les autres gaz de pétrole (principalement le gaz naturel) – représentent plus de 90 p. 100 des échanges de produits énergétiques, du côté tant des exportations que des importations. Le pétrole brut est le produit dominant, comptant pour plus de la moitié de l'ensemble des exportations d'énergie et plus de 60 p. 100 des importations d'énergie. Les exportations de pétrole brut ont plongé de 36,7 p. 100 en 2009, cédant 24,7 milliards de dollars en valeur pour s'établir à 42,7 milliards de dollars. La totalité de la perte provient de la baisse des exportations aux États-Unis (25,0 milliards de dollars). De modestes gains ont été enregistrés dans les exportations vers certaines économies asiatiques, dont la Chine, la Malaisie et l'Inde. Du même coup, les importations ont fléchi à un rythme légèrement plus élevé – en recul de 37,5 p. 100, soit 12,7 milliards de dollars, à 21,2 milliards de dollars. Les pertes étaient concentrées parmi quelques partenaires commerciaux, avec en tête l'Algérie (3,9 milliards de dollars), le Royaume-Uni (3,0 milliards de dollars), la Norvège (2,6 milliards de dollars), l'Angola (1,4 milliard de dollars) et l'Iraq (0,9 milliard de dollars). Puisque la baisse des exportations a été plus marquée que celle des importations, l'excédent des échanges de pétrole brut du Canada s'est refermé de 12,0 milliards de dollars, à 21,5 milliards de dollars.

Les gaz de pétrole (surtout le gaz naturel) ont représenté 22,3 p. 100 des exportations d'énergie et 10,3 p. 100 des importations

4 Chapitre 27 du SH.

d'énergie en 2009. La presque totalité des échanges de gaz de pétrole du Canada se déroule avec les États-Unis – plus de 99,9 p. 100 des exportations et 96,0 p. 100 des importations. Les exportations ont chuté de près de moitié entre 2008 et 2009, passant de 36,3 milliards de dollars à 18,2 milliards de dollars. Les importations ont été beaucoup plus limitées – elles ont fléchi de 29,6 p. 100, soit de 1,5 milliard de dollars, pour s'établir à 3,5 milliards de dollars. Par suite de ces mouvements, l'excédent commercial pour les gaz de pétrole a fondu de 16,6 milliards de dollars, à 14,7 milliards de dollars, représentant légèrement plus de la moitié de la baisse de l'excédent du commerce des produits énergétiques.

Les huiles de pétrole autres que légères représentaient environ 60 p. 100 et les huiles de pétrole légères (dont l'essence) environ 40 p. 100 des échanges de pétrole non brut. Ces échanges étaient en baisse d'environ le tiers dans les deux directions. Les exportations totales de pétrole non brut ont reculé de

5,9 milliards de dollars, à 12,0 milliards de dollars, tandis que les importations se sont repliées de 3,5 milliards de dollars, à 6,9 milliards de dollars – principalement en raison du recul des échanges avec les États-Unis. L'excédent commercial s'est refermé de 2,4 milliards de dollars, diminuant d'un peu moins de 1,1 milliard de dollars pour le pétrole léger, à un peu plus de 1,1 milliard de dollars, tandis qu'il a régressé de 1,3 milliard de dollars pour les huiles de pétrole autres que légères, à 3,9 milliards de dollars.

Pour la plupart, les plus petites catégories de produits énergétiques ont vu leur excédent commercial se détériorer l'an dernier, notamment le charbon (0,9 milliard de dollars, à 3,9 milliards de dollars) et l'électricité (0,7 milliard de dollars, à 1,7 milliard de dollars).

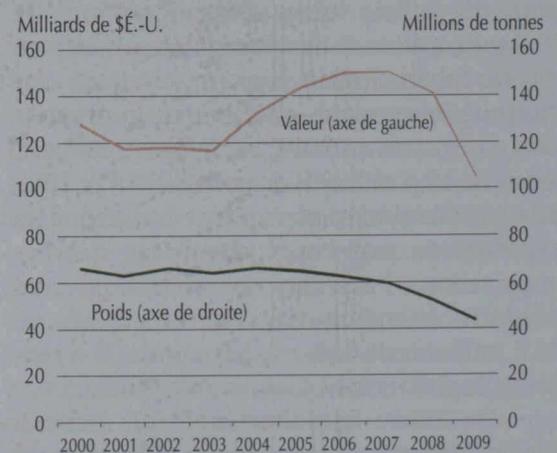
Véhicules et pièces⁵

Les exportations de véhicules et de pièces ont reculé pour la cinquième année d'affilée en 2009, cédant 15,5 milliards de dollars (28,8 p. 100), à 38,3 milliards de dollars. Près de 95 p. 100 de la baisse est attribuable à la

Exportations canadiennes aux États-Unis par camion

Les États-Unis sont, de loin, la plus importante destination des exportations canadiennes, et le camionnage est le principal mode de transport utilisé pour les expédier. Les exportations par camion représentaient plus de 50 p. 100 des exportations totales aux États-Unis en 2004, mais la proportion a fléchi à 46,7 p. 100 en 2009¹. La hausse du volume et de la valeur du transport par pipeline et la stagnation ou le recul du transport par camion ont contribué à la baisse de la part relative des exportations transportées par camion. Après avoir très peu progressé entre 2000 et 2003, la valeur des exportations par camion a crû entre 2003 et 2007, principalement sous l'effet de l'augmentation des valeurs exprimées en dollars canadiens, avant de fléchir à

FIGURE 1
Exportations canadiennes aux États-Unis par camion



1 Toutes les données présentées dans cette section proviennent du U.S. Bureau of Transportation Statistics (BTS). L'expression « exportations canadiennes » est utilisée pour parler des importations aux États-Unis en provenance du Canada telle que compilées par le BTS et exprimées en dollars É.-U. courants.

5 Chapitre 87 du SH.

TABLEAU 1

Exportations du Canada aux États-Unis, par mode de transport

Mode	Pourcentage des exportations totales aux États-Unis*	Valeur des exportations (milliards \$É.-U.)	Valeur au kilogramme (\$É.-U.)	Ventilation des biens (%)
Camion	46,7	105,1	2,42	Automobiles (16 %); machines (13 %); produits électroniques (6 %); plastiques (5 %); papier (5 %)
Pipeline	20,3	45,6	0,53	Pétrole et gaz (99 %)
Rail	18,3	41,1	0,85	Automobiles (36 %); papier (7 %); aluminium (6 %); engrais (6 %); plastiques (5 %); pétrole et gaz (5 %); bois (5 %)
Navire	6,8	15,3	0,28	Pétrole et gaz (82 %); produits chimiques organiques (3 %); minerais (3 %); aluminium (3 %)
Avion	3,8	8,6	205,99	Produits électroniques (23 %); machines (16 %); métaux précieux (16 %); matériel technique/scientifique (10 %); aérospatiale (9 %); produits pharmaceutiques (5 %)

* Les pourcentages ne totalisent pas 100 parce que la poste et les autres modes (non indiqués) représentent 4 %.

nouveau à partir de 2007. En termes de volumes transportés par camion, les données montrent par contre un recul considérable (33,8 p. 100) sur la période 2000-2009.

Le camion est utilisé le plus souvent pour transporter des biens de valeur intermédiaire. Les exportations généralement transportées par camion sont des automobiles, des machines et des produits électroniques. Les biens de moindre valeur comme les produits agricoles et les ressources naturelles ont tendance à être expédiés par rail ou par bateau, ou encore par pipeline dans le cas du pétrole et du gaz naturel, tandis que les biens de grande valeur ou périssables – tels que les métaux précieux, le matériel technique et scientifique et les produits pharmaceutiques – sont le plus souvent expédiés par avion. Cela ressort des statistiques sur la valeur au kilogramme (voir le tableau 1). En 2009, la valeur moyenne des exportations expédiées aux États-Unis par

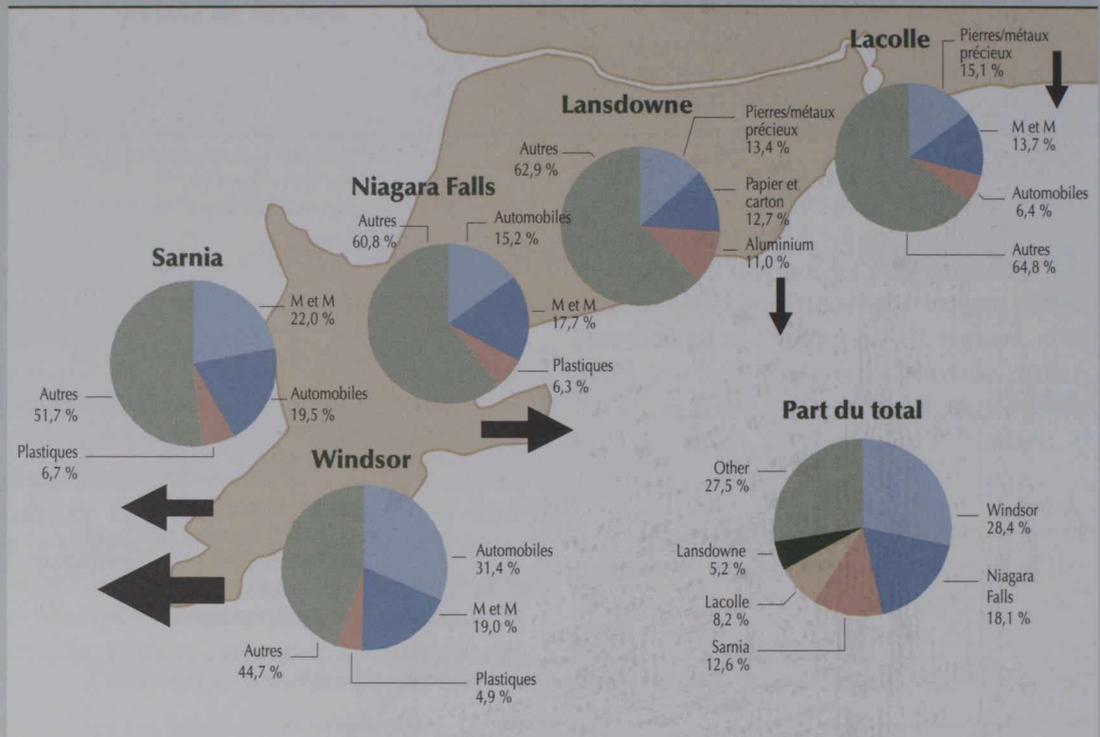
camion s'établissait à 2,42 \$É.-U. le kilogramme, alors que la valeur unitaire des marchandises transportées par rail ou par bateau était beaucoup plus basse, et que les biens transportés par avion avaient une valeur beaucoup plus élevée (206 \$É.-U. le kilogramme).

La plupart des exportations canadiennes qui franchissent la frontière des États-Unis par camion passent par cinq grands points de passage, dont quatre sont situés dans le sud de l'Ontario et le cinquième, à proximité, celui de Lacolle, au Québec². Ensemble, ces cinq points de passage frontaliers ont accueilli 72,5 p. 100 des exportations canadiennes par camion aux États-Unis en 2009. Cependant, l'importance de ces « cinq grands » points de passage frontaliers a diminué depuis 2000, année où ils ont reçu plus de 75 p. 100 des exportations canadiennes aux États-Unis transportées par camion. En 2009, la part

2 Les désignations canadiennes de ces points de passage frontaliers sont Windsor, Niagara Falls, Sarnia, Lacolle et Lansdowne. Aux États-Unis, les données du BTS utilisent les appellations suivantes : Détroit, Buffalo, Port Huron, Champlain-Rouses Point et Alexandria Bay, respectivement.

FIGURE 2

Top Five Crossings for Canadian Exports by Truck, 2009



des exportations totales par camion passant par ces postes frontaliers avait diminué, sauf pour celui de Lacolle.

Nous pouvons évaluer la concentration totale des exportations par camion franchissant les points de passage entre le

Canada et les États-Unis à l'aide de l'indice Herfindahl-Hirschman (IHH). Cet indice a été mis au point dans le cadre de la théorie de l'organisation industrielle, mais il est aujourd'hui largement utilisé pour évaluer les degrés de concentration. L'indice IHH,

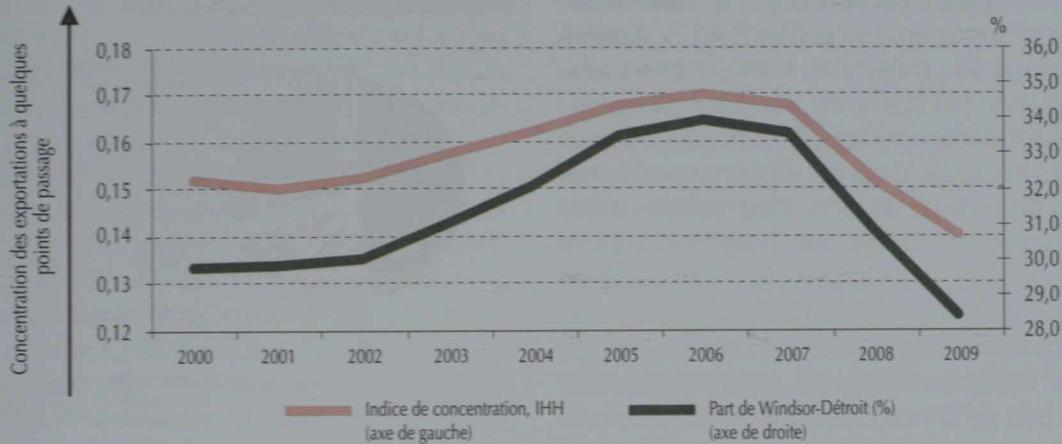
TABEAU 2

Les cinq principaux points d'entrée des exportations canadiennes aux États-Unis par camion (milliards de \$É.-U. et pourcentage)

Description du port/ district d'entrée	2000		2006		2009		Variation de 2000 à 2006 (points de pourcentage)	Variation de 2006 à 2009 (points de pourcentage)
	Milliards \$É.-U.	%	Milliards \$É.-U.	%	Milliards \$É.-U.	%		
Windsor	38	29,7	51	33,9	30	28,4	4,2	-5,5
Niagara Falls	25	19,2	27	17,9	19	18,1	-1,3	0,2
Sarnia	17	13,0	19	12,6	13	12,6	-0,4	0,0
Lacolle	10	7,6	10	6,5	9	8,2	-1,1	1,8
Lansdowne	7	5,8	7	5,0	5	5,2	-0,8	0,2
Total, cinq principaux points d'entrée	96	75,2	114	75,8	76	72,5	0,6	-3,3

FIGURE 3

Concentration des exportations canadiennes aux États-Unis (par camion)



qui varie de 0 à 1, a été calculé pour mesurer la concentration relative des exportations transportées par camion à divers points de passage de la frontière. Un score élevé indique une forte concentration de biens transportés passant par un plus petit nombre de postes frontaliers. Les données montrent que l'indice IHH a augmenté entre 2000 et 2006, qu'il est demeuré stable en 2007 et qu'il a ensuite chuté sensiblement en 2008 et 2009. Quelle que soit la mesure employée, les exportations transportées par camion sont actuellement moins concentrées qu'au début de la décennie.

Les principaux facteurs derrière ces profils de concentration sont l'évolution du commerce nord-américain des produits de l'automobile et les effets de la crise économique mondiale. Entre 2000 et 2006, une quantité croissante d'échanges expédiés par camion ont transité par le corridor Windsor-Détroit, tandis que la part du transport par camion allant aux quatre autres « grands » points de passage a fléchi. Cela ressort de l'indice IHH pour la période, qui correspond aussi à une période d'expansion des exportations canadiennes d'automobiles (SH 87), dont 63,8 p. 100 étaient transportées par camion en passant par le poste frontalier Windsor-Détroit en 2007. En fait, les exportations de produits de l'automobile transportées par camion ont augmenté à un taux annuel moyen de 3,0 p. 100 entre 2000 et 2006, un taux plus élevé que pour toutes les

autres exportations (à l'exclusion des produits de l'automobile) transportées par camion (2,6 p. 100). Au cours de cette période, la part de Windsor dans les exportations totales transportées par camion a progressé de 4,2 points de pourcentage, tandis que les quatre autres points de passage de la frontière voyaient leur part combinée fléchir de 3,6 points de pourcentage.

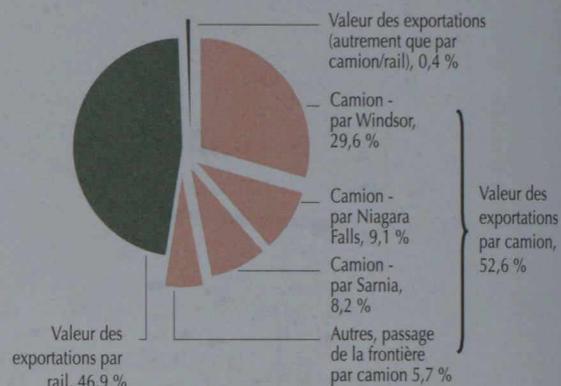
L'effondrement subséquent du commerce de l'automobile est la raison principale qui explique que la part des exportations transitant par camion au poste frontalier de Windsor-Détroit ait reculé de 5,5 points de pourcentage entre 2006 et 2009. La valeur des exportations canadiennes franchissant ce poste frontalier a diminué considérablement, passant de 51 milliards à 30 milliards de dollars É.-U. sur la période. Par contre, les autres points de passage de la frontière ont vu leur part augmenter (notamment celui de Lacolle, en raison surtout des exportations de pierres et métaux précieux). Mais la baisse de la part de Windsor durant cette période n'a pas été entièrement compensée par les gains des autres « cinq grands » points de passage frontaliers, ce qui s'est soldé par un profil plus diversifié des échanges transportées par camion outre-frontière.

Ainsi, presque toute la diversification observée durant cette période peut être imputée à la chute marquée des exportations de produits de l'automobile passant de

Windsor à Détroit. Ces dernières ont diminué de 11,2 milliards de dollars É.-U. depuis 2007, comparativement à une baisse totale de 15,6 milliards de dollars É.-U. des exportations de produits de l'automobile transportées par camion pendant la même période. En conséquence, la part détenue par Windsor dans les exportations canadiennes de produits de l'automobile transportées par camion aux États-Unis a fléchi de 63,8 p. 100 en 2007 à 56,3 p. 100 en 2009. En dépit d'un important recul des exportations de produits de l'automobile (de 2,7 milliards de dollars É.-U.) à Niagara Falls, la part de ces exportations par camion passant par ce poste frontalier est demeurée constante, tandis que celle des trois autres grands postes frontaliers a augmenté.

L'influence du commerce de l'automobile sur la concentration des exportations aux cinq principaux points de passage de la frontière ressort clairement d'une analyse de la composition des exportations canadiennes de produits de l'automobile aux États-Unis. Comme l'indique la figure 4 ci-jointe, quelque 52,6 p. 100 des exportations

FIGURE 4
Exportations canadiennes de produits de l'automobile aux États-Unis, 2009



canadiennes de produits de l'automobile aux États-Unis sont transportées par camion et la plupart franchissent la frontière à Windsor pour entrer aux États-Unis à Détroit. Si l'on inclut Niagara Falls et Sarnia, les points de passage de la frontière dans le sud de l'Ontario accaparent 89,1 p. 100 des exportations de produits de l'automobile transportées par camion.

diminution de 14,7 milliards de dollars des exportations de ces produits aux États-Unis, alors que les difficultés financières des grands constructeurs d'automobiles nord-américains et la baisse de la demande aux États-Unis ont réduit les exportations. Trois produits – les voitures, les pièces d'automobiles et les camions – sont à l'origine des pertes enregistrées, leurs exportations reculant de 8,0 milliards de dollars, 4,2 milliards de dollars et 2,1 milliards de dollars, respectivement.

Les importations de véhicules ont chuté presque autant que les exportations l'an dernier, reculant de 13,8 milliards de dollars (21,9 p. 100), à 49,4 milliards de dollars. Les importations de produits de l'automobile ont souffert de l'affaissement des ventes intérieures. Les importations en provenance de quatre des cinq plus importants pays fournisseurs étaient en baisse en 2009. Le recul de 26,1 p. 100 des importations des États-Unis explique plus de 80 p. 100 du recul global. Les importations pro-

venant du Japon étaient en baisse de 1,2 milliard de dollars, tandis que celles venant d'Allemagne et du Mexique ont fléchi de 370,3 millions de dollars et de 306,1 millions de dollars, respectivement. Seule la Corée du Sud, qui vient au cinquième rang, a résisté à la tendance, haussant la valeur de ses exportations au Canada de 11,3 p. 100, soit 195,8 millions de dollars. Comme dans le cas des exportations, les voitures et les pièces d'automobiles expliquent les pertes survenues, les importations de ces produits ayant diminué de 7,5 milliards de dollars et de 4,0 milliards de dollars, respectivement. Les importations de remorques (0,8 milliard de dollars) et de camions (0,6 milliard de dollars) comptent pour la plus grande partie des pertes restantes.

Les exportations ayant reculé davantage que les importations, le déficit commercial pour les véhicules et les pièces s'est creusé de 1,7 milliard de dollars en 2009, à 11,1 milliards de dollars. L'augmentation de 3,3 milliards de

dollars du déficit du commerce des produits de l'automobile avec les États-Unis dépasse la baisse totale, et la diminution des importations d'autres sources a contribué à améliorer les autres soldes commerciaux sectoriels. La plus grande partie de la détérioration du déficit commercial provient des échanges de camions. Les exportations de camions ont chuté de 2,1 milliards de dollars, à 1,6 milliard de dollars, tandis que les importations reculaient de seulement 0,6 milliard de dollars (à 8,6 milliards de dollars); le déficit des échanges de camions a donc augmenté de 1,5 milliard de dollars pour s'établir à 7,0 milliards de dollars. Le déficit commercial pour les pièces d'automobiles s'est aussi creusé, passant de 7,8 milliards de dollars à 8,0 milliards de dollars, tandis que l'excédent commercial pour les voitures s'est refermé de 0,4 milliard de dollars l'an dernier, à 7,1 milliards de dollars.

Machines et appareils mécaniques⁶

Les machines et appareils mécaniques (ci-après, machines) constituent un chapitre du système de classification SH. C'est l'une des plus grandes catégories dans les échanges commerciaux du Canada, couvrant toute une variété d'articles allant des roulements à billes aux grues mobiles et aux tours de forage. C'est aussi l'une des plus importantes catégories pour ce qui est de la valeur des importations, après celles des produits chimiques, des plastiques et du caoutchouc.

Les exportations de machines ont chuté de 6,4 milliards de dollars (17,5 p. 100) en 2009, à 30,2 milliards de dollars. Le recul a été généralisé, seules 13 sous-catégories sur 87 ayant enregistré des gains. En tête de liste des produits dont les exportations ont diminué, on retrouve les pièces destinées à diverses machines mobiles (comme les grues, les bulldozers et les chariots élévateurs), les turbines à gaz (principalement destinées aux aéronefs) et les ordinateurs et pièces, dont les exportations ont fléchi de 607,9 millions de dollars, 473,1 millions de dollars et 473,0 millions de dollars, respectivement. L'essentiel du recul s'est produit dans les exportations aux États-Unis. Les exportations vers ce pays ont chuté

de 5,6 milliards de dollars, soit 88,1 p. 100 de la baisse globale des exportations de machines. Les exportations de ces produits vers l'Allemagne étaient aussi en baisse, mais dans une moindre mesure (122,4 millions de dollars), de même que celles destinées à la Russie (111,7 millions de dollars) et à Cuba (100,2 millions de dollars). Des gains modestes ont été enregistrés avec certains pays du Moyen-Orient (p. ex. l'Algérie, le Qatar, la Libye et Oman) et quelques économies asiatiques, dont la Malaisie, le Japon, Singapour, la Corée et la Chine.

Les importations de machines ont aussi battu en retraite en 2009, régressant de 10,7 milliards de dollars (16,9 p. 100), à 52,8 milliards de dollars. Comme pour les exportations, la grande majorité du recul a touché les États-Unis : les importations en provenance de ce pays ont fléchi de 7,1 milliards de dollars, ce qui représente environ les deux-tiers de la baisse totale des importations de machines. Les importations du Japon (900,8 millions de dollars), de Chine (555,2 millions de dollars) et d'Allemagne (496,6 millions de dollars) ont aussi régressé de façon significative. Quatre produits – les moteurs à pistons, les moteurs à allumage par étincelles, les bulldozers autopropulsés et les ordinateurs et pièces – expliquent la moitié du recul des importations de machines. Les turbines à gaz sont la catégorie ayant connu l'augmentation la plus importante, soit 173,4 millions de dollars, suivies des machines agricoles liées aux récoltes, à 126,9 millions de dollars.

Les importations dans cette catégorie ont retraité davantage que les exportations et le déficit commercial pour les machines et les appareils mécaniques s'est refermé de 4,3 milliards de dollars en 2009, à 22,6 milliards de dollars. Les déficits commerciaux avec les États-Unis (1,5 milliard de dollars), le Japon (0,9 milliard de dollars), la Chine (0,8 milliard de dollars) et l'Allemagne (0,4 milliard de dollars) ont tous diminué et sont à l'origine de plus de 80 p. 100 de l'amélioration du solde commercial de cette catégorie.

6 Chapitre 84 du SH.

Machines et matériel électriques et électroniques⁷

Les exportations de produits électriques et électroniques se sont contractées de 3,0 milliards de dollars, à 16,2 milliards de dollars, notamment à destination des États-Unis (recul de 2,4 milliards de dollars, soit 82,2 p. 100 du total). Des baisses plus limitées ont été enregistrées avec l'Allemagne (94,4 millions de dollars), le Royaume-Uni (81,6 millions de dollars) et la Thaïlande (72,7 millions de dollars). Par contre, les exportations avec le Mexique ont augmenté de 209,7 millions de dollars. Les pertes étaient généralisées, 39 des 48 principales sous-composantes de cette catégorie étant en baisse. Cependant, la plus grande partie du recul était concentrée dans cinq produits – le matériel téléphonique et les pièces, les circuits intégrés, les fils et câbles isolés, les moteurs et génératrices électriques, et les pièces de téléviseurs, de radios et d'équipement radar – qui, globalement, ont représenté près des trois-quarts de la baisse enregistrée dans cette catégorie. Pour ces cinq produits, les exportations aux États-Unis ont reculé de 1,8 milliard de dollars, ce qui explique l'essentiel de la baisse observée. Les exportations de sept produits étaient en hausse en 2009, le gain le plus important, soit 222,0 millions de dollars, ayant profité aux téléviseurs, moniteurs vidéos et projecteurs, principalement à destination des États-Unis, du Royaume-Uni et de certaines économies asiatiques (dont la Corée du Sud, le Japon, la Chine, l'Australie, les Philippines et Hong Kong).

Les importations de produits électriques et électroniques sont tombées à 38,3 milliards de dollars en 2009, un recul de 4,1 milliards de dollars par rapport à 2008. La baisse des importations en provenance des États-Unis (1,7 milliard de dollars), du Mexique (0,7 milliard de dollars), du Japon (0,4 milliard de dollars) et du Danemark (0,4 milliard de dollars) compte pour les trois quarts du recul, tandis que la Turquie a affiché le gain le plus important, soit 37,2 millions de dollars. Comme dans le cas des exportations, le déclin était généralisé parmi les produits, 41 des 48 grandes sous-catégories

ayant inscrit des pertes par rapport à l'année précédente. Cinq produits ont enregistré une baisse supérieure à 200 millions de dollars, dont les téléviseurs, divers matériels destinés à l'enregistrement sonore, les appareils de transmission pour les téléviseurs et les postes radio, les appareils de connexion de circuits électriques et les fils et câbles isolés. La majorité des pertes survenues pour ces cinq produits provient de la baisse des importations du Mexique (0,8 milliard de dollars), des États-Unis (0,7 milliard de dollars), du Japon (0,3 milliard de dollars) et de la Chine (0,1 milliard de dollars).

Comme les exportations ont fléchi moins que les importations, le déficit commercial pour les machines et le matériel électriques et électroniques s'est amélioré de 1,1 milliard de dollars en 2009, à 22,1 milliards de dollars.

Matériel technique et scientifique⁸

Les exportations de matériel technique et scientifique ont glissé à 5,4 milliards de dollars en 2009, un recul de 0,5 milliard de dollars par rapport à 2008, alors que les exportations vers les États-Unis diminuaient de 369,7 millions de dollars. Simultanément, les importations étaient en baisse de 0,4 milliard de dollars, à 11,2 milliards de dollars, les États-Unis étant à l'origine de la presque totalité du repli. Les importations d'Allemagne ont également diminué de 91,8 millions de dollars, tandis que celles provenant de la Chine progressaient de 68,9 millions de dollars. Du côté des exportations, les instruments et appareils d'analyses chimiques ou physiques sont la catégorie ayant reculé le plus (108,9 millions de dollars), suivis des instruments, appareils et machines de mesure et de contrôle divers (94,5 millions de dollars) et des instruments et appareils de mesure et de détection des grandeurs électriques et des radiations (88,3 millions de dollars). Parmi les importations, les baisses observées pour les thermostats (190,3 millions de dollars), les instruments, appareils et machines de mesure et de contrôle divers (125,3 millions de dollars), les instruments météorologiques, de géodésie et de topographie (116,2 millions de dollars) et les instruments et

⁷ Chapitre 85 du SH.

⁸ Chapitre 90 du SH.

appareils de mesure et de contrôle de débit, niveau ou pression de liquides ou de gaz (110,8 millions de dollars) ont été partiellement compensées par des gains dans les dispositifs, appareils et instruments optiques divers (119,1 millions de dollars) et les instruments et appareils médicaux et chirurgicaux (121,7 millions de dollars).

Le déficit du commerce du matériel technique et scientifique a augmenté de 0,1 milliard de dollars l'an dernier, pour atteindre 5,8 milliards de dollars.

Produits agricoles et agroalimentaires⁹

Les exportations canadiennes de produits agricoles et agroalimentaires sont redescendues des sommets atteints en 2008, reculant de 3,8 milliards de dollars (8,9 p. 100), à 38,8 milliards de dollars, en 2009. Tel qu'indiqué dans le chapitre précédent, tant les prix que les volumes étaient en baisse pour la plupart des produits; les exportations d'animaux vivants et de bœuf ont continué à subir les effets des restrictions commerciales et les exportations de porc ont souffert du lien fait par certains avec la grippe porcine. Parmi les produits agricoles, ce sont les exportations de céréales qui ont régressé le plus, cédant 1,7 milliard de dollars (19,2 p. 100), fournissant plus de 44 p. 100 du recul global. Le blé a été responsable d'un peu moins de 60 p. 100 du repli du groupe des céréales, alors que l'orge, l'avoine et le maïs expliquent le reste. Les exportations d'animaux vivants ont fléchi de 691,6 millions de dollars, les bovins expliquant les trois quarts de la baisse et le porc, le reste. Nonobstant l'augmentation déjà soulignée des exportations en Chine, il y a eu d'importants reculs des exportations de graines de canola (406,5 millions de dollars) et d'huile de canola (326,7 millions de dollars). Au niveau des destinations, quatre pays comptent pour plus de la totalité du recul des exportations de produits agricoles et agroalimentaires; à elle seule, la baisse des exportations aux États-Unis explique environ les deux tiers du repli total. Le Japon, l'Algérie et le Mexique suivent, avec des pertes de 742,5 millions de dollars,

458,8 millions de dollars et 361,8 millions de dollars, respectivement. En outre, huit autres pays – la Belgique, l'Iran, l'Indonésie, la Russie, la Turquie, la Malaisie, le Pakistan et le Soudan – ont accusé des baisses variant de 100 millions de dollars à 300 millions de dollars. Ces pertes ont toutefois été compensées par des gains à l'exportation vers l'Iraq, le Bangladesh et la Chine, de 316,3 millions de dollars, 334,9 millions de dollars et 922,2 millions de dollars, respectivement.

Les produits agricoles et agroalimentaires sont le seul grand groupe de produits à avoir enregistré une augmentation des importations l'an dernier par rapport à 2008, soit 794,7 millions de dollars (2,7 p. 100), à 29,8 milliards de dollars. Pour la plupart, les changements observés entre les pays fournisseurs ont été assez limités. Ainsi, la plus forte baisse, soit 44,2 millions de dollars, a touché les importations provenant de la France. Trois pays expliquent plus de 80 p. 100 de l'augmentation totale : les États-Unis (54,9 p. 100), le Mexique (15,2 p. 100) et le Brésil (11,2 p. 100). Les gains ont été dominés par une avancée de 239,4 millions de dollars des préparations à base de céréales, de farines ou de lait (y compris le pain, les pâtisseries et les pâtes) et par divers fruits et légumes frais, y compris les baies (51,1 millions de dollars), les bananes (48,5 millions de dollars), la laitue (44,7 millions de dollars), les champignons (43,5 millions de dollars) et les raisins (42,9 millions de dollars).

Alors que les exportations diminuaient et que les importations augmentaient, l'excédent commercial du Canada pour les produits agricoles et agroalimentaires s'est détérioré de 4,6 milliards de dollars en 2009, à 9,0 milliards de dollars.

Minéraux et métaux¹⁰

Tel que noté, le commerce des minéraux et des métaux est très sensible à la conjoncture économique. Durant les périodes d'expansion, les échanges commerciaux sont très robustes, mais lors d'un ralentissement de la production économique, la demande de ces produits

⁹ Chapitres 1 à 24 du SH.

¹⁰ Chapitres 25, 26 et 68 à 83 du SH, sauf le chapitre 77. Le chapitre 77, mis en réserve, n'existe pas à l'heure actuelle dans le système SH.

dégringole. En 2009, les exportations de minéraux et de métaux ont plongé de 21,8 milliards de dollars, à 48,5 milliards de dollars. Les pertes étaient généralisées, avec en tête l'aluminium, le fer et l'acier et les produits du nickel; les exportations de ces produits ont chuté de 4,2 milliards de dollars, 3,9 milliards de dollars et 3,7 milliards de dollars, respectivement.

Les exportations vers presque tous les pays développés ont fléchi, sauf pour les suivants : Singapour (gain de 104,6 millions de dollars), France (86,1 millions de dollars), Espagne (8,5 millions de dollars), Autriche (7,1 millions de dollars) et Irlande (1,4 million de dollars). Aux prises avec une récession prolongée ayant débuté en 2007, les États-Unis sont à l'origine de la plus grande partie de la baisse. Le recul de la production dans le secteur de l'automobile et le malaise économique généralisé ont contribué à faire chuter les exportations d'aluminium, de fer et d'acier, et de produits en fer et en acier, de 3,4 milliards de dollars, 3,1 milliards de dollars et 2,2 milliards de dollars, respectivement, représentant plus de 60 p. 100 de la baisse des exportations de minéraux et métaux aux États-Unis. En outre, les exportations de cuivre et de nickel ont diminué sensiblement, expliquant une autre tranche de 20 p. 100 de la baisse générale des exportations aux États-Unis dans ce secteur. Les exportations vers le Japon et la Norvège ont aussi accusé un repli significatif en 2009. Dans le cas du Japon, les exportations étaient en baisse de 1,2 milliard de dollars, tandis qu'elles ont diminué de 1,1 milliard de dollars vers la Norvège. Dans le premier cas, la baisse est principalement attribuable aux minerais, à l'aluminium, au nickel et aux autres métaux communs, tandis que dans le second cas, le recul est imputable au nickel, aux autres métaux communs et au cuivre.

Du côté des importations, la catégorie des métaux et minéraux était en baisse de 10,6 milliards de dollars en 2009, à 39,5 milliards de dollars. Comme pour les exportations, les pertes étaient répandues et seuls les pierres et métaux précieux ont inscrit un gain par rapport à 2008. Ici également, en raison du ralentissement, notamment de la production du secteur de l'automobile, l'essentiel des pertes

était concentré dans le fer et l'acier, les produits en fer et en acier et l'aluminium. Ces trois groupes comptaient pour plus de 70 p. 100 de la baisse totale des importations de métaux et de minéraux du Canada, avec des pertes de 3,9 milliards de dollars, 2,5 milliards de dollars et 1,2 milliard de dollars, respectivement. La plus grande partie du déclin s'explique par une baisse des importations en provenance des États-Unis (8,0 milliards de dollars, soit 75,1 p. 100 du total) et de la Chine (1,2 milliard de dollars, soit 11,3 p. 100 du total). Dans le cas des États-Unis, le fer et l'acier et les articles en fer et en acier sont les catégories ayant connu les baisses les plus marquées; les minerais, l'aluminium, les métaux précieux et le cuivre étaient également en repli. Pour la Chine, c'est à nouveau le fer et l'acier et les articles en fer et en acier qui ont régressé le plus, mais les autres métaux communs et l'aluminium ont aussi contribué au déclin.

Les importations de pierres et métaux précieux ont augmenté de 0,4 milliard de dollars – la seule catégorie du groupe des métaux et minéraux à avoir inscrit un gain. Une baisse de 0,8 milliard de dollars des importations des États-Unis a été compensée par la hausse des importations venant du Pérou (0,4 milliard de dollars), du Chili (0,3 milliard de dollars), du Royaume-Uni et de l'Argentine (0,2 milliard de dollars dans les deux cas) et de la Suisse et du Suriname (0,1 milliard de dollars dans les deux cas). La plus grande partie du recul observé pour les États-Unis provient de l'or et des déchets et débris de métaux précieux, des produits où le Pérou et le Chili ont fait les gains les plus importants.

Malgré le fait que les importations de métaux et minéraux ont reculé de 10,6 milliards de dollars, l'excédent commercial dans cette catégorie s'est refermé de 11,2 milliards de dollars en 2009 (à 9,0 milliards de dollars) en raison du fait que les exportations étaient en baisse de 21,8 milliards de dollars.

Produits chimiques, plastiques et caoutchouc¹¹

Les exportations de produits chimiques, plastiques et caoutchouc ont diminué de 9,3 milliards de dollars, à 38,9 milliards de dol-

11 Chapitres 28 à 40 du SH.

lars, en 2009. Les engrais et les plastiques ont dominé le recul, cédant 3,0 milliards de dollars dans chaque cas, tandis que les exportations de produits chimiques organiques et inorganiques perdaient 1,8 milliard de dollars et 1,5 milliard de dollars, respectivement. Des pertes plus limitées sont survenues pour le caoutchouc, les teintures et peintures, les produits chimiques divers et les parfums, mais ces pertes ont été largement compensées par une augmentation des exportations de produits pharmaceutiques.

Pour l'essentiel, la baisse des exportations d'engrais est imputable au recul de 2,6 milliards de dollars des exportations de potasse, les engrais à base d'azote expliquant la plus grande partie du reste. Les États-Unis comptent pour un peu plus de 40 p. 100 de la baisse des exportations de potasse. Les pays en développement d'Asie expliquent une autre tranche de 40 p. 100 du déclin, notamment la baisse des exportations en Chine, en Inde, en Malaisie et en Indonésie. Le reste du recul est attribuable en bonne partie à l'Amérique latine, notamment le Brésil, le Mexique et la Colombie. Par ailleurs, la baisse de 375,3 millions de dollars des exportations aux États-Unis excède la totalité de la baisse de 369,5 millions de dollars des exportations d'engrais à base d'azote.

Près de 90 p. 100 (2,7 milliards de dollars) du recul des exportations de plastiques provient de la baisse des exportations aux États-Unis. La plupart des sous-composantes de la catégorie des plastiques étaient en repli, mais les pertes les plus importantes ont été enregistrées pour le polyéthylène et le polyester.

Les exportations de produits chimiques organiques aux États-Unis ont fléchi de 1,3 milliard de dollars par rapport aux niveaux de 2008, tandis que celles à destination de la Chine reculaient de 0,5 milliard de dollars, expliquant une bonne partie du repli observé dans cette catégorie. Les pertes étaient surtout concentrées dans les hydrocarbures cycliques (40,8 p. 100 du total), les alcools acycliques et leurs dérivés (27,4 p. 100 du total) et les hydrocarbures acycliques (25,9 p. 100 du total). La baisse des exportations de produits chimiques inorganiques aux États-Unis (0,8 milliard de dollars) et, dans une moindre mesure, au Royaume-Uni et en Chine (0,2 milliard de dollars dans chaque cas) est à l'origine du déclin observé

dans cette catégorie, alors que cinq produits – l'ammoniac, le soufre, l'uranium et les isotopes radioactifs, l'hydrogène et l'acide sulfurique – expliquent environ 87,0 p. 100 du recul global.

Les importations de produits chimiques ont diminué de 3,2 milliards de dollars en 2009, à 53,4 milliards de dollars. Les pertes ont été les plus importantes du côté des plastiques (1,9 milliard de dollars), des produits chimiques organiques (1,4 milliard de dollars) et des produits chimiques inorganiques (1,1 milliard de dollars); elles ont été partiellement annulées par une augmentation de 1,8 milliard de dollars des importations de produits pharmaceutiques. Le recul des importations provenant des États-Unis explique près des deux tiers de la baisse (2,1 milliards de dollars). Des pertes plus restreintes mais notables ont été enregistrées pour l'Allemagne, le Suriname, la Jamaïque, Israël, le Chili, et Trinidad et Tobago.

Les importations canadiennes de plastiques ont régressé dans la plupart des sous-catégories et plus particulièrement le polyéthylène (368,0 millions de dollars), le polypropylène (269,8 millions de dollars) et le PVC, ou chlorure de polyvinyle, (215,1 millions de dollars). Les importations en provenance des États-Unis ont fléchi de 1,7 milliard de dollars, soit près de 90 p. 100 de la baisse des importations de plastiques.

Les importations de produits chimiques organiques ont fléchi de 1,4 milliard de dollars et quatre produits – les alcools acycliques et leurs dérivés, les composés hétérocycliques, les hydrocarbures acycliques et les hydrocarbures cycliques – comptent pour près des deux tiers de la perte. Un peu plus de la moitié de la baisse s'explique par la diminution des importations venant des États-Unis; les baisses plus limitées touchant la Suisse, la France, Israël, l'Inde, le Chili et Trinidad et Tobago expliquent la plus grande partie du reste.

Du côté des produits chimiques inorganiques, les importations étaient en recul de 1,1 milliard de dollars par rapport aux niveaux de 2008. Les importations en provenance des États-Unis ont fléchi (324,3 millions de dollars), comme c'est le cas de la Chine (219,0 millions de dollars), du Suriname (200,3 millions de dollars) et de la Jamaïque (165,3 millions de dollars), représentant plus de 80 p. 100 de la

baisse globale. Près de la moitié des pertes s'expliquent par la baisse des importations d'oxydes d'aluminium.

Le recul de 9,3 milliards de dollars des exportations et la baisse de 3,2 milliards de dollars des importations ont contribué à faire grimper le déficit commercial du Canada pour les produits chimiques, les plastiques et le caoutchouc de 6,1 milliards de dollars à 14,5 milliards de dollars en 2009.

Bois, pâte et papier¹²

Les exportations de bois, pâte et papier ont chuté de 6,9 milliards de dollars en 2009, à 24,8 milliards de dollars, le bois et le papier et les produits du papier expliquant, chacun, environ le tiers du repli. Les exportations plus faibles de pâte expliquent la plus grande partie du reste de la baisse. Seules les exportations de paille étaient en hausse.

Les exportations de produits du bois ont reculé pour la cinquième année d'affilée, cédant 2,4 milliards de dollars, en 2009. Près de 90 p. 100 de la baisse s'explique par la diminution des exportations aux États-Unis. Le Japon arrive au deuxième rang avec 9,1 p. 100 du déclin. Les pertes ont été le plus durement ressenties du côté du bois d'œuvre (1,4 milliard de dollars), des fenêtres, portes, bardeaux et panneaux (359,0 millions de dollars), des panneaux de particules (181,7 millions de dollars) et du contreplaqué (98,7 millions de dollars).

Les exportations de papier et de carton ont fléchi de 2,2 milliards de dollars en 2009, à 10,9 milliards de dollars. Les exportations aux États-Unis ont chuté de 1,5 milliard de dollars, tandis que celles à destination de l'Inde et du Brésil fléchissaient, respectivement, de 173,7 millions de dollars et de 77,5 millions de dollars. Les deux tiers du déclin, soit 1,5 milliard de dollars, s'expliquent par la baisse des exportations de papier journal, alors que les exportations de papiers non-couchés et de papiers kraft non-couchés ont subi des baisses de 0,5 milliard de dollars et 0,2 milliard de dollars, respectivement.

Les exportations de pâtes ont régressé de 2,0 milliards de dollars en 2009, les États-Unis comptant pour près de la moitié de la baisse et

diverses économies asiatiques (la Corée du Sud, le Japon, l'Indonésie, Taïwan et la Thaïlande) expliquant un quart du recul.

Les importations de bois, pâte et papier étaient en baisse de 1,1 milliard de dollars, les pertes étant largement réparties. Le bois dominait à ce titre, avec un recul des importations de 436,7 millions de dollars, suivi du papier et du carton (290,0 millions de dollars), de la pâte (188,5 millions de dollars) et des livres et du papier journal (166,0 millions de dollars).

Avec des exportations en baisse de 6,9 milliards de dollars et des importations n'ayant reculé que de 1,1 milliard de dollars, l'excédent commercial dans le commerce du bois, de la pâte et du papier a fondu de 5,8 milliards de dollars en 2009, pour s'établir à 12,0 milliards de dollars.

Textiles, vêtements et cuir¹³

Les exportations canadiennes de textiles, de vêtements et de cuir (TVC) ont reculé l'an dernier pour la septième année d'affilée, cédant encore 678,6 millions de dollars pour passer de 4,7 milliards de dollars en 2008 à 4,0 milliards de dollars en 2009. À l'exception de modestes gains dans les autres fibres végétales et la laine, les exportations étaient en baisse dans toutes les grandes catégories de ce groupe. Les exportations vers les États-Unis ont fléchi de 431,5 millions de dollars, ce qui représente un peu moins des deux tiers du repli global. Le quart de la baisse provient de la diminution des exportations de peaux et de pelleteries.

Le recul des exportations était généralisé, mais ce sont les exportations de vêtements tissés qui ont diminué le plus, soit de 116,1 millions de dollars en 2009, suivies des pelleteries et de la fourrure artificielle (95,7 millions de dollars). De façon générale, les exportations réduites vers les États-Unis expliquent l'essentiel des pertes. Les pelleteries constituent l'une des rares exceptions : la baisse des expéditions vers Hong Kong compte pour un peu plus de la moitié du recul – le reste étant expliqué pour l'essentiel par la baisse des exportations vers les pays de l'Union européenne, où l'opposition aux ventes de fourrures est assez vive.

12 Chapitres 44 à 49 du SH.

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

Les importations de produits de TVC étaient en baisse de 770,9 millions de dollars, à 15,7 milliards de dollars. Comme pour les exportations, les pertes étaient généralisées et seules les importations de chaussures ont enregistré une légère augmentation l'an dernier. Les baisses ont été les plus marquées pour les fils synthétiques (115,5 millions de dollars) et certain articles en cuir (108,9 millions de dollars).

Au niveau régional, la baisse des importations provenant des États-Unis (366,7 millions de dollars) représentait un peu moins de la moitié du recul global. Les importations en provenance de Chine ont fléchi de 194,0 millions de dollars et celles venant d'Italie, de 130,7 millions de dollars. Suivent les importations du Mexique, de la Turquie, de Taïwan, de la Corée du Sud et de Hong Kong, où les pertes ont été, respectivement, de 56,8 millions de dollars, 38,8 millions de dollars, 33,3 millions de dollars, 31,6 millions de dollars et 29,6 millions de dollars, respectivement. Par contre, les importations en provenance de certains pays d'Asie ont inscrit des gains, dont le Pakistan, le Cambodge, l'Indonésie, le Vietnam et, notamment, le Bangladesh (162,1 millions de dollars).

Biens de consommation et produits manufacturés divers¹⁴

Les exportations de biens de consommation et produits manufacturés divers ont chuté de 4,8 milliards de dollars en 2009. Plus de 60 p. 100 du déclin est attribuable aux dispositions spéciales, en particulier les réductions dans le montant des transactions à l'exportation de faible valeur et des produits confidentiels ainsi que des biens d'origine américaine retournant aux États-Unis. Si l'on fait abstraction de ces dispositions spéciales, les exportations de biens de consommation et produits manufacturés divers ont fléchi de 1,8 milliard de dollars, et plus de 90 p. 100 de la baisse est imputable aux meubles et aux articles de literie, en recul de 1,7 milliard de dollars l'an dernier.

Les exportations de meubles, autres que les meubles employés à des fins médicales, chirurgicales ou dentaires, ont diminué de 1,0 milliard de dollars en 2009 en raison de la baisse des exportations aux États-Unis. Les exportations de

sièges, autres que les sièges de barbier et de dentiste, ont également fléchi en 2009, cédant 0,5 milliard de dollars, encore une fois en raison de la baisse des exportations aux États-Unis.

Les exportations de jouets ont reculé de 141,6 millions de dollars, environ 95 p. 100 de la baisse étant attribuable aux expéditions vers les États-Unis.

Les importations de biens de consommation et produits manufacturés divers ont chuté de 3,5 milliards de dollars en 2009, la moitié du recul étant imputable aux dispositions spéciales. Après avoir pris en compte ces dispositions spéciales, les importations de biens de consommation et produits manufacturés divers étaient en baisse de 1,7 milliard de dollars. Les meubles et les articles de literie de même que les jouets et les articles de sport sont responsables de la plus grande partie du recul.

Les pertes du côté des meubles et des articles de literie étaient répandues puisque toutes les sous-composantes de cette catégorie, sauf une, ont fléchi l'an dernier; les meubles utilisés à des fins médicales, chirurgicales ou dentaires constituent l'exception; dans ce cas, les importations ont progressé légèrement, soit de 2,5 millions de dollars. La plus grande partie des baisses se retrouve du côté des sièges et des meubles non destinés à des fins médicales, chirurgicales ou dentaires, avec des pertes plus réduites pour les lampes et les appareils d'éclairage, les bâtiments préfabriqués et les matelas et articles de literie. Dans l'ensemble, les importations de meubles et d'articles de literie ont reculé de 1,2 milliard de dollars en 2009.

De même, toutes les sous-composantes de la catégorie des jouets et des articles de sports, sauf une, étaient en recul en 2009, les importations globales de cette catégorie diminuant de 365,8 millions de dollars. Les importations de jouets arrivaient en tête, avec une baisse de 158,5 millions de dollars, tandis que les importations d'articles de pêche progressaient de 5,4 millions de dollars.

Autre matériel de transport¹⁵

Les exportations d'autre matériel de transport ont avancé de 2,9 p. 100 en 2009, soit 334,9 millions de dollars, pour s'établir à

14 Chapitres 66, 67 et 91 à 99 du SH.

15 Chapitres 86, 88 et 89 du SH.

TABLEAU 5-2

Commerce des marchandises par province et territoire, 2009
(millions de dollars et pourcentage)

	Exportations en 2009 (\$)	Crois. des exportations en 2009 (%)	Part des exportations en 2009 (%)	Importations en 2009 (\$)	Crois. des importations en 2009 (%)	Part des importations en 2009 (%)
Ontario	147 656,3	-21,8	41,0	208 368,4	-14,0	57,1
Alberta	70 430,5	-36,5	19,6	17 841,2	-19,3	4,9
Québec	58 170,2	-18,1	16,2	63 194,9	-19,6	17,3
Colombie-Britannique	25 792,8	-23,3	7,2	36 648,6	-14,8	10,0
Saskatchewan	21 791,8	-26,4	6,1	7 243,7	-19,8	2,0
Manitoba	10 577,0	-18,9	2,9	12 998,2	-15,0	3,6
Nouveau-Brunswick	9 911,6	-22,7	2,8	9 387,0	-12,6	2,6
Terre-Neuve-et-Labrador	8 514,0	-41,7	2,4	2 642,6	-37,4	0,7
Nouvelle-Écosse	4 336,3	-24,5	1,2	6 657,5	-20,9	1,8
Territoires du Nord-Ouest	1 526,4	-34,7	0,4	2,0	-86,5	0,0
Île-du-Prince-Édouard	861,0	-2,0	0,2	41,3	-65,3	0,0
Yukon	128,6	-2,6	0,0	76,2	-17,2	0,0
Nunavut	4,0	-83,0	0,0	49,8	56,2	0,0
Total	359 700,3	-25,6	100,0	365 151,4	-15,9	100,0

Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI, avec des données de Statistique Canada

12,0 milliards de dollars – le seul grand groupe à avoir fait des gains l'an dernier. Les avancées se retrouvent du côté des aéronefs et matériel connexe, où les exportations ont progressé de 776,5 millions de dollars. Ces gains ont été en partie annulés par des reculs du côté du matériel ferroviaire et des navires et bateaux, dont les exportations ont fléchi de 244,6 millions de dollars et de 196,9 millions de dollars, respectivement.

Les gains observés dans les exportations d'aéronefs et de matériel connexe ont touché principalement les aéronefs (909,0 millions de dollars), appuyés par une hausse de 136,4 millions de dollars des exportations de pièces d'aéronefs. En revanche, les exportations d'appareils de lancement et d'entraînement aérien au sol ont régressé de 267,0 millions de dollars, limitant la progression d'ensemble. Les ventes d'aéronefs ont tendance à être nominale-ment élevées et concentrées en raison de la longue durée de vie et des coûts élevés de ce type de matériel. Par conséquent, en 2009, il n'y a pas eu de suite aux ventes de quelque 292,5 millions de dollars faites l'année précédente à l'Uruguay, au Yémen et à la Suède. Les

producteurs canadiens ont toutefois recruté huit nouveaux clients en 2009, engendrant de nouvelles ventes totalisant 531,9 millions de dollars. Pour les autres clients établis, les producteurs canadiens ont accru leurs exportations vers l'Allemagne (320,2 millions de dollars), le Danemark (277,9 millions de dollars) et le Royaume-Uni (138,8 millions de dollars), tandis que les exportations vers les États-Unis chutaient de 345,2 millions de dollars l'an dernier.

Du côté des importations, les pertes étaient assez généralisées, les importations d'aéronefs et de matériel connexe reculant de 1,3 milliard de dollars et les importations de matériel ferroviaire et de navires et bateaux perdant, respectivement, 356,6 millions de dollars et 300,2 millions de dollars.

Le recul des importations de navires et bateaux a été dominé par une baisse de 304,2 millions de dollars des importations de yachts et autres embarcations de plaisance.

Du côté du matériel ferroviaire, les progrès enregistrés dans les wagons autopropulsés et non autopropulsés ont été annulés par des

pertes plus importantes dans les importations de locomotives et de pièces, ce qui explique la baisse globale dans cette catégorie.

La diminution de 1,4 milliard de dollars des importations d'aéronefs est supérieure à la totalité du recul des importations d'aéronefs et matériel connexe. Ce recul a été en partie annulé par une augmentation de 118,9 millions de dollars des importations de pièces.

Le commerce au niveau des provinces et des territoires

Le commerce canadien de marchandises était en baisse dans toutes les provinces et territoires, sauf pour les importations au Nunavut, qui ont bondi de 56,2 p. 100, soit 17,9 millions de dollars.

L'Ontario est peut-être la province qui a été la plus durement touchée par le ralentissement mondial, absorbant le tiers du recul total des exportations de marchandises du Canada en 2009 et près la moitié de la baisse des importations de marchandises. Dans l'ensemble, les exportations de l'Ontario ont chuté de 41,2 milliards de dollars (21,8 p. 100), à 147,7 milliards de dollars, tandis que les importations étaient en baisse de 33,9 milliards de dollars (14,0 p. 100), à 208,4 milliards de dollars (tableau 5-2). Du côté des exportations, le tiers de la baisse (14,8 milliards de dollars) provient du secteur de l'automobile. Les autres pertes importantes se retrouvent du côté des machines et du matériel (mécaniques et électriques) (5,6 milliards de dollars), du nickel (3,0 milliards de dollars), du fer et de l'acier (2,9 milliards de dollars) et de l'énergie (2,4 milliards de dollars). De façon similaire, le recul des importations de l'Ontario a été plus particulièrement prononcé du côté des produits de l'automobile, des machines et du matériel et de l'énergie. Ensemble, ces trois catégories représentent quelque 70 p. 100 de la baisse totale des importations de la province.

Les exportations de l'Alberta ont chuté presque autant que celles de l'Ontario (40,4 milliards de dollars), perdant ainsi 36,5 p. 100 de leur valeur entre 2008 et 2009. Les quatre cinquièmes environ du repli proviennent du secteur de l'énergie, où les pertes ont été assez également réparties entre le pétrole brut et le gaz naturel. Comme nous

l'avons déjà souligné, une bonne partie de la baisse est liée aux corrections de prix survenues dans ce secteur, bien que les volumes aient aussi diminué légèrement. Les importations en Alberta étaient en baisse de 4,3 milliards de dollars (19,3 p. 100), à 17,8 milliards de dollars. La réduction des activités dans le secteur de l'énergie s'est traduite par une baisse de 0,9 milliard de dollars de la demande d'importations de fer et d'acier et de produits connexes. Les importations de machines et matériel électriques et non électriques étaient en recul de 0,7 milliard de dollars, tandis que les importations de véhicules chutaient de 0,6 milliard de dollars par rapport à 2008.

Les prix moins élevés de l'énergie ont aussi eu un impact sur le commerce à Terre-Neuve-et-Labrador, où la baisse de 5,5 milliards de dollars des exportations d'énergie explique environ 90 p. 100 du recul général de 6,1 milliards de dollars des exportations de la province. De même, les prix plus faibles ont réduit les importations d'énergie d'un peu plus de 1,6 milliard de dollars, ce qui explique la totalité de la baisse de 1,6 milliard de dollars des importations de marchandises de la province.

Partout au Canada, le recul des prix internationaux de l'énergie a eu un effet sur les échanges de produits énergétiques. En Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, l'énergie représente entre 61,4 p. 100 et 77,9 p. 100 de la baisse des exportations provinciales; du côté des importations, ces produits expliquent plus du quart du recul observé en Nouvelle-Écosse et la totalité du recul au Nouveau-Brunswick. Bien que l'énergie ait eu peu d'impact sur les importations, au Manitoba, ce secteur explique environ le cinquième de la baisse des exportations de la province, tandis qu'en Saskatchewan, la proportion atteint environ la moitié. En Colombie-Britannique, l'énergie est à l'origine du tiers de la baisse des exportations provinciales et du cinquième de la baisse des importations. Du côté des territoires, l'énergie explique environ 90 p. 100 du recul des importations dans les Territoires du Nord-Ouest et la totalité de la baisse des importations au Yukon.

À l'Île-du-Prince-Édouard, les exportations de fruits de mers frais et préparés et de fruits et légumes frais ont chuté de 61,8 millions de dollars, entraînant à la baisse les exportations de la province; celles-ci ont régressé de 2,0 p. 100 (17,1 millions de dollars), à 861,0 millions de dollars.

Les exportations de céréales ont fléchi de 17,6 p. 100 au Manitoba et de 18,8 p. 100 en Saskatchewan, représentant à peu près 10 p. 100 de la baisse des exportations de ces provinces. Le blé explique à lui seul plus de la moitié du recul dans chacune des provinces. En Saskatchewan, les exportations de potasse ont chuté de 2,4 milliards de dollars, expliquant une autre tranche de 30 p. 100 du recul des exportations de la province.

En Colombie-Britannique, la faiblesse du marché de l'habitation aux États-Unis est à l'origine de la baisse de 1,2 milliard de dollars des exportations de bois d'œuvre, tandis que les exportations de pâte et papier reculaient d'un montant équivalent. Ensemble, ces trois catégories expliquent un peu plus de 30 p. 100 du recul des exportations de la province en 2009.

Du côté des importations, au-delà de l'énergie, la baisse des importations de machines et de matériel (mécaniques et électriques) et de véhicules a réduit dans une proportion de 40 à 60 p. 100 les importations au Manitoba, en Saskatchewan et en Colombie-Britannique. En Alberta, les importations moins élevées de ces produits ont abaissé les importations provinciales de 30 p. 100 par rapport à leurs niveaux de 2008.

Enfin, au Québec, la baisse des exportations était généralisée, les reculs les plus notables étant survenus dans les produits énergétiques, le bois d'œuvre, la pâte, le papier, les plastiques et le fer et l'acier et leurs produits. Cependant, c'est dans le secteur des machines et du matériel (2,2 milliards de dollars) et celui de l'aluminium (2,9 milliards de dollars) où la contraction des exportations a été la plus forte. Les prix moins élevés de l'énergie ont abaissé les importations provinciales de 9,5 milliards de dollars, soit 61,5 p. 100 du total.

Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement

La crise économique mondiale a eu une incidence profonde sur les entrées d'investissement étranger direct (IED), qui ont régressé de 38,7 p. 100 (657,1 milliards de dollars É.-U.) en 2009, à un peu plus de 1 billion de dollars É.-U. Cela représente environ la moitié de la valeur des entrées d'IED avant la crise, qui totalisaient un peu moins de 2 billions de dollars É.-U. en 2007. Au Canada, les flux d'investissement entrant et sortant ont aussi été touchés, mais ils ont commencé à remonter dans la seconde moitié de 2009.

Malgré les conditions économiques difficiles, les sorties d'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) durant la seconde moitié de l'année avaient presque retrouvé leurs niveaux d'avant la crise, reflétant la performance économique relativement robuste du Canada. Bien que le stock d'IDCE ait fléchi en 2009, le recul est entièrement imputable à la réévaluation découlant de la montée du dollar canadien.

Par ailleurs, la baisse des entrées d'IED au Canada en 2009 a été plus importante que celle enregistrée à l'échelle mondiale, en raison des entrées élevées d'IED en 2007 et 2008 liées à des fusions et acquisitions dans les industries de ressources. Les entrées d'IED ont aussi redémarré durant la seconde moitié de l'année, mais elles demeurent inférieures aux niveaux atteints avant la crise. Le stock d'IED entrant au Canada n'a augmenté que marginalement en 2009, ce qui est en partie attribuable à la faible croissance de l'investissement aux États-Unis, la plus importante source d'IED au Canada. La baisse de l'investissement en provenance des États-Unis, s'ajoutant à la forte croissance de celui venant d'autres économies

qui sont des sources d'investissement, a entraîné une diversification croissante parmi les pays qui détiennent des stocks d'IED au Canada. Les stocks d'IED entrant au Canada provenant de la Chine ont grimpé de plus des deux tiers en 2009, principalement en raison des investissements chinois dans le secteur des ressources au Canada.

Dans une perspective sectorielle, les parts des stocks d'investissement entrant et sortant qui reviennent à la fabrication ont continué de fléchir en 2009, alors que l'énergie et les mines ont progressé, traduisant l'importance de ce secteur dans l'économie canadienne. Les industries des finances et des assurances dominent toujours les stocks d'IDCE et représentent aujourd'hui plus de 40 p. 100 du total.

Flux de capitaux et d'investissement direct dans le monde

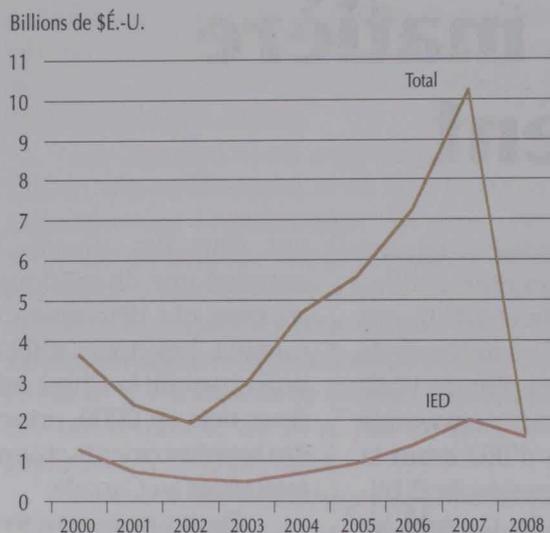
L'intégration croissante des marchés de capitaux à l'échelle mondiale a joué un rôle de premier plan dans le phénomène de la mondialisation ces dernières décennies, les investissements transfrontières totaux¹ augmentant de façon spectaculaire tant dans les économies développées que dans les économies en développement. Cependant, les flux nets de capitaux transfrontières ont dégringolé en 2008² (83,9 p. 100) en raison de la crise financière qui a sévi dans le monde et de l'incertitude concomitante des marchés financiers; quelques pays, notamment le Royaume-Uni, ont enregistré une sortie nette de capitaux pour l'année.

L'investissement étranger direct (IED) s'est révélé la forme la plus stable de mouvement de capitaux tout au long de la crise

1 Ce qui englobe l'investissement direct, les placements de portefeuille, les autres flux d'investissement, dont les prêts et dépôts bancaires, et les avoirs de réserve.

2 Année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles.

FIGURE 6-1
Entrées mondiales de capitaux*

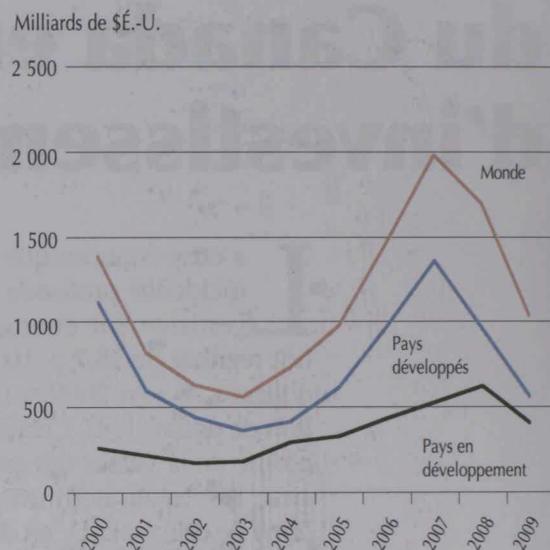


Données : FMI, Global Financial Stability Report et Statistiques financières internationales. Le total ne tient pas compte de Taïwan.

*Comprend l'investissement direct, les placements de portefeuille et les autres flux d'investissement (y compris les prêts et dépôt bancaires) et les avoirs de réserve.

(figure 6-1). L'année 2007 a marqué un sommet pour les flux d'investissement direct dans le monde, qui ont atteint 1,98 billion de dollars É.-U. avant de chuter de 14,2 p. 100 en 2008, à 1,7 billion de dollars É.-U., et de perdre encore 38,7 p. 100 en 2009 pour s'établir à un peu plus de 1 billion de dollars É.-U. C'est là un revirement spectaculaire par rapport à la situation qui prévalait il y a quelques années : les flux d'IED mondiaux ont plus que doublé entre 2004 et 2007 sous l'effet de la forte expansion de l'économie mondiale, de la hausse des bénéfices des entreprises, de la montée de la valeur des actions, de la croissance des avoirs privés et des fonds de couverture, et du rôle croissant des organismes d'investissement publics dans les économies émergentes. La sévérité de l'impact de la crise financière ressort aussi clairement de l'interruption abrupte de décennies de croissance continue des stocks mondiaux d'IED, qui ont reculé de 4,8 p. 100 en 2008, à 14,9 billions de dollars É.-U.³

FIGURE 6-2
Entrées mondiales d'IED



Données : CNUCED. Le total mondial englobe les pays développés, en développement et en transition (non montrés).

Le recul des flux d'IED observé en 2009 a été fortement influencé par la baisse soudaine des fusions et acquisitions transfrontières, responsable de 71,0 p. 100 du repli total. Cela s'est traduit par une hausse marquée de la part de l'IED représenté par les nouveaux investissements, qui a atteint 76,9 p. 100 en 2009 (figure 6-3).

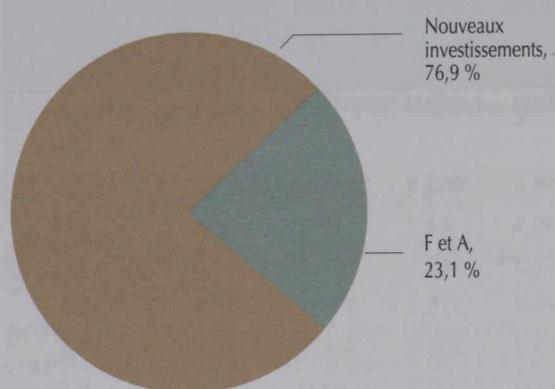
Les entrées d'IED dans les pays développés ont le plus régressé, chutant de 41,2 p. 100 en 2009, à 565,6 milliards de dollars É.-U. (tableau 6-1). Cependant, contrairement à 2008, les flux en direction des économies en développement ont aussi régressé en 2009, soit de 34,7 p. 100, à 405,5 milliards de dollars É.-U. alors que le ralentissement économique se propageait partout dans le monde. Malgré cette baisse, la part de l'IED mondial allant aux pays en développement a continué de progresser pour atteindre 39,0 p. 100, contre 36,6 p. 100 en 2008.

Parmi les économies développées, le Royaume-Uni et les États-Unis se démarquent par l'ampleur de leurs pertes, les entrées d'IED dégringolant de 92,7 p. 100 au Royaume-Uni, à 7,0 milliards de dollars É.-U., et de 57,0 p. 100

3 Données provenant de la base de données sur l'IED de la CNUCED.

FIGURE 6-3

Part des fusions et acquisitions dans les entrées mondiales d'IED, 2009



Données : CNUCED, Global Investment Trends Monitor, 19 janvier 2010.

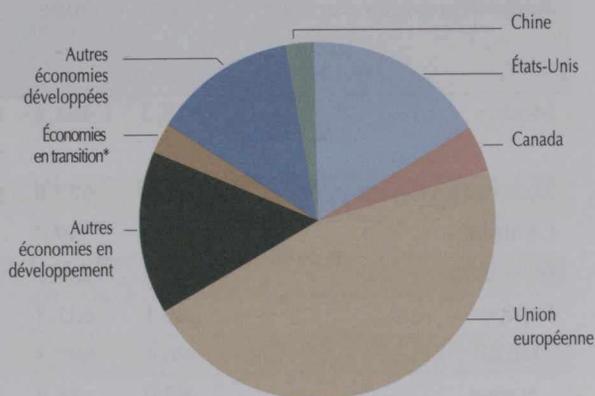
aux États-Unis, à 135,9 milliards de dollars É.-U. Ensemble, ces deux pays sont responsables de 41,1 p. 100 du repli mondial des entrées d'IED. Au Canada, les entrées d'IED ont aussi reculé plus fortement que la moyenne mondiale. La part des entrées mondiales détenue par le Canada a donc fléchi de 2,6 p. 100 en 2008 à 1,9 p. 100 en 2009.

Les entrées d'IED dans les pays de l'UE ont globalement enregistré une baisse plus modérée que la moyenne mondiale. Si l'on exclut le Royaume-Uni, le repli atteint tout juste 14,0 p. 100, ce qui est très loin de la contraction de 40 p. 100 des entrées mondiales. Deux grandes économies de l'UE, l'Italie et l'Allemagne, ont vu leurs entrées d'IED augmenter en 2009, soit de 75,5 p. 100 pour l'Italie, à 29,9 milliards de dollars É.-U., et de 40,7 p. 100 en Allemagne, à 35,1 milliards de dollars É.-U.

Les entrées d'IED en Asie et en Océanie⁴ ont baissé proportionnellement moins que la moyenne mondiale, soit de 32,1 p. 100, à 264,1 milliards de dollars É.-U. Au sein de la région, les entrées d'IED en Chine se distinguent du fait qu'elles sont demeurées à peu près inchangées, cédant tout juste 2,6 p. 100 en 2009, pour s'établir à 90,0 milliards de dollars É.-U.; ce pays est devenu la seconde destination

FIGURE 6-4

Sorties mondiales d'investissement direct, 2008



Données : CNUCED.

*La catégorie régionale « Économies en transition » de la CNUCED comprend la Russie, la CEI et plusieurs pays d'Europe du Sud-Ouest.

des entrées d'IED en importance après les États-Unis. L'Inde a subi un recul plus important, les entrées d'IED diminuant de 19,0 p. 100, à 33,6 milliards de dollars É.-U.

Les entrées d'IED au Japon⁵ sont demeurées faibles en 2009 pour une économie de cette taille, affichant un sérieux recul de 53,4 p. 100, à tout juste 11,4 milliards de dollars É.-U. Cela équivaut à seulement 1,1 p. 100 des entrées mondiales; le Japon a représenté, en moyenne, 0,85 p. 100 des entrées mondiales d'IED depuis 2000.

Les entrées d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes ont régressé à 85,5 milliards de dollars É.-U., une baisse de 40,7 p. 100. Les entrées d'IED au Brésil étaient en forte baisse, soit de 49,5 p. 100, à 22,8 milliards de dollars É.-U. Les entrées d'IED au Mexique ont aussi reculé de 40,8 p. 100, à 13,0 milliards de dollars É.-U.

Les entrées d'IED en Afrique ont aussi diminué, fondant de 36,2 p. 100, à 55,9 milliards de dollars É.-U. Bien qu'il s'agisse d'une baisse significative par rapport à 2008, ce niveau demeure beaucoup plus élevé qu'avant 2006, l'Afrique ayant profité d'une expansion considérable des entrées d'IED depuis 2000. Au sein du continent, les flux entrant en Égypte

4 Les données agrégées par pays de la CNUCED ont servi à présenter les entrées mondiales d'IED.

5 À noter que les données agrégées de la CNUCED pour l'Asie et l'Océanie excluent le Japon.

TABLEAU 6-1

 Entrées mondiales d'IED, certaines régions et économies, 2005-2009
 (milliards \$É.-U. et pourcentage)

Région/économie d'accueil	2005	2006	2007	2008	2009	Croissance 2008/2009 (%)	Part des entrées mon. en 2009 (%)
Monde	973,3	1 461,1	1 978,8	1 697,4	1 040,3	-38,7	100,0
Économies développées	613,1	972,8	1 358,6	962,3	565,6	-41,2	54,4
Canada ^a	25,7	59,8	108,4	44,7	19,3	-56,8	1,9
États-Unis	104,8	237,1	271,2	316,1	135,9	-57,0	13,1
Europe	506,1	631,7	899,6	518,3	373,5	-27,9	35,9
UE 27	498,4	590,3	842,3	503,5	356,7	-29,2	34,3
France	85,0	78,2	158,0	100,7	65,0	-35,5	6,2
Allemagne	47,4	57,1	56,4	24,9	35,1	40,7	3,4
Italie	20,0	39,2	40,2	17,0	29,9	75,5	2,9
Pays-Bas	47,8	7,5	118,4	-3,5	37,8	--	3,6
Royaume-Uni	176,0	156,2	183,4	96,9	7,0	-92,7	0,7
Japon	2,8	-6,5	22,5	24,4	11,4	-53,4	1,1
Économies en développement	329,3	433,8	529,3	620,7	405,5	-34,7	39,0
Asie et Océanie	214,0	283,4	332,7	388,7	264,1	-32,1	25,4
Chine*	72,4	72,7	83,5	92,4	90,0	-2,6	8,7
Hong Kong	33,6	45,1	54,4	63,0	36,0	-42,8	3,5
Inde	7,6	20,3	25,1	41,6	33,6	-19,0	3,2
Amérique latine et Caraïbes	77,1	93,3	127,5	144,4	85,5	-40,7	8,2
Brésil	15,1	18,8	34,6	45,1	22,8	-49,5	2,2
Chili	7,0	7,3	12,6	16,8	12,9	-23,0	1,2
Mexique	21,9	19,3	27,3	21,9	13,0	-40,8	1,2
Afrique	38,2	57,1	69,2	87,6	55,9	-36,2	5,4
Russie	12,9	29,7	55,1	70,3	41,4	-41,1	4,0

 Sources : CNUCED, *World Investment Report 2009* et *Global Investment Trends Monitor* janvier 2010.

a Les données de 2009 pour le Canada n'étant pas disponibles auprès de la CNUCED, les entrées d'IED au Canada pour 2009 ont été calculées à l'aide des données de Statistique Canada converties en dollars É.-U. au taux de change annuel moyen.

* Ne comprend pas les finances.

ont fléchi de 13,9 p. 100 sur l'année pour se situer à 8,2 milliards de dollars É.-U., tandis qu'en Afrique du Sud ils ont reculé encore plus, soit de 24,6 p. 100, pour s'établir à 6,8 milliards de dollars É.-U.

Les entrées d'IED dans les pays du Sud-Est de l'Europe et de la Communauté des États indépendants ont régressé de 39,4 p. 100, à 69,3 milliards de dollars É.-U. La Russie est le

principal pays d'accueil des entrées d'IED dans ce groupe; elles y ont reculé de 41,1 p. 100 en 2009, totalisant 41,4 milliards de dollars É.-U.

Les économies développées ont continué de dominer les sorties d'investissement direct dans le monde en 2008⁶, fournissant 81,1 p. 100 de celles-ci (voir la figure 6-4); néanmoins, la part des pays en développement poursuit sa progression. L'UE a été la plus

6 Année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles.

importante source de sorties d'IED, avec une part de 45,1 p. 100, tandis que les États-Unis sont le premier pays fournisseur d'IED, avec une part de 16,8 p. 100. Malgré l'augmentation de l'investissement direct de la Chine à l'étranger, la part de ce pays dans les sorties totales demeure faible, à 2,8 p. 100 – ce qui est inférieur à la part de 4,2 p. 100 détenue par le Canada.

La performance du Canada au chapitre de l'investissement direct

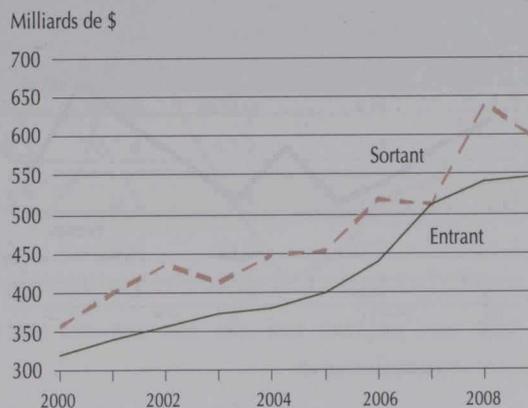
L'IED procure des avantages aux entreprises canadiennes grâce à des transferts de connaissances, de technologies et de compétences, et une augmentation des échanges liés à l'investissement, des facteurs qui contribuent tous à améliorer la productivité et la compétitivité du Canada. L'IED représente aussi une façon pour les entreprises canadiennes de s'intégrer aux chaînes de valeurs mondiales.

La crise financière mondiale a durement fait sentir ses effets dans la seconde moitié de 2008, entraînant une forte baisse des flux d'IED entrant et sortant, un ralentissement de la croissance des stocks d'investissement direct entrant et, en conséquence du rajustement des valeurs découlant de l'évolution des taux de change, une baisse marquée des stocks d'IDCE en 2009. Le Canada a enregistré une croissance significative de ses stocks d'IED entrant et sortant au cours des 25 dernières années. Avant le ralentissement de l'économie mondiale, l'investissement entrant a connu une accélération spectaculaire de 2004 à 2007 sous l'effet de l'expansion des fusions et acquisitions transfrontières, d'une solide croissance économique et de l'investissement dans le secteur des ressources.

En dépit d'une conjoncture économique difficile, les stocks d'investissement entrant au Canada ont crû légèrement en 2009 (1,6 p. 100, à 549,4 milliards de dollars É.-U.), un rythme plus lent qu'au cours des années précédentes (figure 6-5). Le stock d'IDCE a fléchi de 7,5 p. 100 (48,4 milliards de dollars) en 2009, pour s'établir à 593,3 milliards de dollars. La totalité de la baisse de la valeur du stock d'IDCE en 2009 est toutefois imputable au rajustement des valeurs découlant de l'appréciation du dollar canadien par rapport à de

FIGURE 6-5

Stocks d'IED entrant et sortant du Canada



Données : Statistique Canada

nombreuses autres monnaies (notamment le dollar É.-U.). Cette appréciation a soustrait 72 milliards de dollars (environ 11 p. 100) du solde global de l'investissement direct du Canada à l'étranger. Si l'on fait abstraction de ce rajustement, l'IDCE aurait augmenté de quelque 23,7 milliards de dollars.

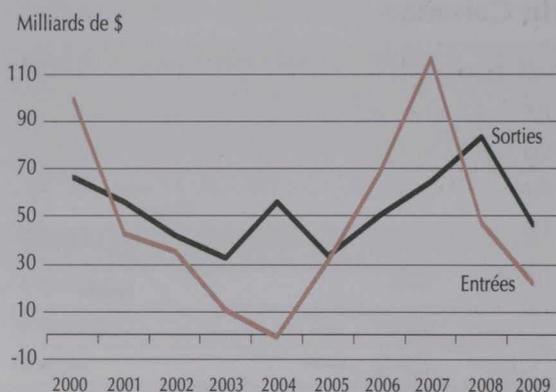
En dépit de la baisse de la valeur mesurée du stock d'IDCE, le Canada a maintenu un solde net positif au chapitre de l'investissement direct (la différence entre l'IDCE et l'IED au Canada) de l'ordre de 43,9 milliards de dollars, bien que celui-ci soit en recul par rapport au niveau de 100,8 milliards de dollars enregistré en 2008. Pour la treizième année d'affilée, l'IDCE a dépassé l'IED entrant au Canada en 2009, faisant de ce dernier un exportateur net de capitaux depuis le milieu des années 1990. Le solde net de l'investissement direct du Canada avec les États-Unis est devenu positif pour la première fois en 2008 (14,2 milliards de dollars), puis est redevenu négatif (-27,0 milliards de dollars) en 2009 sous l'effet de l'appréciation du dollar canadien.

Les flux d'IED entrant au Canada

Pour la deuxième année d'affilée, le Canada a enregistré une forte baisse de ses entrées d'IED, qui ont régressé de 53,7 p. 100 à 22,1 milliards de dollars (figure 6-6). Cela représente une baisse de 81,0 p. 100 par rapport au sommet de 2007, où les entrées d'IED avaient

FIGURE 6-6

Flux d'investissement direct du Canada

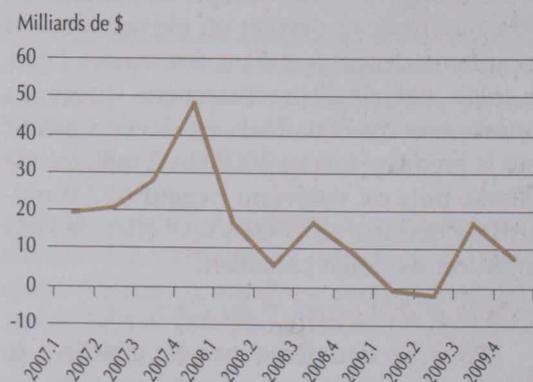


Données : Statistique Canada

grimpé à 116,4 milliards de dollars, poursuivant ainsi le profil de volatilité observé durant les années 2000. Les statistiques trimestrielles sur l'IED montrent un regain modeste des entrées au Canada dans la seconde moitié de 2009 (figure 6-7). Cela constitue une amélioration marquée par rapport aux flux négatifs enregistrés au cours des deux premiers trimestres (désinvestissement), mais les entrées demeurent bien en-deçà du niveau moyen observé au cours de la décennie 2000. Les reculs survenus en 2008 et 2009 sont en partie attribuables à la baisse des acquisitions étrangères de grandes entreprises canadiennes dans le secteur des mines et de l'énergie (figure 6-8)

FIGURE 6-7

Entrées trimestrielles d'IED au Canada



Données : Statistique Canada

7 À noter que tous ces investissements ne correspondent peut-être pas à la définition d'un investissement direct (ou pourraient constituer un investissement direct, mais à une valeur différente de celle publiée ou du prix de vente du marché); par conséquent, ils ne sont pas directement comparables aux statistiques officielles sur l'investissement direct.

FIGURE 6-8

Acquisitions étrangères d'entreprises canadiennes (de plus de 5 milliards \$)

Année	Valeur déclarée (M\$)	Cible	Acquéreur
2009	8 270	Addax Petroleum Corp	Sinopec International Corporation
2008	5 900	Duvernay Oil Corp	Royal Dutch Shell plc
	5 000	Prime West Energy Trust	Abu Dhabi National Energy Company
2007	39 834	Alcan Inc.	Rio Tinto plc
	8 521	Ipsco Inc.	SSAB Svenskt Stal Aktiefond
	7 054	Western Oil Sands Inc.	Marathon Oil Corporation*
	7 034	Novelis	Hindalco Industries Limited

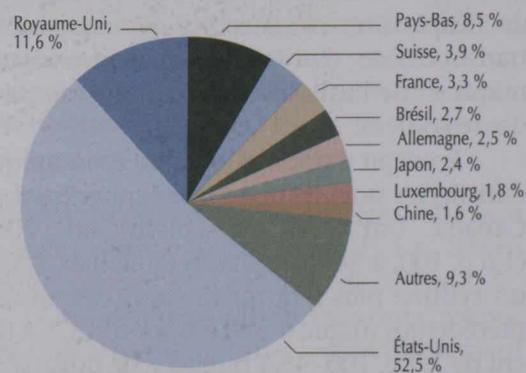
Source : FP Infomart.

* Partenaire canadien présent

comparativement à 2007, où il y a avait eu un certain nombre de ventes hautement médiatisées⁷. Bien que les entrées soient en baisse par rapport aux sommets des années récentes, elles demeurent néanmoins supérieures aux planchers atteints en 2003 et 2004.

FIGURE 6-9

Parts de l'IED au Canada en 2009



Données : Statistique Canada

TABLEAU 6-2

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

Région	2004	2008	2009	Part en 2004 (%)	Part en 2009 (%)	Croissance 2008/2009 (%)	Croissance 2004/2009 (%) ^a
Monde	379,5	540,8	549,4	100,0	100,0	1,6	7,7
Amérique du Nord et Caraïbes	248,0	288,5	292,5	65,4	53,2	1,4	3,4
Amérique du Sud et Amérique centrale	2,0	14,8	15,3	0,5	2,8	3,4	50,4
Europe	110,0	188,2	187,0	29,0	34,0	-0,7	11,2
Afrique	0,5	1,8	1,8	0,1	0,3	2,5	28,3
Asie/Océanie	19,0	47,5	52,7	5,0	9,6	11,0	22,7
Dix principales sources							
États-Unis	243,3	283,5	288,3	64,1	52,5	1,7	3,4
Royaume-Uni	25,3	66,8	63,5	6,7	11,6	-5,0	20,2
Pays-Bas	20,0	49,2	46,5	5,3	8,5	-5,4	18,4
Suisse	7,8	20,9	21,2	2,1	3,9	1,2	22,0
France	33,4	17,6	18,2	8,8	3,3	3,3	-11,4
Brésil	1,9	14,4	14,8	0,5	2,7	3,3	51,5
Allemagne	7,6	13,9	13,9	2,0	2,5	0,1	12,9
Japon	9,9	12,9	13,1	2,6	2,4	2,0	5,7
Luxembourg	2,9	7,0	9,9	0,8	1,8	41,1	27,3
Chine	0,1	5,2	8,9	0,0	1,6	69,0	139,2
Économies émergentes							
Inde	0,1	2,7	3,0	0,0	0,5	11,4	100,4
Russie	..	0,1	0,4	..	0,1	165,2	..

Données : Statistique Canada

a) Taux de croissance annuel moyen composé

Dans une perspective internationale, la baisse des entrées d'IED au Canada a été plus importante proportionnellement que dans le reste du monde. En 2009, la part des entrées mondiales d'IED détenue par le Canada a fléchi pour la deuxième année consécutive, à 1,9 p. 100. Cela est inférieur à la part du Canada dans le PIB mondial (2,3 p. 100) et constitue un recul important par rapport à la part qu'il détenait en 2007 (5,5 p. 100) et en 2008 (2,6 p. 100).

Composition régionale du stock d'IED entrant au Canada

Les investisseurs américains détiennent un peu plus de la moitié du stock d'IED entrant au Canada, avec une part de 52,5 p. 100, soit 288,3 milliards de dollars (tableau 6-2 et figure

6-9); cela représente une baisse en regard de la part des deux tiers que détenait ce pays il y a cinq ans. La tendance récente d'une faible croissance de l'investissement en provenance des États-Unis s'est poursuivie en 2009; l'augmentation n'a été que de 1,7 p. 100 et le taux de croissance annuel sur cinq ans n'est que de 3,4 p. 100 (en comparaison de 7,7 p. 100 pour l'ensemble des pays). Cette tendance a entraîné une baisse de la part de l'investissement direct au Canada détenue par les États-Unis, qui atteignait 64,1 p. 100 en 2004. La part des États-Unis a fléchi au profit de celle des investisseurs du Royaume-Uni (gain de 4,9 points de pourcentage) et d'Asie-Océanie (gain de 4,6 points de pourcentage).

En 2009, le stock d'IED provenant de l'UE a diminué de 1,2 p. 100, à 163,7 milliards de dollars. Malgré cette baisse, les pays européens comptaient toujours six pays parmi les dix principales sources d'IED au Canada et détenaient 34,0 p. 100 du stock d'IED entrant au pays. Le Royaume-Uni est demeuré la deuxième source d'IED en importance au Canada, en dépit d'un recul de 5,0 p. 100 (3,4 milliards de dollars), à 63,5 milliards de dollars. Le stock d'IED provenant des Pays-Bas a également reculé de 5,4 p. 100, à 46,5 milliards de dollars, tandis que celui du Luxembourg a bondi de 41,1 p. 100, à 9,9 milliards de dollars. Les investissements venant de France ont progressé à un rythme plus modeste, soit de 3,3 p. 100, pour atteindre 18,2 milliards de dollars, tandis que le stock d'investissement provenant d'Allemagne est demeuré stable à 13,9 milliards de dollars.

L'IED provenant d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale a continué de croître en 2009, bien qu'à un rythme inférieur à celui des années précédentes, progressant de 3,4 p. 100, à 15,3 milliards de dollars. L'IED venant de cette région a connu une expansion spectaculaire ces dernières années, avec un taux annuel de croissance de 50,4 p. 100 sur cinq ans. Cette progression est presque entièrement attribuable à l'investissement du Brésil, qui détient 96,9 p. 100 du stock d'IED de cette région au Canada. Le Brésil demeure au sixième rang des pays investisseurs au Canada et devance tous les autres pays du groupe BRIC et les économies en développement ou émergentes au chapitre de l'investissement direct au Canada.

Les investisseurs d'Asie et d'Océanie dominant toujours le tableau de la croissance en 2009, avec un gain de 11,0 p. 100 malgré le ralentissement économique, portant le stock total de cette région au Canada à 52,7 milliards de dollars. Le Japon demeure le plus important investisseur de cette région, avec une part de 24,9 p. 100 du stock d'IED des pays d'Asie et d'Océanie au Canada, après avoir enregistré une croissance de 2,0 p. 100 en 2009, à 13,1 milliards de dollars. Néanmoins, la part du Japon a reculé de façon spectaculaire depuis quelques années – elle s'établissait à 52,4 p. 100 en 2004 – en raison de l'expansion des investissements au Canada des économies émer-

gentes d'Asie, en particulier la Chine. Le stock d'investissement direct de la Chine a grimpé de 69,0 p. 100 en 2009, à 8,9 milliards de dollars, en partie à cause des fusions et acquisitions survenues dans les secteurs de l'énergie et des mines. Cette progression est remarquable puisque la Chine ne possédait que 113 millions de dollars d'investissement direct au Canada en 2004. L'investissement provenant des Émirats arabes unis a aussi progressé, passant d'un niveau presque négligeable il y a quelques années à 4,4 milliards de dollars en 2009, bien que le gain n'ait été que de 1,9 p. 100 sur l'année précédente.

Le stock d'IED provenant des pays africains a augmenté de façon marginale en 2009, pour atteindre 1,8 milliard de dollars. Avec peu de changement d'une année sur l'autre, l'investissement venant d'Afrique a tout de même progressé de façon notable depuis 2004, alors que le stock d'investissement n'était que de 532 millions de dollars.

Composition sectorielle du stock d'IED entrant

En 2009, l'investissement direct entrant a peu progressé dans la plupart des industries, à l'exception du transport et de l'entreposage, où le taux de croissance a atteint 123,0 p. 100 pour atteindre 8,9 milliards de dollars (tableau 6-3). La croissance de l'IED dans les secteurs des mines et de l'extraction pétrolière et gazière a ralenti en 2009 après plusieurs années de forte croissance – le taux de croissance annuel moyen sur cinq ans a atteint 15,2 p. 100. Le stock d'IED dans le secteur de l'extraction pétrolière et gazière et des services de soutien connexes a augmenté de 2,7 p. 100 en 2009, à 78,8 milliards de dollars, ce qui représente une part de 14,4 p. 100 de l'ensemble des industries (près du double de la part de ce secteur en 2000). Dans l'intervalle, l'industrie minière, qui avait bénéficié d'une solide croissance depuis 2000, n'a progressé que de 0,6 p. 100 en 2009, à 25,4 milliards de dollars. Au sein des industries des mines et de l'énergie, on observe de grandes variations dans les parts de l'IED, le stock détenu par les États-Unis augmentant de 3,6 milliards de dollars, tandis que le stock détenu par les économies émergentes et développées hors de l'OCDE et de l'UE a progressé

TABLEAU 6-3

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

	2008 (M\$)	2009 (M\$)	Part en 2009 (%)	Croissance 2008/2009 (%)	Croissance 2004/2009 (%) ^a
Ensemble des industries	540 830	549 400	100,0	1,6	7,7
Fabrication	194 317	195 151	35,5	0,4	6,8
Métaux de première fusion	41 406	38 679	7,0	-6,6	41,5
Produits chimiques	28 658	30 048	5,5	4,9	4,9
Matériel de transport	24 914	25 436	4,6	2,1	1,0
Pétrole et charbon	29 638	31 027	5,6	4,7	15,6
Papier et produits du bois	11 765	11 049	2,0	-6,1	-1,5
Mines et extraction pétrolière et gazière	102 033	104 272	19,0	2,2	15,2
Extraction pétrolière et gazière et activités de soutien	76 764	78 840	14,4	2,7	12,7
Mines	25 268	25 432	4,6	0,6	25,8
Transport et entreposage	3 991	8 901	1,6	123,0	30,2
Finances et assurances	73 082	71 936	13,1	-1,6	6,5
Gestion d'entreprises	59 657	59 931	10,9	0,5	2,7
Technologies de l'information et des communications	20 932	21 561	3,9	3,0	1,6
Autres	86 818	87 648	16,0	1,0	7,8

Données : Statistique Canada

^a Taux de croissance annuel moyen composé

de 3,8 milliards de dollars et que le stock du Royaume-Uni a diminué de 4,4 milliards de dollars.

La fabrication demeure la plus importante industrie de destination de l'investissement direct, mais elle n'a progressé que marginalement en 2009, soit de 0,4 p. 100, à 195,2 milliards de dollars. La part de l'investissement direct allant dans la fabrication a constamment reculé dans les années 2000, ne représentant plus que 35,5 p. 100 en 2009, contre 48,4 p. 100 en 2000. Le déclin est généralisé, mais dominé par la fabrication de boissons et de produits du tabac (-7,0 points de pourcentage), d'ordinateurs et de matériel électronique (-4,2 points de pourcentage), de matériel électrique (-2,9 points de pourcentage) et de matériel de transport (-2,9 points de pourcentage). Le recul du secteur de la fabrication aurait été encore plus marqué n'eût été d'une hausse de l'investissement direct dans la fabrication des métaux de première transformation (5,3 points de pourcentage) imputable

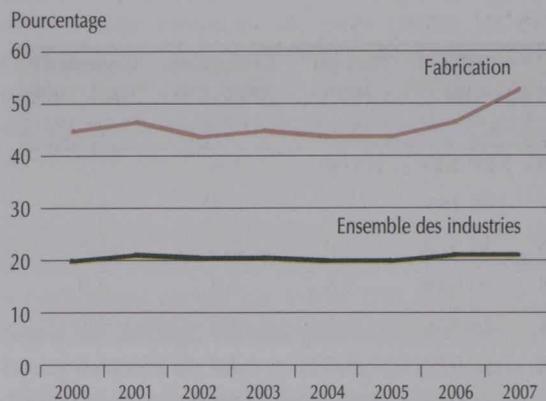
aux importantes fusions et acquisitions survenues en 2007, et de la croissance stable des produits du pétrole et du charbon (2,8 points de pourcentage).

Les filiales étrangères au Canada

Des renseignements sur les filiales sous contrôle étranger au Canada sont recueillis aux termes de la *Loi sur les déclarations des personnes morales* (LDPM) et ils fournissent de l'information supplémentaire sur les filiales étrangères au-delà des données sur l'IED. Les mesures de l'actif obtenues par le biais de la LDPM comprennent les sources de fonds au Canada, ce qui donne une mesure plus étendue des intérêts étrangers; en outre, la LDPM fournit des renseignements sur les ventes, l'emploi, la taille de l'entreprise et la rentabilité, des données non disponibles dans les statistiques sur l'investissement direct. Entre autres, cela permet de comparer la performance des entreprises sous contrôle étranger à celle des entreprises nationales dans l'économie canadienne.

FIGURE 6-10

Actif sous contrôle étranger au Canada



Données : Statistique Canada, *Loi sur les déclarations des personnes morales*

En 2007⁸, les entreprises sous contrôle étranger représentaient 21,3 p. 100 de l'ensemble des avoirs des sociétés au Canada et 29,4 p. 100 de leurs recettes d'exploitation, et elles engendraient 26,2 p. 100 de tous les bénéfices d'exploitation⁹. En dépit de fortes augmentations du stock d'IED entrant au cours des dernières années, ces parts sont demeurées relativement stables (figure 6-10), ce qui signifie que les entreprises contrôlées par des intérêts canadiens ont crû à un rythme à peu près similaire, maintenant la cadence avec les niveaux plus élevés d'investissement étranger dans l'économie canadienne.

Les entreprises étrangères actives au Canada ont une taille moyenne beaucoup plus grande que celle de leurs rivales de propriété canadienne (tableau 6-4). Sur les quelque

1,34 million d'entreprises en exploitation au Canada en 2007, seulement 0,4 p. 100 étaient contrôlées par des intérêts étrangers. Cependant, les entreprises sous contrôle étranger représentaient 15,4 p. 100 des entreprises de taille moyenne et 39,7 p. 100 des grandes entreprises.

Par une forte marge, les États-Unis détiennent la part la plus élevée des actifs¹⁰ des entreprises sous contrôle étranger, soit 58,9 p. 100, bien que celle-ci ait reculé au cours des dernières années, après avoir atteint 66,1 p. 100 en 2002. Cette tendance était prévisible puisque la part de l'investissement direct des États-Unis au Canada a diminué au cours de cette période. Le Royaume-Uni, à 9,2 p. 100, et les Pays-Bas, à 5,6 p. 100, détiennent les parts les plus élevées après les États-Unis; ces trois pays représentaient près des trois quarts des actifs des entreprises sous contrôle étranger au Canada en 2007.

La répartition des entreprises sous contrôle étranger révèle une concentration dans certaines industries de fabrication, les mines et carrières, et l'extraction pétrolière et gazière (tableau 6-5). La part de la présence étrangère dans le secteur des finances et assurances est inférieure à la moyenne (15,6 p. 100 des actifs des entreprises)¹¹. Par contre, plus de la moitié (52,8 p. 100) des actifs manufacturiers au Canada en 2007 appartenaient à des intérêts étrangers (figure 6-10), la proportion la plus élevée de contrôle étranger dans les industries non financières canadiennes. Cette part est demeurée stable durant la plus grande partie de

TABLEAU 6-4

Contrôle étranger selon la taille de l'entreprise (nombre d'entreprises, 2007)

	Étranger	Canadien	Total	Part du contrôle étranger
Petites entreprises	5 763	1 324 566	1 330 329	0,4 %
Moyennes entreprises	1 111	6 095	7 206	15,4 %
Grandes entreprises	1 315	1 995	3 310	39,7 %

Données : Statistique Canada, *Loi sur les déclarations des personnes morales, 2007*

⁸ Année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles.

⁹ *Loi sur les déclarations des personnes morales*, Statistique Canada.

¹⁰ À l'exclusion des industries financières.

¹¹ Les « intermédiaires n'acceptant pas de dépôts » est l'un des volets de l'industrie financière qui affiche les niveaux les plus élevés de contrôle étranger, soit 59,5 p. 100. Les émetteurs de cartes de crédit sont un exemple d'entreprises entrant dans cette catégorie.

TABLEAU 6-5

Contrôle étranger de l'actif par industrie (non financière), 2007, en pourcentage

Fabrication	52,8
Mines et carrières (sauf pétrole et gaz) ¹	47,6
Commerce de gros	41,8
Extraction pétrolière et gazière et activités de soutien	38,5
Ensemble des industries non financières	27,1
Commerce de détail	22,8
Services d'hébergement et de restauration	18,3
Services d'administration, de gestion et d'assainissement des déchets	17,3
Services de réparation, d'entretien et services personnels	16,4
Arts, divertissements et loisirs	13,4
Services professionnels, scientifiques et techniques	12,6
Services publics	7,4
Immobilier, location et location-bail	10,2
Transport et entreposage	7,6
Industries de l'information et de la culture	6,4
Construction	4,7
Services d'éducation, de soins de santé et d'aide sociale	1,7
Agriculture, forêt, pêche et chasse	1,6

Données : Statistique Canada, *Loi sur les déclarations des personnes morales*, 2007

1. Données de 2006

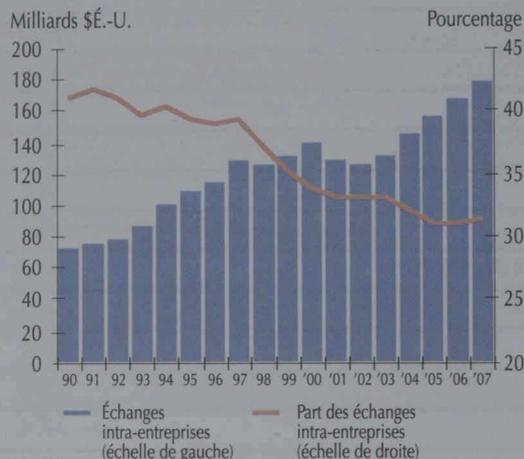
Échanges intra-entreprises et entre sociétés affiliées, Canada et États-Unis

Parmi les pays du G-7, le Canada arrive à l'avant-dernier rang pour ce qui est de la part des échanges intra-entreprises avec les États-Unis. Cependant, les entreprises américaines affiliées au Canada détiennent une plus grande part des échanges que dans tout autre pays du G-7. Dans cette catégorie, on retrouve les filiales de sociétés américaines au Canada qui échangent des biens avec la société mère aux États-Unis (échanges intra-entreprises) et avec d'autres sociétés non liées aux États-Unis. Ces tendances pourraient traduire un degré plus élevé d'intégration entre le Canada et les États-Unis, des entreprises américaines jugeant que le Canada représente un emplacement attrayant pour desservir le marché américain, comme l'indique la part élevée des échanges des sociétés affiliées. Mais lorsqu'elles exportent aux États-

Unis, les sociétés affiliées traitent directement avec leurs clients sans passer par la société mère américaine, comme il ressort de la faible part des échanges intra-entreprises.

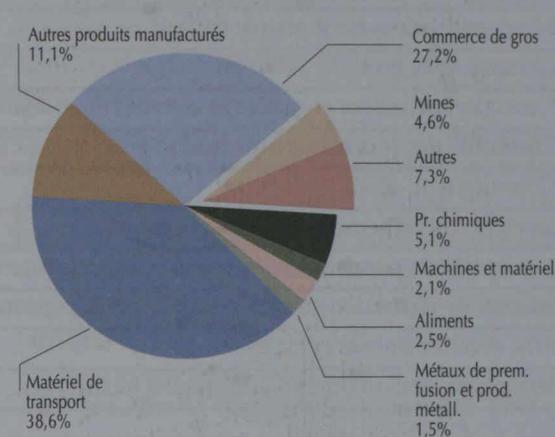
Néanmoins, la part des échanges intra-entreprises et des échanges des sociétés américaines affiliées entre le Canada et les États-Unis, est allée en diminuant. Cela est probablement dû à l'effet conjugué des changements structurels survenus dans l'industrie de l'automobile ces dernières années (à mesure que les entreprises ont procédé à la désintégration verticale de leur production, certains fournisseurs de pièces d'automobiles situés au Canada et affiliés auparavant aux gros constructeurs de voitures américains sont devenus des entreprises indépendantes), de la baisse globale de la part des échanges de produits de l'automobile,

Échange intra-entreprises de biens entre le Canada et les États-Unis



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

Échange intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis, par industrie



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis, 2007

hautement intégrés, dans l'ensemble du commerce canado-américain et du déclin de la part du secteur de la fabrication dans les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

Les échanges intra-entreprises

En 2007, soit la dernière année pour laquelle des données sont disponibles, 32,1 p. 100 des échanges de biens entre le Canada et les États-Unis se déroulaient au sein des entreprises, représentant des échanges bilatéraux de 177,9 milliards de dollars É.-U.¹. Bien que la valeur des échanges intra-entreprises ait plus que doublé depuis 1990, la part du commerce canado-américain représentée par les échanges intra-entreprises a fléchi au cours de la période, régressant d'environ 10 points de pourcentage depuis 1990 en dépit de modestes gains en 2006 et 2007. Cette tendance est attribuable à la croissance plus rapide du commerce bilatéral des biens entre le Canada et les États-Unis, laquelle a été supérieure à la croissance des échanges intra-entreprises.

En 2007, 60,9 p. 100 des échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis se déroulaient dans le secteur manufactu-

rier, contre près de 80 p. 100 au début de la décennie. Le secteur du matériel de transport détient, de loin, la part la plus élevée des échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis, soit 38,6 p. 100. En revanche, la part du secteur des mines est relativement modeste (4,6 p. 100.) Ces deux secteurs sont responsables de la baisse de la part des échanges intra-entreprises dans le commerce canado-américain, en raison du déclin du secteur de l'automobile ces dernières années, de la diminution des échanges intra-entreprises dans ce secteur et de l'expansion du commerce des matières brutes, où les échanges intra-entreprises occupent une place moins importante.

Le Canada occupait aussi l'avant-dernier rang pour la part des échanges intra-entreprises parmi les pays du G-7, devant l'Italie. La presque totalité des échanges entre le Japon et les États-Unis s'est déroulée au sein des entreprises (97,6 p. 100), en raison de l'importance des filiales de commerce de gros, qui représentaient près des trois quarts des échanges intra-entreprises entre le Japon et les États-Unis. Dans le commerce entre l'Allemagne et les États-Unis, la part des

1 Les données proviennent du U.S. Bureau of Economic Analysis et couvrent les activités des multinationales étrangères aux États-Unis et des multinationales américaines à l'étranger.

échanges intra-entreprises atteignait environ les deux tiers. Néanmoins, même si le Canada a une part moins élevée, l'importance de ses échanges intra-entreprises avec les États-Unis place le pays au second rang parmi les autres économies du G-7 à cause de la taille du commerce canado-américain. Quelque 36,1 p. 100 des exportations de marchandises du Canada aux États-Unis ont eu lieu au sein des entreprises, contre seulement le quart (24,8 p. 100) de toutes les importations de biens au Canada en provenance des États-Unis. La grande majorité (80,4 p. 100) des échanges intra-entreprises porte sur des biens échangés entre des sociétés mères américaines et leurs filiales, plutôt qu'entre des sociétés mères canadiennes et leurs filiales.

Les échanges des sociétés affiliées

Bien que la part des échanges intra-entreprises dans le commerce canado-américain soit l'une des plus faibles parmi les pays du G-7, le Canada détient la part la plus élevée d'échanges représentés par des sociétés affiliées américaines. En 2007, environ 30,9 p. 100 (176,3 milliards de dollars É.-U.) du commerce des biens entre le Canada et les États-Unis mettaient en cause des sociétés affiliées à des entreprises américaines établies au Canada. C'est cette catégorie qui distingue le Canada et qui reflète vraisemblablement les niveaux d'intégration et de familiarité plus élevés entre les deux économies. Contrairement à d'autres sociétés étrangères, les entreprises canadiennes et américaines ne ressentent pas le besoin d'établir une présence à l'étranger pour faire du commerce. Cependant, ce type de commerce a aussi vu diminuer sa part des échanges totaux durant la dernière décennie; celle-ci était d'environ 40,9 p. 100 en 1998. Cela est essentiellement attribuable au secteur manufacturier : les échanges des sociétés américaines affiliées dans ce secteur représentaient 22,8 p. 100 du commerce total des biens entre le Canada et les États-Unis en 2007, contre 34,7 p. 100 en 1998.

Part des importations manufacturières aux États-Unis provenant d'entreprises américaines affiliées à l'étranger en 2007



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis et U.S. International Trade Commission, 2007

En 2007, le secteur manufacturier accaparait près des trois quarts du commerce des biens entre le Canada et les États-Unis réalisé par des sociétés affiliées à des entreprises américaines établies au Canada, les exportations et les importations atteignant, respectivement, 74,1 milliards de dollars É.-U. et 55,8 milliards de dollars É.-U. De fait, environ le tiers des exportations manufacturières totales du Canada aux États-Unis étaient produites par des sociétés affiliées à des entreprises américaines présentes au Canada, une part sensiblement plus élevée que pour les autres principaux pays d'origine des importations aux États-Unis, comme le Mexique ou la Chine. Cela traduit en partie l'intégration du secteur de l'automobile entre le Canada et les États-Unis étant donné que plusieurs sociétés affiliées aux constructeurs de voitures américains se trouvent toujours au Canada. Le secteur du matériel de transport était à l'origine de 45,1 p. 100 des exportations de biens canadiens aux États-Unis par des sociétés affiliées à des entreprises américaines, représentant plus de 61,5 p. 100 des exportations manufacturières des sociétés affiliées américaines.

la décennie 2000, soit jusqu'en 2007, année où il y a eu un important afflux d'IED dans le secteur manufacturier au Canada par le jeu des fusions et acquisitions. Les entreprises américaines détiennent la part la plus élevée (32,0 p. 100) des actifs manufacturiers sous contrôle étranger au Canada.

L'investissement direct du Canada à l'étranger

Les sorties d'IDCE ont diminué sensiblement en 2009, soit de 44,1 p. 100, à 46,3 milliards de dollars. Bien que les sorties d'IDCE aient été faibles durant la première moitié de l'année, elles ont connu un regain significatif au cours de la seconde moitié, alors que la reprise économique prenait pied. Au cours des deux derniers trimestres de 2009, les sorties d'IDCE avaient à peu près retrouvé leur niveau moyen des dix dernières années (figure 6-11). Il importe de noter que les sorties d'IDCE ont été plus fortes et moins instables que les entrées d'IED (figure 6-6). Le Canada est ressorti comme une importante source d'investissement direct dans le monde, avec une part de 4,2 p. 100 du total¹², ce qui est plus élevé que sa part du PIB mondial (2,3 p. 100). Sur la décennie 2000, la part du Canada atteint 3,9 p. 100, contre 3,0 p. 100 durant les années 1990, malgré la place grandissante qu'occupent les économies émergentes dans les flux sortants d'IED.

Composition régionale des stocks d'IDCE

Les stocks d'IDCE aux États-Unis, la destination la plus importante de l'investissement canadien, ont reculé de plus de 12 p. 100 (36,4 milliards de dollars) en 2009, à 261,3 milliards de dollars (tableau 6-6 et figure 6-12). La vigueur du dollar canadien est la cause première de ce recul; convertie en dollars canadiens, la valeur des investissements détenus par les Canadiens aux États-Unis se trouve ainsi réduite de quelque 41 milliards de dollars. Bien que la part de l'IDCE allant aux États-Unis (44,0 p. 100) ait régressé en 2009, elle demeure près de sa moyenne décennale (45,1 p. 100).

Les stocks d'IDCE en Europe ont diminué légèrement (1,6 p. 100) en 2009, à 160,0 milliards de dollars, mais la part de l'IDCE détenue

FIGURE 6-11

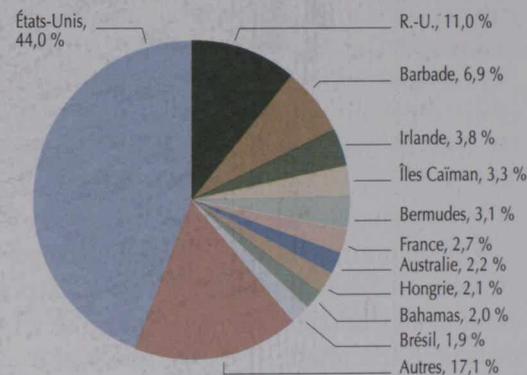
Sorties trimestrielles d'IDCE du Canada



Données : Statistique Canada

FIGURE 6-12

Parts de l'IDCE, 2009



Données : Statistique Canada

par l'Europe a augmenté légèrement, à 27,0 p. 100, du fait que l'IDCE en Europe n'a pas reculé autant que dans d'autres régions. L'IDCE au Royaume-Uni, la principale destination de l'IDCE en Europe, a progressé de 9,3 p. 100 (5,6 milliards de dollars) à 65,4 milliards de dollars, malgré l'appréciation de 4 p. 100 du dollar canadien par rapport à la livre sterling. L'IDCE en Irlande a reculé de 7,0 p. 100, à 22,7 milliards de dollars, tandis qu'en France il a fléchi de 7,4 p. 100, à 15,9 milliards de dollars. Ensemble, ces trois destinations représentent 65,0 p. 100 (104,0 milliards de dollars) de l'IDCE en Europe.

12 En 2008, année la plus récente pour laquelle des données sur les sorties mondiales sont disponibles.

TABEAU 6-6

Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par région
(milliards de \$ et pourcentage)

Région	2004 (G\$)	2008 (G\$)	2009 (G\$)	Part en 2004 (%)	Part en 2009 (%)	Croissance 2008/2009 (%)	Croissance 2004/2009 (%) ^a
Monde	448,5	641,6	593,3	100,0	100,0	-7,5	5,8
Amérique du Nord et Caraïbes	260,2	405,0	360,8	58,0	60,8	-10,9	6,8
Amérique du Sud et Amérique centrale	21,2	30,2	28,3	4,7	4,8	-6,3	6,0
Europe	130,2	162,5	160,0	29,0	27,0	-1,6	4,2
Afrique	3,3	5,6	5,1	0,7	0,9	-9,3	9,2
Asie/Océanie	33,7	38,2	39,1	7,5	6,6	2,2	3,0
Dix principales destinations							
États-Unis	198,5	297,7	261,3	44,2	44,0	-12,2	5,7
Royaume-Uni	44,4	59,8	65,4	9,9	11,0	9,3	8,1
Barbade	27,1	45,8	40,8	6,1	6,9	-11,0	8,5
Irlande	19,9	24,4	22,7	4,4	3,8	-7,0	2,7
Îles Caïman	9,7	22,5	19,4	2,2	3,3	-13,7	15,0
Bermudes	12,4	18,0	18,2	2,8	3,1	0,7	8,0
France	14,3	17,1	15,9	3,2	2,7	-7,4	2,1
Australie	8,2	8,7	12,8	1,8	2,2	47,1	9,3
Hongrie	8,4	13,2	12,2	1,9	2,1	-6,9	7,7
Bahamas	11,7	..	2,0
Économies émergentes							
Brésil	7,3	9,9	11,4	1,6	1,9	16,0	9,4
Chine	1,1	3,4	3,3	0,2	0,6	-2,4	25,4
Inde	0,2	0,8	0,6	0,0	0,1	-23,4	22,9
Russie	0,2	0,8	0,7	0,0	0,1	-3,6	32,4

Données : Statistique Canada, stocks

a) Taux de croissance annuel moyen composé

L'IDCE dans les pays des Caraïbes (dont le Mexique) et aux Bermudes a mieux fait que la moyenne, ne reculant que de 7,3 p. 100, à 99,5 milliards de dollars. Après avoir connu une forte croissance ces dernières années, la valeur de l'IDCE dans les centres financiers offshore de la Barbade et des îles Caïman a diminué de 11,0 p. 100, à 40,8 milliards de dollars, et de 13,7 p. 100, à 19,4 milliards de dollars, respectivement. La part de l'IDCE détenue par cette région est demeurée presque inchangée, à 16,8 p. 100.

L'investissement direct du Canada en Amérique du Sud et en Amérique centrale a diminué de 6,3 p. 100 (1,9 milliard de dollars) en 2009, à 28,3 milliards de dollars. La destination la plus importante demeure le Brésil, où le stock d'IDCE était en hausse de 16,0 p. 100, à 11,4 milliards de dollars, suivi du Chili où l'IDCE a fléchi de 13,6 p. 100, à 8,3 milliards de dollars. Comme dans le cas de l'IED entrant, l'IDCE au Brésil est plus élevé que celui des trois autres pays du groupe BRIC réunis.

La région de l'Asie et de l'Océanie est la seule où la valeur du stock d'IDCE a augmenté en 2009, gagnant 2,2 p. 100, à 39,1 milliards

TABLEAU 6-7

Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger, certaines industries (millions de \$ et pourcentage)

	2008 (M\$)	2009 (M\$)	Part en 2009 (%)	Croissance 2008/2009 (%)	Croissance 2004/2009 (%) ^a
Fabrication	112 622	96 005	16,2	-14,8	-2,7
Mines et extraction pétrolière et gazière	104 507	89 943	15,2	-13,9	7,3
Extraction pétrolière et gazière et activités de soutien	78 862	65 786	11,1	-16,6	10,1
Mines	25 645	24 158	4,1	-5,8	1,4
Finances et assurances	231 874	240 080	40,5	3,5	14,2
Gestion d'entreprises	91 402	61 392	10,3	-32,8	-4,4
Transport et entreposage	21 598	22 047	3,7	2,1	7,7
Industries de l'information et de la culture	18 445	22 145	3,7	20,1	3,0
Autres	2 820	7 714	1,3	173,5	27,6
Technologies de l'information et des communications	17 585	18 177	3,1	3,4	-6,5
Ensemble des industries	641 641	593 291	100,0	-7,5	5,8

Données : Statistique Canada

^a Taux de croissance annuel moyen composé

de dollars. L'IDCE en Australie a bondi de 47,1 p. 100, à 12,8 milliards de dollars, compensant les pertes enregistrées à Hong Kong (baisse de 12,3 p. 100, à 5,8 milliards de dollars), au Japon (baisse de 14,0 p. 100, à 3,6 milliards de dollars) et en Inde (baisse de 23,4 p. 100, à 601 millions de dollars). L'IDCE en Chine a fléchi de 2,4 p. 100, à 3,3 milliards de dollars. L'investissement direct dans l'ensemble de la région est assez largement réparti, neuf pays comptant plus de 1 milliard de dollars d'IDCE chacun.

Le stock d'IDCE dans les pays africains a régressé de 9,3 p. 100 (522 millions de dollars) en 2009, à 5,1 milliards de dollars. En dépit de cette baisse, l'IDCE en Afrique a crû de façon significative au cours des années 2000, soit à un taux annuel moyen de 9,2 p. 100 sur les cinq dernières années.

Composition sectorielle des stocks d'IDCE

Bien que la valeur de l'IDCE ait fléchi dans la plupart des industries en 2009, les baisses sont inégales. Le recul le plus important touche la catégorie de la gestion des sociétés et des entreprises, avec un recul de plus de 30 milliards de dollars (32,8 p. 100), à 61,4 milliards de dollars. Le deuxième secteur où la baisse de

l'IDCE a été la plus forte est la fabrication, soit 14,8 p. 100 (16,6 milliards de dollars), à 96,0 milliards de dollars, suivie du secteur de l'extraction pétrolière et gazière, où l'IDCE a chuté de 13,9 p. 100 (14,6 milliards de dollars), à 89,9 milliards de dollars.

Malgré les pertes généralisées, certaines industries ont enregistré des hausses substantielles de leur stock d'IDCE. Les industries des finances et des assurances, les principales bénéficiaires de l'IDCE, montrent une augmentation de 3,5 p. 100 (8,2 milliards de dollars), à 240,1 milliards de dollars. Progressivement, l'IDCE est devenu de plus en plus concentré dans les industries des finances et des assurances et ce groupe représente aujourd'hui 40,5 p. 100 du stock total d'IDCE. Les industries de l'information et de la culture ont affiché un gain substantiel de 20,1 p. 100 (3,7 milliards de dollars), à 22,1 milliards de dollars, tandis que « toutes les autres industries », une catégorie générale englobant les industries de plus petite taille, ont bénéficié d'une augmentation de 173,5 p. 100 (4,9 milliards de dollars), à 7,7 milliards de dollars.

Le recul d'une année sur l'autre des stocks d'IDCE dans le secteur manufacturier, soit 14,8 p. 100, a été supérieur à la moyenne

et a contribué à ramener la part de l'IDCE détenue par ce secteur à tout juste 16,2 p. 100. Cette part est beaucoup plus faible que la part correspondante de l'IED entrant. Quoiqu'il en soit, la fabrication demeure la deuxième destination en importance de l'IDCE, suivie de près par les mines et l'extraction pétrolière et gazière.

Les filiales canadiennes à l'étranger

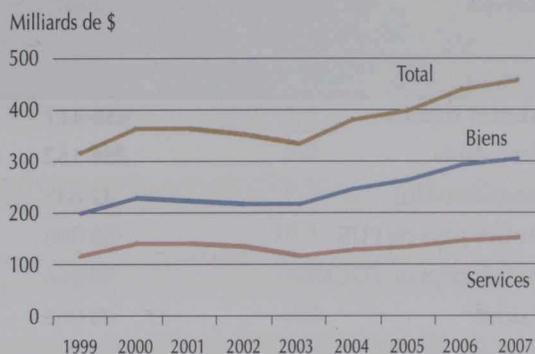
Les statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger¹³ (SCSAE) sont une source d'information complémentaire aux statistiques sur l'IDCE, fournissant un tableau plus précis des activités internationales des filiales et sociétés affiliées des entreprises multinationales (EM) canadiennes à l'étranger. Même si les données disponibles ne vont que jusqu'en 2007, soit avant la crise économique, elles montrent une plus grande diversification des ventes et de l'emploi des EM hors des États-Unis et de l'UE en faveur des marchés émergents. Les SCSAE montrent aussi une baisse des activités des filiales canadiennes dans les industries manufacturières, mais une croissance importante dans les secteurs des mines, de l'énergie et des finances.

La croissance des ventes mondiales et de l'emploi des filiales canadiennes à l'étranger a été robuste en 2007 (tableau 6-8 et figure 6-13), les ventes progressant de 3,6 p. 100, à 458,4 milliards de dollars, et l'emploi augmentant de 4,6 p. 100, à 1,1 million. L'activité mesurée par les ventes et l'emploi au cours des cinq années précédentes reflète l'expansion rapide de l'IDCE, avec un taux annuel de croissance des ventes de 5,3 p. 100 sur cinq ans et de 4,8 p. 100 pour l'emploi.

Par région, la croissance des filiales à l'étranger en 2007 poursuit la tendance à une expansion plus rapide dans les économies émergentes et les économies développées hors de l'UE, ce qui constitue une preuve supplémentaire de la diversification des activités des sociétés canadiennes à l'échelle internationale. Les ventes des filiales établies aux États-Unis ont été à peu près stationnaires, fléchissant de 0,2 p. 100, à 238,2 milliards de dollars, alors

FIGURE 6-13

Ventes des filiales étrangères de sociétés canadiennes



Données : Statistique Canada

que l'emploi augmentait marginalement, soit de 1,9 p. 100, à 599 000. Les ventes et l'emploi des sociétés affiliées au Royaume-Uni étaient en recul, les ventes fléchissant de 1,4 p. 100, à 32,8 milliards de dollars, tandis que l'emploi régressait plus fortement, soit de 8,1 p. 100, à 68 000. La croissance a été plus forte parmi les filiales établies dans les « autres pays de l'UE », où les ventes ont augmenté de 6,4 p. 100, à 55,8 milliards de dollars, et l'emploi de 10,3 p. 100, à 161 000. Les sociétés affiliées établies dans les pays hors de l'UE, des États-Unis et de l'OCDE ont affiché une croissance encore plus robuste : les ventes y ont progressé de 11,3 p. 100, à 38,9 milliards de dollars, et l'emploi a augmenté de 15,3 p. 100, à 83 000. La croissance la plus forte au chapitre des ventes revient aux filiales établies dans « tous les autres pays », ce qui englobe les économies émergentes, où les ventes ont progressé de 11,8 p. 100, à 93,1 milliards de dollars, et l'emploi de 9,3 p. 100, à 224 000. Les filiales établies dans ces pays représentent maintenant 20,3 p. 100 des ventes totales des filiales canadiennes et 19,7 p. 100 de l'emploi.

Parmi les industries productrices de biens, on constate que le mouvement hors du secteur manufacturier vers l'énergie et les mines s'est poursuivi, parallèlement à l'évolution de la pondération de ces industries sur le marché

13 Aux fins des SCSAE, une filiale étrangère d'une société canadienne est une filiale dans laquelle la société mère canadienne détient un intérêt de plus de 50 p. 100, ce qui est une définition plus stricte que dans les statistiques sur l'investissement direct, qui n'exigent qu'un contrôle à hauteur de 10 p. 100. Statistique Canada collecte des données sur les ventes et l'emploi des filiales canadiennes à l'étranger avec une ventilation limitée par région et par industrie.

TABLEAU 6-8

Ventes des filiales étrangères de sociétés canadiennes et nombre d'employés par région (millions de \$ et milliers d'employés)

Région	2007	Croissance annuelle (%)	Taux de croissance annuel moyen composé sur cinq ans (%)	Part (%)
Ventes totales	458 417	3,6	5,3	100,0
États-Unis	238 152	-0,2	1,8	52,0
Royaume-Uni	32 838	-1,4	-0,9	7,2
Autres pays de l'UE	55 805	6,4	7,7	12,2
Autres pays de l'OCDE	38 556	11,3	11,5	8,4
Autres	93 066	11,8	17,6	20,3
Nombre total d'employés	1 135	4,6	4,8	100,0
États-Unis	599	1,9	3,4	52,8
Royaume-Uni	68	-8,1	-5,9	6,0
Autres pays de l'UE	161	10,3	11,4	14,2
Autres pays de l'OCDE	83	15,3	5,7	7,3
Autres	224	9,3	9,5	19,7

Source : Statistique Canada

intérieur. Les ventes de toutes les filiales productrices de biens ont augmenté de 3,4 p. 100 en 2007, à 305,9 milliards de dollars (tableau 6-9), tandis que l'emploi progressait de 1,7 p. 100, à 698 000. Le secteur où la croissance a été la plus forte en 2007 est encore une fois celui des mines et de l'extraction pétrolière et gazière, où la croissance annuelle des ventes a atteint 18,4 p. 100 durant les cinq années précédentes, pour atteindre 105,1 milliards de dollars, mais où l'emploi a crû à un taux plus faible (5,9 p. 100) pour atteindre 153 000. En dépit d'un recul de 3,7 p. 100 des ventes et de 0,9 p. 100 de l'emploi en 2007, à 186,7 milliards de dollars et 527 000, respectivement, la fabrication demeure le secteur le plus important pour les filiales canadiennes à l'étranger, avec 40,7 p. 100 des ventes totales et 46,4 p. 100 de l'emploi.

Les filiales étrangères sont un important véhicule pour les sociétés canadiennes qui vendent des services sur le marché international : tandis que les ventes de biens des filiales étrangères ne représentent que les deux tiers environ des exportations de biens canadiens, les ventes de services des filiales établies à l'étranger correspondent à deux fois la valeur des

exportations de services. La forte dépendance à l'égard des filiales établies à l'étranger pour la vente de services peut s'expliquer par la nécessité d'avoir une présence locale afin d'assurer la prestation de certains services. Bien qu'elles représentent une part plus modeste des ventes totales et de l'emploi des filiales canadiennes à l'étranger que les industries productrices de biens, les filiales canadiennes à l'étranger ont vu leurs ventes progresser plus rapidement que les exportations au cours des dernières années, avec un gain de 4,2 p. 100, à 152,6 milliards de dollars, en 2007, tandis que l'emploi a grimpé de 9,8 p. 100 pour atteindre 437 000.

Dans le secteur des services, l'industrie des finances est de loin la plus importante au chapitre des ventes, avec un gain de 11,5 p. 100 en 2007, à 56,0 milliards de dollars, et une progression de l'emploi de 2,3 p. 100, à 44 000. La forte croissance de l'industrie des finances pourrait être attribuable aux acquisitions d'institutions étrangères par des grandes banques et compagnies d'assurances canadiennes ces dernières années, en particulier aux États-Unis et en Amérique latine. À l'opposé de la forte croissance de l'industrie des finances en 2007, les ventes des détaillants par le biais de

TABLEAU 6-9

Ventes des filiales étrangères de sociétés canadiennes par industrie
(millions de \$)

SCIAN	2007 \$	Croissance annuelle (%)	Taux de croissance annuel moyen composé sur cinq ans (%)	Part (%)
Biens et services	458 417	3,6	5,3	100,0
Biens	305 852	3,4	6,9	66,7
Agriculture, forêt, pêche et chasse	1 884	36,1	9,7	0,4
Mines, pétrole et gaz	105 045	14,3	18,4	22,9
Services publics, construction	12 247	39,7	16,6	2,7
Fabrication	186 676	-3,7	2,2	40,7
Services	152 564	4,2	2,4	33,3
Commerce de gros	11 219	-2,5	2,9	2,4
Commerce de détail	19 873	-16,1	31,4	4,3
Transport et entreposage	10 173	12,5	-3,6	2,2
Information et culture	18 041	16,3	-10,6	3,9
Finances (non bancaires) et assurances	55 961	11,5	4,2	12,2
Services professionnels, scientifiques et techniques	8 109	6,2	-4,8	1,8
Gestion	19 191	4,8	28,1	4,2
Autres services	9 997	-5,0	-8,3	2,2

Source : Statistique Canada

filiales étrangères ont reculé de 16,1 p. 100, à 19,9 milliards de dollars, sans croissance de l'emploi. Néanmoins, la croissance sur cinq ans de cette industrie a été robuste, avec une progression annuelle des ventes de 31,4 p. 100 et une hausse de l'emploi de 47,2 p. 100.

Une comparaison des ventes des filiales canadiennes à l'étranger et des exportations nous renseigne sur les stratégies employées par les EM canadiennes pour desservir les marchés étrangers. Les ventes mondiales de biens et services des filiales canadiennes à l'étranger ont augmenté plus rapidement que les exportations ces dernières années; en 2007, elles représentaient 86,0 p. 100 des exportations, contre 74,8 p. 100 en 1999. Cette croissance est attribuable principalement aux ventes de biens, qui ont progressé de 53,8 p. 100, à 66,0 p. 100 de la valeur des exportations de biens durant la même période. Cela indique que les ventes des filiales à l'étranger gagnent du terrain sur les exportations de biens, même si elles sont encore loin du niveau observé dans les services, où les ventes de services des filiales établies à

l'étranger représentent plus du double des exportations de services (près de 220 p. 100 en valeur, une proportion stable depuis 1999). Le ratio des ventes aux exportations des filiales établies à l'étranger varie beaucoup par région, les entreprises canadiennes étant beaucoup plus susceptibles de desservir le marché des États-Unis par des exportations que par le biais de sociétés affiliées. Sur le marché américain, la proportion relative des ventes des filiales par rapport aux exportations a augmenté légèrement en 2007, pour atteindre un peu plus de 60 p. 100. Par contre, dans le cas de l'UE, les ventes des sociétés affiliées représentent 176,4 p. 100 des exportations et la proportion atteint plus de 174,1 p. 100 dans les pays non membres de l'OCDE.

Le Service des délégués commerciaux du Canada et la performance des exportateurs

1. Aperçu

Jusqu'à récemment, on en savait très peu au sujet des caractéristiques et de la dynamique de la population des entreprises exportatrices au Canada. Avec l'accès au Registre des exportateurs de Statistique Canada, qui fait le lien entre les échanges internationaux du Canada et les données longitudinales sur les entreprises canadiennes, il est maintenant possible d'examiner la performance des exportateurs canadiens sous des dimensions nouvelles. L'ensemble de données permet aussi d'établir un lien entre la performance des exportateurs et l'aide reçue du Service des délégués commerciaux (SDC) du Canada, le service de promotion des exportations du gouvernement canadien.

Ce supplément spécial présente pour la première fois une évaluation économétrique de l'impact du SDC sur la performance à l'exportation des entreprises canadiennes : les résultats montrent que cet impact a été systématiquement positif. En fait, les exportateurs qui ont reçu l'aide du SDC ont exporté, en moyenne, 18 p. 100 de plus que les exportateurs comparables qui n'ont pas eu recours à l'aide du SDC. Les résultats montrent en outre que le SDC aide efficacement les entreprises à se diversifier vers de nouveaux marchés : les clients du SDC exportent vers 36 p. 100 plus de marchés que les non-clients. Enfin, le SDC a eu une influence positive sur la diversification des exportations au niveau des produits.

La seconde partie du supplément spécial explore la performance des exportateurs de façon générale et révèle que c'est l'entrée des entreprises sur de nouveaux marchés, plutôt que la croissance des ventes des exportateurs déjà présents, qui a été le moteur de la croissance des exportations du Canada ces dernières

années. Les nouveaux entrants sont à l'origine de l'augmentation des exportations en Asie et en Amérique latine et, même sur le marché des États-Unis, l'entrée de nouveaux exportateurs a joué un rôle clé en faisant contrepoids à la sortie de nombreuses entreprises de ce marché.

Les petites et moyennes entreprises (PME) ont été le fer de lance de la pénétration de nouveaux marchés. En fait, la part de chaque marché régional détenue par les PME canadiennes a augmenté; en Asie, les PME représentent près de la moitié des ventes à l'exportation du Canada.

2. L'impact du Service des délégués commerciaux sur la performance des exportateurs canadiens

Observations clés

- Les entreprises qui ont accès aux services du SDC exportent, en moyenne, 18 p. 100 de plus que les entreprises comparables qui n'ont pas eu recours à ces services.
- Cela signifie que chaque dollar de dépenses consacré au SDC engendre 27 dollars d'exportations supplémentaires.
- Le SDC se révèle efficace également pour ce qui est d'aider les exportateurs à diversifier leurs marchés (les clients du SDC exportent vers 36 p. 100 plus de marchés).

Des études récentes sur le commerce international révèlent que les coûts non récupérables liés à l'entrée sur un marché sont la principale cause de la faible participation des entreprises nationales au marché d'exportation. Au Canada, seulement 24 p. 100 des fabricants canadiens sont présents sur les marchés d'exportation (Baldwin et Gu, 2003). Ces coûts

non récupérables englobent les frais engagés pour obtenir de l'information sur les marchés des pays étrangers, trouver des clients à l'étranger, localiser des fournisseurs fiables, développer des canaux de distribution sur ces marchés, satisfaire la réglementation locale, apprendre comment adapter un produit aux conditions du marché local, et bien d'autres choses. Ces coûts sont nécessaires pour faire des ventes à l'exportation mais ne peuvent être récupérés si la tentative de l'exportateur échoue.

Reconnaissant que les entreprises doivent engager des coûts supplémentaires afin de percer sur les marchés étrangers, les gouvernements, partout dans le monde, offrent des programmes de promotion des exportations pour aider leurs exportateurs. Cependant, l'intervention gouvernementale visant à encourager la participation au marché d'exportation ne se justifie que si le libre marché ne parvient pas à produire l'information requise. Récemment, Copeland (2008) a présenté un plaidoyer en faveur d'une politique de promotion du commerce et de l'investissement. Il fait valoir que l'information générale utile pour faire des affaires à l'étranger comporte de nombreuses caractéristiques d'un bien public en raison de la présence de retombées informationnelles; ainsi, les succès d'exportateurs individuels peuvent être imités par d'autres entreprises à un coût beaucoup plus bas. Ces retombées peuvent entraîner un sous-investissement en information – une imperfection du marché qui entraînerait un niveau sous-optimal d'exportation.

Les travaux empiriques antérieurs portant sur l'évaluation de l'efficacité des programmes de promotion du commerce se sont intéressés principalement aux liens entre les budgets consacrés à la promotion des exportations et la performance commerciale en général; pour l'essentiel, ils ont été réalisés à l'aide de données agrégées. La disponibilité de données au niveau de l'entreprise depuis quelques années permet une évaluation plus approfondie, et une bonne partie des études publiées montre un impact positif de la promotion du commerce sur la performance à l'exportation¹. À

titre d'exemple, Volpe Martincus et coll. (2008) affirment que le taux de croissance des exportations parmi les exportateurs qui ont reçu une aide était de 17,0 points de pourcentage plus élevé que le taux correspondant parmi les exportateurs qui n'ont pas eu accès à de l'aide.

Clients du SDC : l'ensemble de données pour l'évaluation de l'impact

L'impact du SDC sur la performance des exportateurs canadiens est évalué en jumelant les données sur la gestion des clients du SDC, maintenues par Affaires étrangères et Commerce international Canada, à celles du Registre des exportateurs et du Registre des entreprises, de Statistique Canada. Pour chaque entreprise exportatrice identifiée, l'ensemble de données jumelées fournit de l'information sur les services de promotion commerciale reçus par l'entreprise, les exportations de marchandises de l'entreprise par destination, ainsi que les principales caractéristiques de l'entreprise (la taille, mesurée par l'emploi, l'expérience en affaires, l'expérience sur le marché d'exportation, le secteur d'activité et la productivité). L'ensemble de données ainsi appariées couvre la période allant de 1999 à 2006². Puisque les données du Registre des exportateurs sont tirées des documents douaniers, elles portent uniquement sur les exportations de marchandises, à l'exclusion des exportations de services.

En moyenne, le SDC a servi 5 747 clients annuellement au cours de la période 1999-2006. Environ 60 p. 100 des clients du SDC ont été appariés au Registre des entreprises de Statistique Canada. Les clients qui n'ont pas été appariés au Registre des entreprises sont notamment des entités non commerciales telles que les associations d'affaires, les universités, les gouvernements provinciaux, les administrations municipales et les autres ministères fédéraux; les entreprises étrangères ciblées par le programme Investir au Canada; et les entreprises canadiennes dont les identificateurs dans le système de gestion des clients du SDC sont enregistrés différemment de l'inscription figurant dans le Registre des entreprises.

1 Alvarez et Crespi (2000), Volpe Martincus et Carballo (2008) et Volpe Martincus, Carballo et Garcia (2010).

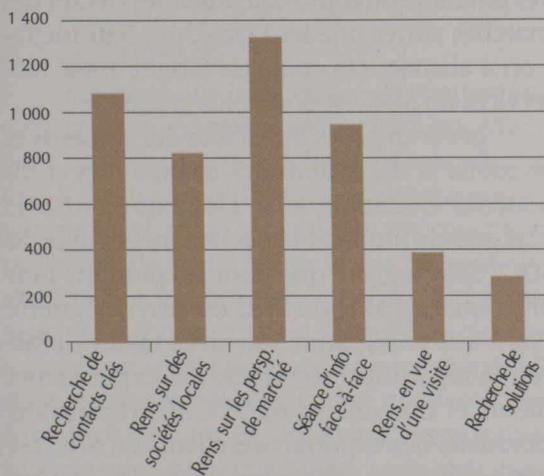
2 Les données les plus récentes du Registre des exportateurs, publiées après que la présente étude ait été entreprise, portent sur l'année 2008.

Parmi les clients du SDC qui ont été appariés au Registre des entreprises, environ 65 p. 100 (40 p. 100 de l'ensemble des clients du SDC) ont aussi été appariés au Registre des exportateurs de Statistique Canada. L'autre tranche de 35 p. 100 des clients du SDC figurant dans le Registre des entreprises serait constituée d'entreprises recevant des services pour des activités commerciales internationales telles que l'exportation de services ou l'investissement étranger, qui ne sont pas visées par le Registre des exportateurs. Elle comprendrait aussi des entreprises qui se préparent à exporter et des entreprises qui exportent déjà, mais qui ne sont pas l'exportateur inscrit dans les documents douaniers (comme dans le cas des entreprises qui vendent par l'intermédiaire d'un grossiste).

Quant aux types de services de promotion commerciale auxquels ont accès les exportateurs, les demandes d'aide les plus fréquemment traitées portent sur les renseignements permettant de prospecter des marchés et la recherche de contacts clés, ce qui incite à penser que les coûts d'information sont le principal obstacle à l'entrée sur les marchés

FIGURE 1

Clients du SDC par type de service (moyenne annuelle)



Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

Note : Chaque exportateur peut avoir recours à plus d'un service.

étrangers que les entreprises tentent de surmonter en demandant l'aide du SDC (voir la figure 1).

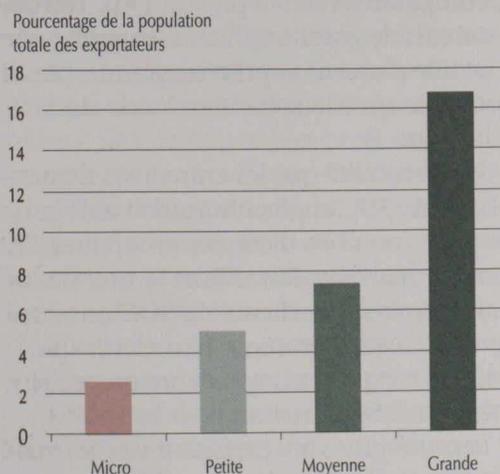
Sur la période étudiée, 2 270 clients du SDC ont été appariés au Registre des exportateurs, en moyenne, pour chacune des années. Cela signifie que seulement 5 p. 100 environ de la population des exportateurs de marchandises canadiens ont eu recours aux services du SDC. Cela correspond aux résultats d'une enquête qui indique un faible niveau de sensibilisation au SDC dans les milieux d'affaires canadiens.

Caractéristiques des entreprises qui sollicitent l'aide du SDC

En plus de permettre l'évaluation du programme, l'appariement des clients du SDC au Registre des entreprises et au Registre des exportateurs de Statistique Canada permet de faire une comparaison de la population cliente du SDC avec la population des exportateurs en général, afin de cerner le profil des entreprises qui sont plus susceptibles de demander l'aide du SDC.

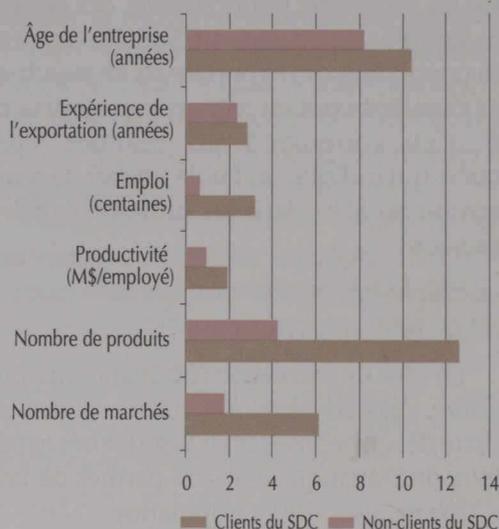
FIGURE 2

Propension à rechercher l'aide du SDC, selon la taille de l'entreprise



Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

FIGURE 3
Caractéristiques des exportateurs clients du SDC et des non-clients (moyenne annuelle)



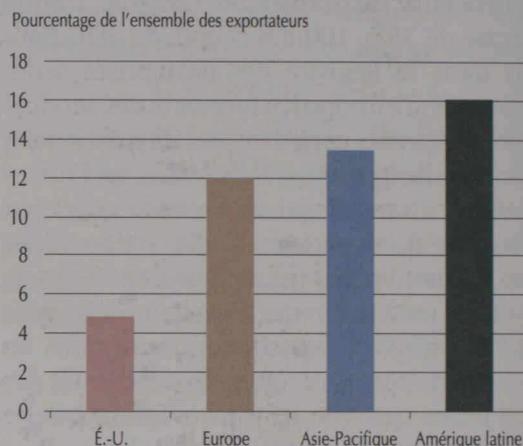
Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

La vaste majorité des clients du SDC sont des PME. Plus de 50 p. 100 des clients du SDC sont des micro-entreprises ou des petites entreprises, tandis que 30 p. 100 sont des entreprises de taille moyenne³. Cependant, au sein de la population des exportateurs, seulement 3 p. 100 des micro-entreprises ont recours au SDC, comparativement à près de 17 p. 100 des exportateurs de grande taille. Cela signifie que plus la taille d'une entreprise est grande, plus il est probable qu'elle sollicitera l'aide du SDC (voir la figure 2).

La probabilité que les entreprises demandent l'aide du SDC augmente aussi avec l'âge de l'entreprise (nombre d'années en affaires), le nombre de marchés desservis et le nombre de produits vendus. Les clients du SDC ont aussi une productivité légèrement plus élevée que la moyenne des exportateurs, et ils ont un peu plus d'expérience à l'exportation (voir la figure 3).

Les entreprises qui exportent vers les marchés autres que les États-Unis ont fréquemment recours à l'aide du SDC (voir la figure 4). Seulement 5 p. 100 des entreprises qui ont exporté

FIGURE 4
Clients du SDC, selon le marché d'exportation



Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

Note : La somme du nombre de clients par région n'est pas égale au nombre total de clients, étant donné que certaines entreprises exportent vers plus d'une région au même moment.

sur le marché des États-Unis ont eu accès à l'aide du SDC, comparativement à 12 p. 100 des entreprises qui ont exporté en Europe, 13,5 p. 100 de celles qui ont exporté en Asie-Pacifique et 16 p. 100 des entreprises qui ont exporté en Amérique latine. Cela confirme que les coûts d'entrée sur un marché sont plus élevés pour les entreprises canadiennes ciblant des marchés autres que les États-Unis; leur incitation à abaisser ces coûts en faisant appel aux services du SDC est donc plus grande.

Les entreprises du secteur des aliments et boissons et du secteur des ordinateurs et du matériel électronique et électrique ont une plus grande probabilité de demander l'aide du SDC. Cela suggère que pour les produits plus différenciés, l'aide du SDC est perçue comme ayant une plus grande valeur. Le tableau 1 fait voir la répartition sectorielle des exportateurs clients et non clients du SDC. La répartition sectorielle des exportateurs clients du SDC est demeurée assez stable au cours des années visées par l'échantillon. Le secteur du commerce de gros et du commerce de détail et

³ La population des clients exportateurs est répartie en quatre groupes : les micro-entreprises (1 à 10 employés), les petites entreprises (11 à 50 employés), les entreprises de taille moyenne (51 à 200 employés) et les grandes entreprises (plus de 200 employés).

TABLEAU 1

Répartition des exportateurs par secteur, clients et non-clients du SDC
(pourcentage de la population totale, moyenne annuelle, 1999-2006)

Secteur (code du SCIAN)	Non-clients du SDC	Clients du SDC
Agriculture (100)	5,5	3,0
Mines (200)	4,3	4,0
Aliments et boissons (311-312)	2,4	9,1
Textiles et vêtements (313-315)	3,3	3,2
Bois et papier (321-323)	5,3	4,0
Pétrole, produits chimiques et plastiques (324-327)	6,1	8,7
Métaux de première transformation et fabrication métallique (331-332)	6,3	5,3
Machines (333)	5,4	8,6
Ordinateurs et matériel électronique et électrique (334-335)	3,6	8,2
Matériel de transport (336)	2,1	2,5
Fabrication diverse (316, 337-339)	5,7	6,1
Commerce de gros et de détail (400)	32,1	20,9
Autres services (500-900)	17,9	16,6

Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

celui des autres services comptent le plus grand nombre d'exportateurs, mais ces entreprises étaient, proportionnellement, moins portées à demander l'aide du SDC. Les entreprises de ces secteurs seraient généralement des fournisseurs de services d'importation - exportation agissant comme intermédiaires pour des producteurs de biens.

Évaluation de l'impact du SDC : la méthodologie⁴

La méthode des effets de traitement moyens a été adoptée comme cadre empirique pour l'analyse. Cette approche est une adaptation des effets expérimentaux comportant un groupe traité et un groupe témoin constitués de façon aléatoire. Dans le cas présent, les exportateurs qui ont reçu l'aide du SDC représentent le groupe « traité ». Ce que l'on cherche à savoir est si les exportateurs ayant bénéficié d'un traitement affichent une meilleure performance que les exportateurs comparables n'ayant pas reçu de traitement, après avoir neutralisé certaines variables. Les variables neutralisées sont notamment les caractéristiques suivantes des entreprises : le nombre d'années en affaires, le nombre d'employés (mesure de la

taille), le nombre de produits, le nombre de marchés d'exportation, la productivité à valeur ajoutée décalée, et les années d'expérience sur le marché d'exportation.

La qualité des comparaisons et de l'estimation de l'effet de traitement dépendent de la mesure dans laquelle il est possible de neutraliser les caractéristiques au niveau de l'entreprise. La recherche sur l'hétérogénéité des entreprises montre que les exportateurs qui réussissent sont souvent ceux qui ont une productivité supérieure, ce qui leur permet d'abaisser les coûts irrécupérables propres au marché étranger qu'ils convoitent. De façon similaire, la taille de l'entreprise, l'expérience de l'exportation, le nombre de marchés d'exportation desservis et le nombre de produits ressortent aussi comme ayant un lien avec la performance à l'exportation. Ainsi, en neutralisant ces caractéristiques au niveau de l'entreprise, on devrait pouvoir comparer des exportateurs semblables. Néanmoins, il est toujours possible qu'il y ait des caractéristiques non observées au niveau de l'entreprise qui influent sur le succès des entreprises exportatrices et qui pourraient engendrer un biais dans les résultats.

4 Voir Van Biesebroeck, Yu et Chen (2010).

L'impact de l'aide du SDC est vérifié sur trois horizons temporels différents. Les résultats montrent qu'au cours de l'année où les exportateurs ont reçu de l'aide, ils exportent **17,9 p. 100** plus que les exportateurs comparables qui n'ont pas reçu d'aide. Lorsque l'effet de l'aide est décalé, les résultats montrent que l'impact durant l'année en cours tombe à **5,3 p. 100**, mais durant l'année qui suit l'aide, il est de **12,4 p. 100**, ce qui indique que l'impact de l'aide augmente avec le temps. Les résultats d'un troisième essai montrent que les exportateurs qui ont reçu de l'aide plus d'une fois au cours de la période étudiée exportaient, au cours des années subséquentes, **25,6 p. 100** plus que les exportateurs qui n'étaient pas des clients du SDC.

Ces résultats incitent à penser que l'impact dans l'année en cours, soit **17,9 p. 100**, saisit probablement plus que l'effet courant. Pour les exportateurs qui ont reçu de l'aide de façon continue au cours de la période de l'échantillon, le coefficient estimé pourrait saisir à la fois des effets courants et des effets décalés. Cependant, dans l'expérience portant sur les effets courants et décalés, les impacts ne peuvent être additionnés parce que toutes les entreprises n'ont pas eu accès aux services au cours de toutes les années visées par l'ensemble de données.

Les résultats montrent que l'impact du SDC sur la performance des exportateurs est important. Ils indiquent également que cet effet s'accroît avec le temps, augmentant au cours de l'année qui suit la réception de l'aide; une fois que l'aide du SDC a commencé à agir sur la performance à l'exportation, l'effet peut se poursuivre et procurer à l'entreprise des

avantages aussi longtemps qu'elle exporte. Incidemment, l'impact à long terme du SDC (**26 p. 100**) est plus élevé que l'effet immédiat ou l'effet observé l'année suivante. Cela pourrait s'expliquer en partie par le fait que la spécification ne retient que les exportateurs continus et, si des exportateurs se sont adressés au SDC à plusieurs reprises, les résultats refléteraient les multiples services obtenus.

Effets au niveau des marchés et des produits

Les résultats indiquent que le SDC joue un rôle important en aidant les entreprises à se diversifier sur de nouveaux marchés et à lancer de nouveaux produits sur les marchés d'exportation. Un exportateur qui a eu accès à l'aide du SDC exporte, en moyenne, vers **35,7 p. 100** plus de marchés qu'un exportateur comparable qui n'a pas eu accès aux services du SDC. De façon similaire, un exportateur qui a reçu l'aide du SDC exporte, en moyenne **15,5 p. 100** plus de produits qu'un exportateur comparable qui n'a pas bénéficié de l'aide du SDC.

Tests de robustesse

Trois tests de robustesse ont été effectués (voir l'encadré), et tous ont corroboré les résultats montrant que le SDC avait eu un impact positif sur la performance des exportateurs. Le premier test visait à contrôler des caractéristiques non observables de l'entreprise qui pourraient être à l'origine de leur performance à l'exportation. Le second test visait à contrôler l'influence des « exportateurs pairs », tandis que le troisième adoptait une méthodologie complètement différente (appariement des coefficients de propension) pour comparer clients et non-clients.

Nous évaluons l'impact de la promotion des exportations sur la performance des exportateurs canadiens à l'aide de l'équation suivante :

$$E[y | \omega, x] = \gamma + \alpha \omega + x \beta + \omega (x - \psi) \delta$$

où γ est la variable mesurant la performance des exportateurs (exportations au cours d'une année donnée), ω est une variable nominale indiquant si le traitement a été

reçu, x représente les variables de contrôle et ψ est la moyenne de l'échantillon x . Le coefficient estimé, α , mesure l'effet du SDC sur la performance des exportateurs.

Le moment où se produit l'impact du SDC est vérifié à l'aide de trois spécifications différentes de l'équation qui précède.

1.1 L'effet courant du SDC sur les exportations : Dans cette spécification, la variable de traitement est une variable

nominale qui indique si un exportateur a reçu l'aide du SDC durant l'année en cours.

1.2 L'effet décalé du SDC sur les exportations : Dans cette spécification, la variable de traitement est une variable nominale qui indique si un exportateur a reçu l'aide du SDC au cours de l'année précédente.

1.3 L'effet persistant du SDC sur la valeur des exportations : Dans cette spécification, la variable de traitement est une variable nominale qui indique si un exportateur a reçu l'aide du SDC durant l'une ou l'autre des années qui précèdent la période en cours, mais non durant la période en cours. Cette estimation porte uniquement sur les exportateurs qui étaient actifs sur le marché d'exportation pendant plus d'une année au cours de la période de l'échantillon.

L'équation est ensuite modifiée afin de dégager une perspective plus complète de l'impact du SDC :

2.1, 2.2 L'effet de diversification du SDC au niveau des marchés et des produits. Dans les deux cas, la variable de traitement est une variable nominale qui indique si un exportateur a reçu l'aide du SDC durant l'année en cours, mais la variable dépendante est le nombre de marchés/produits de l'exportateur plutôt que la valeur de ses exportations totales.

Tests de robustesse

3.1 L'approche des effets fixes par panel. Cette approche est utilisée pour neutraliser en partie l'effet des caractéristiques non observables de l'entreprise. Contrairement aux spécifications antérieures où les données pour les différentes années sont regroupées, dans cette spécification, les données sont

TABLEAU

Résultats de régression

Numéro	Spécification	Coefficient estimé de la variable de traitement (logarithme)		Gain à l'exportation (équivalent à l'antilogarithme)
		Effet courant	Effet décalé ou persistant	
1.1	Effet courant	0,165 ^a (0,027)		17,9 %
1.2	Effet décalé	0,052 (0,038)	0,117 ^a (0,029)	12,4 %
1.3	Effet persistant		0,228 ^a (0,018)	25,6 %
2.1	Diversification des marchés	0,305 ^a (0,008)		35,7 %
2.2	Diversification des produits	0,144 ^a (0,013)		15,5 %
3.1	Effets fixes de l'entreprise	0,046 ^a (0,018)		4,9 %
3.2	Influence des pairs	0,079 ^b (0,03)	0,136 ^a (0,029)	14,6 %

Notes : (1) a et b significatif au seuil de 1 % et de 5 %, respectivement. (2) Les chiffres entre parenthèses représentent l'erreur type.

structurées en panel. Seuls les exportateurs ayant exporté pendant deux années consécutives sont pris en considération, ce qui réduit sensiblement la taille de l'échantillon par rapport aux régressions précédentes. Les résultats de l'estimation expriment l'impact du SDC sur la croissance plutôt que sur le niveau des exportations (ce qui n'est donc pas directement comparable aux résultats des autres spécifications).

3.2 L'effet du SDC avec influence des pairs. Cette spécification examine si l'effet du SDC diminue après avoir neutralisé l'influence d'autres exportateurs desservant la même destination (exportateurs pairs). Elle englobe la valeur des exportations durant la période précédente des exportateurs pairs qui ont exporté vers la même destination que l'exportateur durant la période en cours. La variable de traite-

ment est la même que celle employée pour l'estimation de l'effet décalé. Les résultats montrent qu'après avoir neutralisé l'influence des pairs, l'impact de l'aide du SDC ne disparaît pas et ne diminue pas.

3.3 (Ne figure pas dans le tableau) Évaluation de l'effet du SDC à l'aide d'une technique non paramétrique. La méthode de l'appariement des coefficients de propension est utilisée dans un algorithme d'appariement par noyau afin de valider davantage les résultats des estimations paramétriques. L'effet de traitement du SDC est positif et significatif, ce qui vient corroborer les résultats des estimations paramétriques. L'impact est beaucoup plus important que celui estimé par la méthode paramétrique, les clients du SDC exportant 54 p. 100 de plus que les entreprises comparables qui ne se sont pas prévalu des services du SDC.

Caractéristiques des entreprises qui profitent le plus du SDC

Les résultats de régression jettent un certain éclairage sur le type d'entreprises qui profitent le plus de l'aide du SDC. Ces entreprises sont habituellement « prêtes à exporter », c'est-à-dire que ce sont des entreprises de plus grande taille comptant un plus grand nombre d'années d'expérience en affaires, mais un moins grand nombre d'années d'expérience à l'exportation, et qui sont moins diversifiées au niveau des marchés et des gammes de produits.

En conjuguant ces résultats avec ceux portant sur le type d'entreprises qui ont une *plus grande probabilité* de demander l'aide du SDC, nous pouvons affirmer que les entreprises de plus grande taille, établies depuis plus longtemps, ont plus de chance de s'adresser au SDC, et de profiter davantage de l'aide reçue. Cependant, même si les clients du SDC ont tendance à avoir un peu plus d'expérience à l'exportation, l'avantage découlant de l'aide reçue de l'organisme diminue avec le nombre d'années d'expérience à l'exportation. De façon similaire,

même si les clients du SDC ont tendance à exporter un plus grand nombre de produits vers un plus grand nombre de marchés, l'avantage découlant de l'aide du SDC diminue à mesure qu'augmente le nombre de produits et de marchés.

Mises en garde

Deux réserves doivent être gardées à l'esprit en interprétant ces résultats. Premièrement, les entreprises qui reçoivent de l'aide du SDC mais qui n'exportent pas ne sont pas incluses dans l'analyse. Cela peut être approprié dans bien des cas, notamment si le service fourni vise à appuyer des activités commerciales autres que les exportations de marchandises et qui n'entrent pas dans le champ de l'étude (p. ex. l'exportation de services ou le soutien d'un investissement à l'étranger). Toutefois, il peut y avoir des cas où le service a été fourni dans le but d'exporter des marchandises mais que, par la suite, aucune marchandise n'a été exportée par le client. Ces entreprises ont été exclues de l'ensemble de données employées aux fins de l'étude, ce qui risque de fausser les résultats à la

hausse. Cet aspect pourrait être abordé dans une étude ultérieure basée sur un ensemble de données élargi.

Deuxièmement, tel que noté au début, l'estimation de l'effet de traitement fait intervenir ici une comparaison de la performance d'exportateurs qui ont reçu le traitement à celle d'exportateurs comparables qui n'ont pas reçu le même traitement, en neutralisant les caractéristiques observables au niveau de l'entreprise. Néanmoins, il est possible que des caractéristiques non observables des entreprises influent sur leur réussite à l'exportation, biaisant ainsi les résultats d'estimation.

Analyse avantages-coûts

La valeur agrégée des exportations de l'ensemble des clients du SDC sur la période de sept ans couverte par l'étude (2000-2006) atteint 260 milliards de dollars⁵. Sur la base de l'estimation montrant que les clients du SDC exportent 17,9 p. 100 de plus que les non-clients, la valeur totale des exportations des clients du SDC serait réduite de 17,9 p. 100, à 220,5 milliards de dollars, s'ils n'avaient pas reçu d'aide. Les avantages estimatifs de l'aide du SDC équivalent donc à 39,5 milliards de dollars.

Les dépenses totales du gouvernement consacrées au SDC sur la période sont estimées à 1,4 milliard de dollars⁶. En divisant l'avantage de 39,5 milliards de dollars par ce coût de 1,4 milliard de dollars, on obtient le résultat suivant : en moyenne, **chaque dollar dépensé par le gouvernement dans le cadre du SDC entraîne une augmentation de 27 dollars des exportations**. Ce chiffre doit être interprété comme une approximation. Le résultat est sous-estimé dans la mesure où une partie des coûts liés aux services du SDC engendrent des avantages qui ne sont pas inclus dans l'étude (p. ex. les clients qui exportent des services ou qui participent à des activités commerciales

autres que l'exportation de marchandises). En revanche, il y a surestimation si l'avantage estimatif de 17,9 p. 100 englobe l'effet de services reçus au cours d'années antérieures.

3. Évolution du comportement des exportateurs canadiens

Observations clés

- Les exportateurs qui pénètrent de nouveaux marchés font une contribution importante à la performance du Canada à l'exportation. Entre 2000 et 2006, les nouveaux entrants étaient à l'origine de toute la croissance des exportations.
- Les nouveaux entrants ont joué un rôle clé dans l'expansion des exportations vers les marchés d'Asie et d'Amérique latine. Sur le marché américain, ils ont contribué à compenser la baisse des exportations occasionnée par la sortie d'exportateurs déjà présents sur ce marché.
- Non seulement la diversification des marchés d'exportation du Canada semble-t-elle imputable aux nouveaux entrants, mais ce sont les petites et moyennes entreprises (PME) qui sont à l'avant-garde de cette diversification.
- Les PME ont augmenté leur part de la valeur des exportations vers toutes les régions et représentent aujourd'hui près de la moitié des exportations canadiennes dans la région de l'Asie-Pacifique.

Profil général des exportateurs canadiens

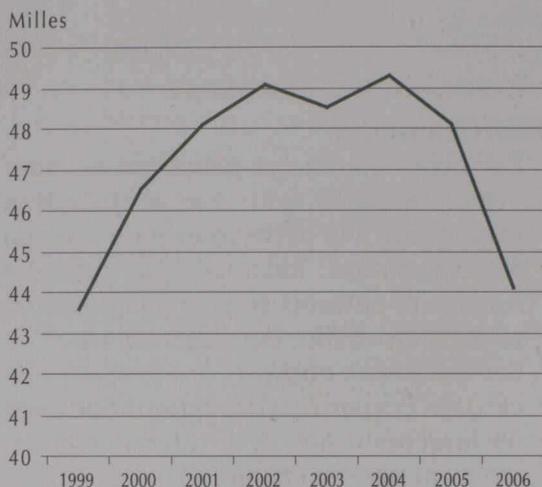
Le nombre d'exportateurs canadiens a atteint un sommet en 2004 et affiche une tendance à la baisse depuis (voir la figure 5)⁷. Comme il est indiqué ci-dessous, cette diminution du nombre d'exportateurs depuis 2004 est principalement attribuable à la sortie de PME du marché américain. Au cours de la période étudiée, les exportateurs canadiens ont exporté

5 Il est à noter que la valeur des exportations ne comprend pas les clients du SDC qui ont été exclus de l'analyse de régression en raison de données manquantes dans le Registre des entreprises.

6 Ce montant englobe le coût du maintien des bureaux du SDC à l'étranger et au siège du ministère. Il ne comprend pas le coût de la promotion de l'IED, non mesuré dans l'étude, ni celui des activités du MAECI consacrées à la politique commerciale.

7 La publication de Statistique Canada intitulée « Profil des exportateurs canadiens », <http://www.statcan.gc.ca/pub/65-506-x/65-506-x2008001-fra.pdf>, exclut les entreprises dont les exportations annuelles sont inférieures à 30 000 dollars. Dans la présente étude, tous les exportateurs sont inclus; par conséquent, le nombre d'exportateurs dont fait état l'étude est plus grand que celui déclaré par Statistique Canada.

FIGURE 5
Nombre d'exportateurs canadiens
(milliers d'entreprises)



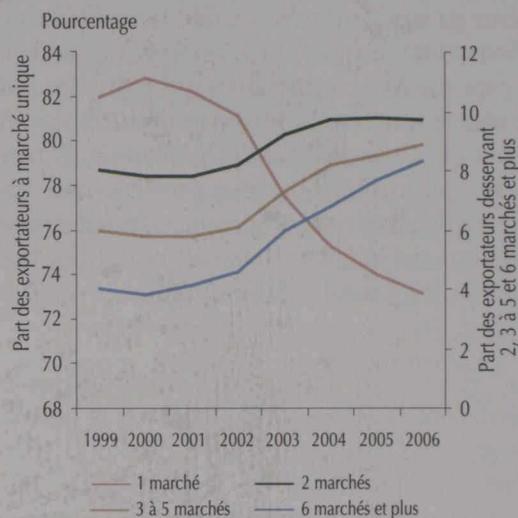
Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

360 milliards de dollars et employé 3,4 millions de personnes annuellement. L'emploi des exportateurs canadiens représentait le quart de l'emploi total au Canada durant cette période. Les valeurs exportées et l'emploi ont atteint un sommet en 2005, avant de fléchir en 2006.

Entre 1999 et 2006, en moyenne, l'exportateur canadien représentatif était en affaires depuis 8,8 années, employait 73 personnes, exportait 4,6 produits vers 2,0 pays et réalisait des ventes totales à l'exportation de 7,6 millions de dollars.

Fait à noter, le nombre moyen de marchés desservis par chaque exportateur est passé de 1,7 en 1999 à 2,5 en 2006. En outre, le nombre moyen d'années d'expérience des exportateurs a doublé, passant de 6 ans en 1999 à près de 12 ans en 2006, tandis que la valeur des exportations par exportateur a progressé constamment, passant de 7,4 millions de dollars en 1999 à 8,6 millions de dollars en 2006. Toutefois, le nombre moyen de produits vendus par entreprise n'a pas augmenté au cours de la période. Le tableau fait donc ressortir une population d'entreprises qui acquièrent de la maturité, qui diversifient progressivement leurs marchés d'exportation et dont les ventes à l'exportation augmentent, mais non leur gamme de produits.

FIGURE 6
Exportateurs selon le nombre de
marchés d'exportation (pourcentage
de l'ensemble des exportateurs)

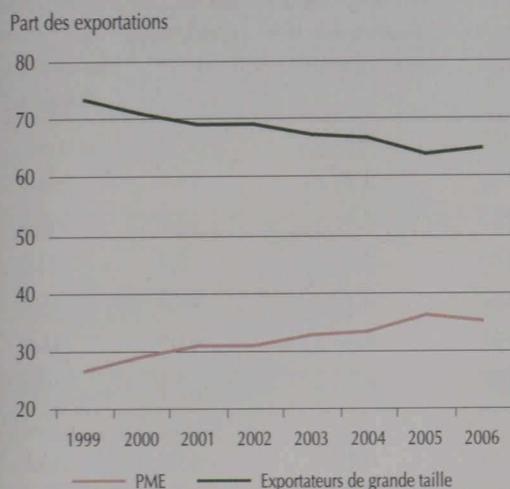


Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

Le nombre moyen de 2,5 marchés desservis par un exportateur canadien représentatif demeure inférieur aux 3,3 marchés desservis par l'exportateur américain typique (Bernard, Jensen et Schott, 2005). Cela n'est pas étonnant compte tenu du grand nombre d'exportateurs canadiens qui ne desservent qu'un seul marché, celui des États-Unis. Cependant, à mesure que les entreprises canadiennes ont pénétré d'autres marchés, le nombre d'exportateurs ne desservant qu'un seul marché a constamment diminué. En 1999, le nombre d'exportateurs qui n'étaient présents que sur un seul marché représentait 82 p. 100 de la population totale des exportateurs canadiens, mais cette proportion était tombée à 73 p. 100 en 2006.

De façon réciproque, il y a eu une augmentation constante du nombre d'exportateurs desservant plusieurs pays. En 1999, seulement 14 p. 100 des exportateurs canadiens expédiaient leurs produits vers deux à cinq destinations; alors que la proportion atteignait 18,6 p. 100 en 2006. De même, en 1999, seulement 4 p. 100 des exportateurs canadiens desservaient plus de six destinations; en 2006, la proportion atteignait 8,3 p. 100. Le groupe

FIGURE 7

Part des exportations selon la taille
(pourcentage)

Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

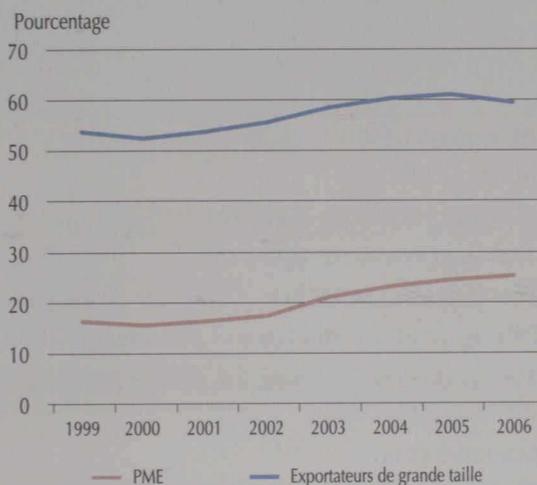
des exportateurs canadiens présents sur six marchés ou plus est celui qui a crû le plus rapidement (voir la figure 6).

Tendances selon la taille des exportateurs

La part des PME au sein de la population des exportateurs canadiens est demeurée stable à 95 p. 100 sur la période, mais leur contribution aux exportations totales du Canada a progressé pour atteindre 35 p. 100 en 2006, alors qu'elle représentait un peu plus de 25 p. 100 en 1999 (voir la figure 7).

Entre 1999 et 2006, de nombreuses PME qui n'exportaient que sur un seul marché ont pris de l'expansion hors du marché américain pour éventuellement desservir plusieurs marchés. La part des exportateurs multi-marchés dans le groupe des PME exportatrices est passée de 16 p. 100 en 1999 à 25 p. 100 en 2006, un gain de 9 points de pourcentage. En comparaison, la part des exportateurs multi-marchés parmi les entreprises de plus grande taille n'a progressé que de 5 points de pourcentage sur la même période, passant de 54 p. 100 à 59 p. 100 (voir la figure 8). Ainsi, la part des

FIGURE 8

Part des exportateurs desservant
plusieurs marchés

Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

exportateurs multi-marchés a augmenté plus rapidement au sein de la population des PME que parmi les exportateurs de grande taille.

Signalons que le nombre total de PME qui exportent vers plusieurs marchés a augmenté constamment jusqu'en 2005, tandis que le nombre de PME desservant un seul marché (principalement celui des États-Unis) a d'abord grimpé au début des années 2000, pour ensuite retomber rapidement sous l'effet de l'appréciation relative du dollar canadien par rapport au dollar américain après 2002. En fait, le taux d'expansion des PME desservant plusieurs marchés s'est accéléré en 2003 et 2004, les deux premières années durant lesquelles la valeur du dollar canadien a augmenté, coïncidant avec le recul du groupe des exportateurs desservant un seul marché.

Profil sectoriel

Le profil sectoriel de la population des exportateurs est demeuré relativement stable au cours de la période étudiée. Le tableau 2 montre la répartition des exportateurs par secteur en 2006. Les établissements manufacturiers représentaient environ 42 p. 100 de la population totale des exportateurs, mais leur part des exportations totales du Canada était

TABEAU 2

Profil sectoriel des exportateurs canadiens selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) en 2006

Secteur (SCIAN)	Nombre d'exportateurs	Proportion de l'ensemble des exportateurs (%)	Valeur des exportations (G\$)	Proportion de l'ensemble des exportations (%)
Agriculture (100)	2 021	4,5	4,1	1,1
Mines (200)	1 729	3,9	34,8	9,2
Aliments et boissons (311-312)	1 233	2,8	12,2	3,2
Textiles et vêtements (313-315)	1 479	3,3	3,1	0,8
Bois et papier (321-323)	2 283	5,1	29,3	7,7
Pétrole, produits chimiques et plastiques (324-327)	2 941	6,6	41,9	11,0
Métaux de première transformation et fabrication métallique (331-332)	2 985	6,7	37,5	9,9
Machines (333)	2 726	6,1	13,5	3,5
Ordinateurs et matériel électronique et électrique (334-335)	1 754	3,9	14,7	3,9
Matériel de transport (336)	1 016	2,3	78,3	20,6
Fabrication diverse (316, 337-339)	2 493	5,6	7,4	1,9
Commerce de gros et de détail (400)	13 880	31,0	63,5	16,7
Autres services (500-900)	8 245	18,4	40,0	10,5

Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

beaucoup plus élevée (62,5 p. 100). Cela est principalement attribuable à la forte concentration de l'activité dans l'industrie du matériel de transport, qui ne représente que 2,3 p. 100 de la population des exportateurs canadiens mais qui a engendré 20 p. 100 des ventes totales à l'exportation. Les industries primaires (comme l'agriculture et les mines) représentaient environ 10 p. 100 des exportations mais une proportion légèrement inférieure de la population des exportateurs. Les industries tertiaires, (commerce de gros et commerce de détail, distribution et services) représentaient une part plus élevée du nombre total d'exportateurs, mais fournissaient une proportion beaucoup plus faible de la valeur totale des exportations.

Dans le secteur manufacturier, les industries axées sur les ressources (produits du bois et papier, pétrole, produits chimiques et plastiques, métaux de première transformation et fabrication métallique) représen-

taient 18 p. 100 de la population des exportateurs canadiens mais plus de 28 p. 100 de la valeur totale des exportations canadiennes. À l'opposé, le secteur des textiles et vêtements et celui des produits manufacturés divers sont dominés par un grand nombre de PME qui engendrent une part relativement modeste des exportations totales.

Profil de marché

La caractéristique la plus remarquable de la dynamique des exportateurs canadiens sur la période étudiée est le déplacement graduel hors du marché américain, en faveur des marchés de l'Europe, de l'Asie et de l'Amérique latine. Comme il ressort du tableau 3, le nombre d'entreprises canadiennes exportant sur le marché américain a diminué de 15 p. 100 entre 2001 et 2006⁸, tandis que le nombre d'entreprises exportant en Asie, en Europe et en Amérique latine a augmenté rapidement, notamment dans le cas de l'Amérique latine.

8 À noter que les exportateurs qui sortent du marché américain peuvent continuer à exporter vers d'autres marchés, par exemple vers les marchés en émergence, qui connaissent une croissance rapide.

TABLEAU 3

Exportateurs canadiens par destination

Année	États-Unis	Europe	Asie-Pacifique	Amérique latine	Autres
1999	38 862	6 371	4 502	2 675	4 383
2000	41 578	6 451	4 731	2 675	4 416
2001	42 876	6 973	5 166	2 888	4 926
2002	43 111	7 638	5 880	3 118	5 647
2003	41 219	9 092	6 798	3 784	7 152
2004	40 553	10 169	7 853	4 508	8 434
2005	39 519	10 253	8 126	4 903	9 038
2006	36 276	9 552	7 784	4 670	8 548
Variation 2001/2006	-6 600	2 579	2 618	1 782	3 622
Variation en pourcentage 2001/2006	-15,4	37,0	50,7	61,7	73,5

Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

Les PME exportatrices ont dominé la migration vers de nouveaux marchés, tant pour le nombre d'exportateurs que pour la valeur des exportations. L'augmentation de la valeur des exportations attribuable aux PME est particulièrement remarquable sur les marchés asiatiques. En 1999, les PME exportatrices représentaient 35 p. 100 des ventes totales en

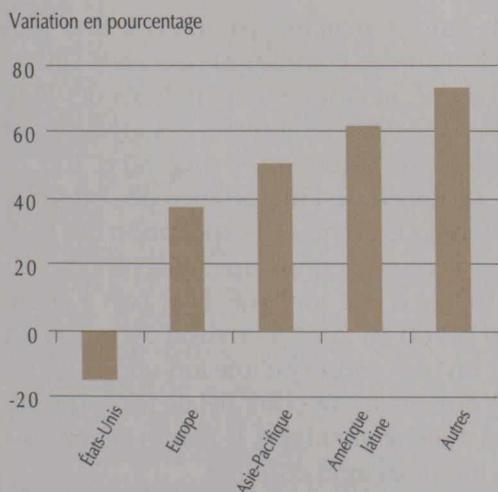
Asie; en 2006, leur part avait atteint 47 p. 100 – presque autant que la contribution des exportateurs de grande taille (voir la figure 10).

Commerce direct et commerce par le biais d'intermédiaires

Les mécanismes qui sous-tendent la diversification des marchés dépendent d'un certain nombre de facteurs, dont l'éloignement

FIGURE 9

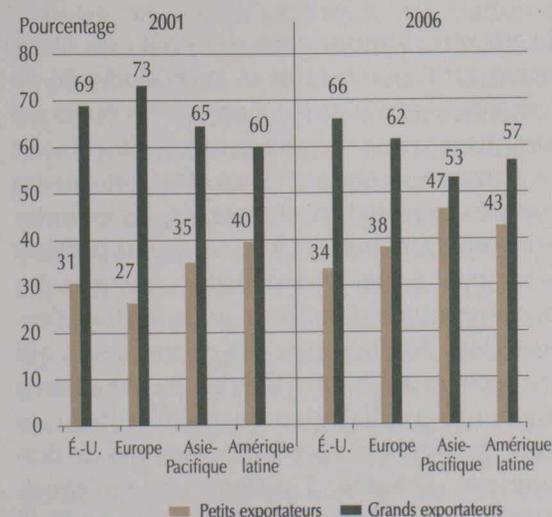
Croissance du nombre d'exportateurs, variation en pourcentage, 2001-2006



Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

FIGURE 10

Part de la valeur des exportations selon la taille des entreprises



Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

TABLEAU 4

Part des ventes à l'exportation par secteur (en pourcentage)

	États-Unis		Asie	
	PME	Grande	PME	Grande
2001				
Agriculture et produits de base	8,5	6,7	13,1	6,6
Aliments et boissons	5,1	4,9	4,7	5,5
Bois, papier et produits chimiques	15,5	20,8	5,0	27,3
Autres produits manufacturés	20,8	55,4	7,0	21,7
Commerce de gros et de détail	49,6	12,2	70,0	39,0
2006				
Agriculture et produits de base	11,4	7,4	29,1	12,0
Aliments et boissons	3,4	4,4	3,0	6,2
Bois, papier et produits chimiques	14,1	22,9	4,1	22,9
Autres produits manufacturés	19,5	52,2	10,9	27,5
Commerce de gros et de détail	51,0	13,1	52,1	31,3
	Europe		Amérique latine	
	PME	Grande	PME	Grande
2001				
Agriculture et produits de base	12,7	12,6	6,9	3,8
Aliments et boissons	5,6	2,4	5,2	5,3
Bois, papier et produits chimiques	9,2	17,3	5,1	30,4
Autres produits manufacturés	25,3	56,6	11,7	33,4
Commerce de gros et de détail	46,8	9,8	70,8	27,1
2006				
Agriculture et produits de base	22,3	18,6	7,6	5,2
Aliments et boissons	4,2	2,3	3,6	6,5
Bois, papier et produits chimiques	6,6	13,7	8,3	28,1
Autres produits manufacturés	37,8	52,1	17,4	32,2
Commerce de gros et de détail	28,5	13,2	57,7	27,9

Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

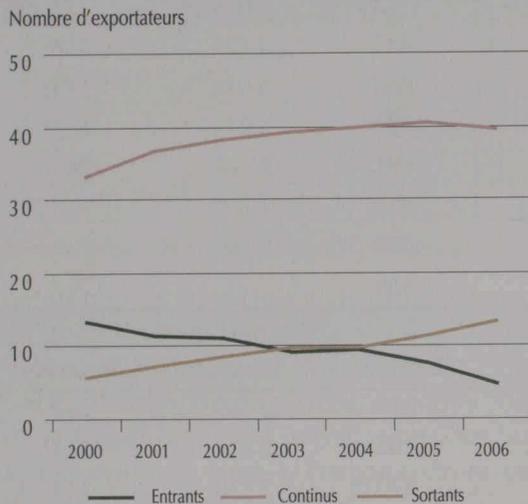
du marché, l'importance des coûts du commerce, ainsi que la taille et la productivité de l'entreprise exportatrice. Lorsque les coûts du commerce (p. ex. l'établissement d'un réseau de distribution exclusif) sont élevés et que les marchés potentiels sont éloignés, les exportateurs (notamment les PME) sont plus portés à faire appel à des intermédiaires tels que des grossistes et des détaillants pour faciliter l'exportation. Ainsi, la part des exportateurs qui ont recours à des grossistes et des détaillants augmente parallèlement aux difficultés rencontrées pour avoir accès aux marchés de destination. Comme l'indique le tableau 4, 70 p. 100 des ventes à l'exportation des PME en Asie et en Amérique latine passaient par l'intermédiaire de grossistes et de détaillants en

2001. Sur les marchés parvenus à une plus grande maturité, comme ceux des États-Unis et de l'Europe, la part des exportations des PME qui transite dans les réseaux des grossistes et des détaillants atteignait environ 50 p. 100.

Le déclin de l'importance des intermédiaires dans les ventes à l'exportation des PME en Asie et en Amérique latine sur la période étudiée mérite d'être souligné. Leur part a chuté de 70 p. 100 en 2001 à environ 50 p. 100 en 2006; on peut penser qu'une fois que les entreprises ont établi leur potentiel de vente directe sur les marchés étrangers, le besoin de recourir à des intermédiaires diminue.

FIGURE 11

Nombre d'exportateurs entrants, continus et sortants (milliers), 2000-2006



Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

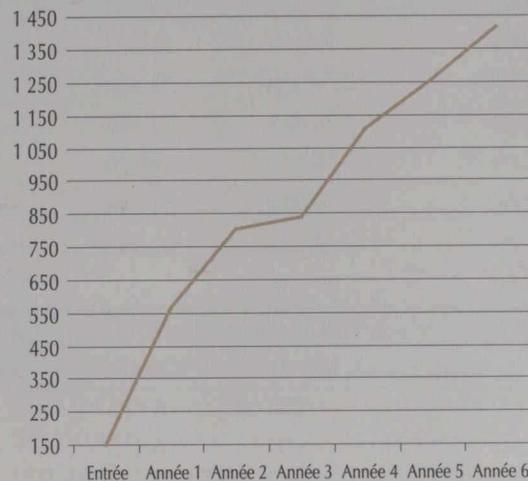
Dynamique de l'entrée et de la sortie

Le roulement au sein de la population des exportateurs est considérable. En moyenne, quelque 9 500 nouvelles entreprises canadiennes sont entrées sur le marché d'exportation annuellement entre 2000 et 2006, représentant près du quart de la population totale des exportateurs canadiens. Simultanément un nombre comparable d'entreprises sont sorties du marché d'exportation (voir la figure 11).

Au début de la période étudiée, le nombre d'entreprises entrant sur le marché d'exportation dépassait le nombre d'exportateurs sortants par une marge importante; cependant, à la fin de la période, la situation s'était inversée. La baisse spectaculaire du nombre de nouveaux entrants conjuguée à la forte augmentation du nombre d'entreprises sortant du marché d'exportation s'est soldée par une diminution nette du nombre total d'exportateurs à la fin de la période. Tel que noté précédemment, la diminution nette du nombre d'exportateurs canadiens est un phénomène observé uniquement sur le marché américain. Les exportateurs canadiens ont continué à pénétrer d'autres marchés étrangers.

FIGURE 12

Valeur moyenne des exportations par entreprise après l'entrée initiale (milliers de dollars)



Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

L'impact de ce roulement des exportateurs sur la valeur annuelle des exportations n'a pas été très important puisque, en moyenne, les exportateurs continus représentent 99 p. 100 de la valeur totale des exportations. Néanmoins, comme il est souligné ci-dessous, les nouveaux entrants ont une incidence considérable sur la valeur des exportations à plus long terme.

Les nouveaux exportateurs débutent souvent en desservant une seule destination et leurs ventes à l'exportation sont initialement très limitées. Plus de 90 p. 100 des nouveaux exportateurs canadiens ont commencé à exporter vers un seul marché et, dans la plupart des cas (85 p. 100 de ces nouveaux exportateurs), ce sont les États-Unis qui ont été leur première destination. En 2000, la valeur des exportations engendrées par les nouveaux entrants atteignait 1,98 milliard de dollars, soit 0,6 p. 100 des exportations totales. Cette part a fléchi à 0,4 p. 100 en 2006, reflétant le nombre décroissant de nouveaux entrants.

Les nouvelles relations commerciales sont beaucoup plus fragiles et susceptibles d'échouer que celles établies depuis plus longtemps. Environ 50 p. 100 des exportateurs qui ont com-

TABLEAU 5

Exportateurs entrants, sortants et continus, par région

Année	États-Unis			Asie-Pacifique		
	Entrants	Continus	Sortants	Entrants	Continus	Sortants
2000	11 129	30 449	4 668	715	4 016	327
2001	9 483	33 393	6 077	639	4 527	366
2002	7 608	35 503	7 268	866	5 014	523
2003	6 647	34 572	8 011	924	5 874	657
2004	6 174	34 379	7 788	1 091	6 762	745
2005	5 371	34 148	8 375	821	7 305	910
2006	2 924	33 352	8 904	503	7 281	1 239
Total	49 336		51 091	5 559		4 767

Année	Europe			Amérique latine		
	Entrants	Continus	Sortants	Entrants	Continus	Sortants
2000	966	5 485	427	318	2 357	162
2001	870	6 103	553	263	2 625	174
2002	1 136	6 502	650	340	2 778	233
2003	1 281	7 811	782	403	3 381	256
2004	1 417	8 752	922	513	3 995	285
2005	775	9 478	1 298	424	4 479	447
2006	598	8 954	1 590	236	4 434	595
Total	7 043		6 222	2 497		2 152

Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

mencé à exporter en 2000 n'exportaient plus après deux ans. Après six ans, seul le quart exportait toujours.

Cependant, une fois que les nouveaux entrants se sont établis sur le marché d'exportation, leurs recettes à l'exportation augmentent sensiblement (voir la figure 12).

La diversification des marchés des exportateurs canadiens a été dictée par les profils différents d'entrée et de sortie des quatre marchés régionaux. Entre 2000 et 2006, on a observé une sortie nette du marché américain, le nombre total de nouveaux entrants (49 336) ayant été inférieur au nombre total d'entreprises sortantes (51 091). À l'opposé, le nombre de nouveaux entrants a dépassé celui des entreprises sortantes dans chacun des autres grands marchés régionaux. Le nombre d'entrées nettes a été de 792 en Asie, de 821 en Europe et de 345 en Amérique latine.

Alors que le nombre d'exportateurs continus sur le marché américain est demeuré stable, la situation a été différente sur les trois autres marchés. L'augmentation nette du nombre d'exportateurs continus a été importante en Asie, en Europe et en Amérique latine. Cela signifie que les nouveaux entrants sur ces trois marchés ont pu consolider leur percée initiale. Ce résultat est important en raison du rôle joué par les exportateurs continus dans les ventes à l'exportation.

La croissance des exportations peut être décomposée entre les changements survenus dans la valeur des exportations des exportateurs établis (la marge intensive) et les changements survenus dans la composition des entreprises exportatrices (la marge extensive)⁹. Si l'on compare la contribution cumulative des entrants et des exportateurs continus à la croissance des exportations totales entre 2000 et 2006, on constate que la diversification des exportations canadiennes vers les marchés

⁹ Voir Chen et Yu (2010).

TABLEAU 6

Décomposition de la croissance par marché (en pourcentage)

2000-2006	Croissance des exportations	Exportateurs continus	Contribution de		
			Entrants	Sortants	Entrants nets
Total	2,2	-1,4	9,4	-5,8	3,6
États-Unis	-3,5	-5,6	7,6	-5,5	2,1
Asie	28,7	14,7	30,6	-16,7	13,9
Europe	33,5	21,9	24,4	-12,9	11,5
Amérique latine	23,2	5,4	33,1	-15,2	17,9

Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

autres que les États-Unis a été principalement dictée par les changements survenus à la marge extensive du commerce. Tandis que les exportateurs continus expliquent une grande partie de la valeur totale des exportations, les nouveaux entrants sont à l'origine de la plus grande partie de la croissance.

Le tableau 6 montre la contribution notable des entrées nettes à la croissance des exportations. Les exportations totales ont progressé de 2,2 p. 100¹⁰ entre 2000 et 2006. Les exportateurs continus (les entreprises qui exportaient à la fois en 2000 et en 2006) ont abaissé la croissance globale des exportations de 1,4 point de pourcentage. Par contre, les nouveaux entrants ont fait une contribution positive à la croissance de 9,4 points de pourcentage. Parallèlement, les entreprises sortantes ont retranché 5,8 points de pourcentage de la croissance des exportations. Ainsi, la contribution nette des nouveaux entrants à la croissance des exportations totales sur la période a atteint près de 4 points de pourcentage. L'analyse de la dynamique de l'entrée et de la sortie durant la période étudiée confirme que la marge extensive a joué un rôle beaucoup plus grand dans l'explication de la croissance globale des exportations que la marge intensive.

Le tableau 6 fait voir également la décomposition de la croissance des exportations canadiennes par région. Les exportations totales du Canada sur le marché américain ont diminué

de 3,5 p. 100 entre 2000 et 2006. Cela traduit le fait que la contribution positive des nouveaux entrants, soit 7,6 points de pourcentage, a été plus qu'annulée par la contribution négative des exportateurs continus (-5,6 points de pourcentage) et la contribution négative des entreprises sortantes (-5,5 points de pourcentage). Le recul des ventes des exportateurs continus met en relief la détérioration des conditions commerciales pour les entreprises canadiennes sur le marché américain, ce qui a incité plusieurs entreprises à quitter ce marché, notamment celles qui étaient moins concurrentielles. Cela dit, en l'absence de la contribution substantielle des nouveaux entrants – qui a annulé les effets négatifs des départs et de la contreperformance des exportateurs continus –, le recul des ventes à l'exportation sur ce marché aurait été beaucoup plus marqué. Cela souligne l'importance vitale de poursuivre les efforts de promotion des exportations afin d'encourager la venue de nouveaux entrants : les pays qui dépendent de leur base d'exportation actuelle verront se dégrader progressivement leur performance à l'exportation.

En Asie, la croissance des exportations totales du Canada a été robuste, avec un gain de 28,7 p. 100 entre 2000 et 2006. De ce nombre, 14,7 points de pourcentage peuvent être attribués à l'expansion des liens commerciaux existants (croissance à la marge intensive). La contribution des nouveaux entrants a été encore plus grande, soit 30,6 points de pour-

¹⁰ La publication de Statistique Canada intitulée « Profil des exportateurs canadiens », <http://www.statcan.gc.ca/pub/65-506-x/65-506-x2008001-fra.pdf>, englobe les exportations de tous les exportateurs, y compris ceux qui n'ont pas été appariés avec le Registre des entreprises, alors que les données présentées dans l'étude correspondent aux seules entreprises appariées avec le Registre des entreprises. Par conséquent, les taux de croissance présentés ici peuvent être différents de ceux calculés à partir des données publiées.

centage, tandis que les entreprises sortantes ont soustrait 16,7 points de pourcentage à la croissance, ce qui s'est soldé par une contribution des entrées nettes de 13,9 points de pourcentage.

La croissance des exportations totales en Amérique latine a été de 23,2 p. 100 sur la période étudiée. La croissance à la marge intensive a fait une contribution de 5,4 points de pourcentage, tandis que les entrées brutes ont fait une contribution beaucoup plus importante (33,1 points de pourcentage). La contribution des entrées nettes a donc été de 17,9 points de pourcentage. Il est clair que la marge extensive a fait une contribution beaucoup plus déterminante à la croissance des exportations totales du Canada en Amérique latine que la marge intensive.

L'Europe est la région qui affiche la plus forte croissance des exportations parmi les destinations des exportations canadiennes, avec un gain de 33,5 p. 100. De ce nombre, 21,9 points de pourcentage peuvent être attribués aux ventes à l'exportation des exportateurs continus. Ce résultat est conforme aux observations présentées dans la section précédente, à savoir que l'Europe a enregistré la croissance la plus forte du nombre d'exportateurs continus parmi l'ensemble des régions. La contribution brute des nouveaux entrants s'est élevée à 24,4 points de pourcentage; celle-ci a été en partie annulée par la contribution négative des entreprises sortantes, soit 12,9 points de pourcentage, entraînant une contribution des entrées nettes de 11,5 points de pourcentage.

5. Conclusion

La disponibilité récente de données sur les exportations au niveau de l'entreprise permet de faire une analyse plus poussée de la performance à l'exportation du Canada qu'avec des données agrégées. En reliant ces données à la base de données sur la gestion des clients du SDC, il a été possible de produire, pour la première fois, une évaluation économétrique de l'impact du Service des délégués commerciaux (SDC) sur la performance des exportateurs canadiens.

Les résultats d'estimation montrent que l'aide du SDC a eu un effet systématiquement positif sur la valeur des exportations canadiennes. Les exportateurs qui ont reçu de l'aide exportent, en moyenne, près de 18 p. 100 de plus que les exportateurs comparables qui n'ont pas reçu l'aide du SDC. Ce résultat est robuste pour diverses spécifications et méthodologies. En outre, une analyse avantages-coûts indique que chaque dollar consacré au SDC engendre 27 dollars de ventes à l'exportation. L'évaluation fait également ressortir que le SDC aide ses clients à exporter 15 p. 100 plus de produits vers 36 p. 100 plus de marchés.

Bien que l'analyse révèle que l'entreprise canadienne typique aurait beaucoup à gagner à solliciter l'aide du SDC, elle montre également que certains types d'entreprises profitent davantage de cette aide que d'autres. C'est le cas notamment des entreprises de plus grande taille qui sont en affaires depuis plus longtemps, ce qui indique qu'elles sont « prêtes à exporter ». Ces entreprises se caractérisent aussi par une productivité plus faible, une expérience à l'exportation plus limitée et une moins grande diversification au niveau des produits et des marchés, tous des indicateurs qui suggèrent un plus grand besoin de recourir à l'aide du SDC.

Les données au niveau de l'entreprise peuvent aussi servir à analyser la dynamique qui sous-tend la diversification des exportations du Canada hors du marché américain. Le nombre moyen de marchés d'exportation desservis par une entreprise est passé de 1,7 en 1999 à 2,5 en 2006, tandis que la proportion des exportateurs multi-marchés au sein de la population des exportateurs canadiens est passée de 18 p. 100 à près de 27 p. 100 sur la même période. La diversification a été dominée par les PME exportatrices, notamment vers l'Asie, où elles représentent aujourd'hui près de la moitié de la valeur des exportations.

En suivant les cohortes d'entrants sur le marché, il est possible de préciser le taux d'attrition des entreprises qui pénètrent les marchés d'exportation. Seulement le quart des 13 000 nouveaux entrants en 2000 exportaient toujours en 2006. Cependant, ces entreprises *survivantes* avaient multiplié leurs ventes

à l'exportation plus de neuf fois, soit de 150 000 dollars en moyenne à plus de 1,4 million de dollars.

Comme en témoigne l'augmentation rapide des ventes à l'exportation des entreprises qui parviennent à prendre pied sur les marchés d'exportation, les nouveaux entrants jouent par la suite un rôle important en soutenant la croissance des exportations canadiennes, notamment vers les marchés émergents, même après avoir escompté l'impact négatif des entreprises qui sortent du marché d'exportation. En Asie, la contribution nette des nouveaux entrants a représenté la moitié de la croissance des exportations au cours de la période étudiée. En Amérique latine, les nouveaux entrants ont été responsables de près de 80 p. 100 de la croissance des exportations.

Les nouveaux entrants ont aussi joué un rôle clé en limitant la détérioration de la performance à l'exportation du Canada sur le marché névralgique des États-Unis. N'eut été de la contribution des nouveaux entrants, la baisse des exportations aux États-Unis entre 2000 et 2006 aurait été plus de 10 p. 100 au lieu de 4 p. 100.

Pris ensemble, ces résultats sur l'impact des nouveaux entrants sur la croissance des exportations font ressortir l'importance vitale de poursuivre les efforts de promotion des exportations afin d'aider les nouveaux exportateurs à surmonter les barrières à l'entrée, même sur les marchés établis. L'analyse présentée dans ce supplément spécial démontre que le SDC est hautement efficace en aidant les entreprises à franchir les obstacles à l'entrée sur le marché d'exportation ainsi qu'à diversifier leurs marchés.

Références bibliographiques

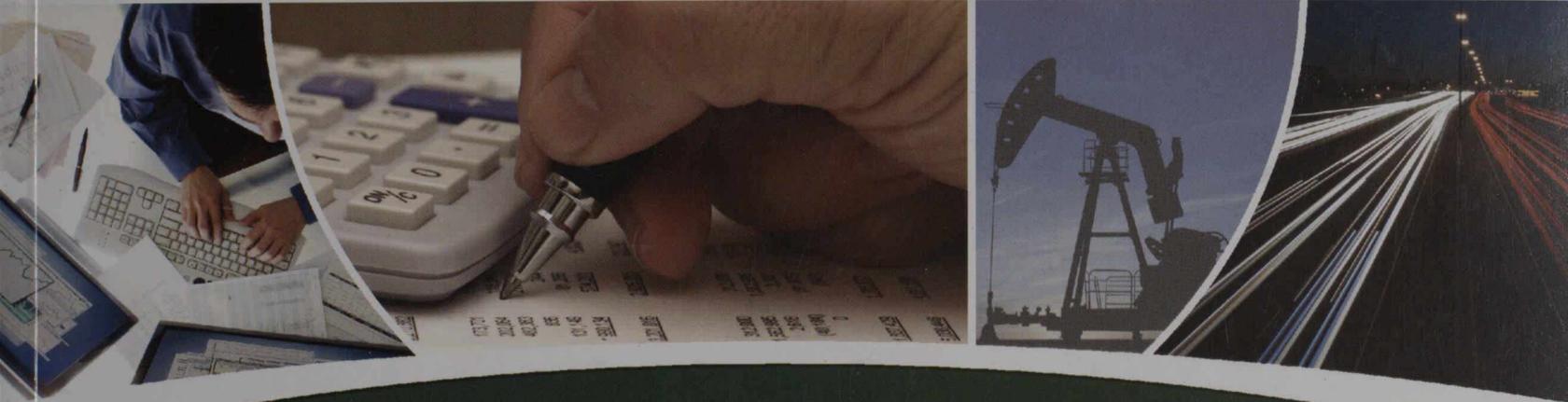
- Alvarez, Roberto E. et Gustavo T. Crespi. 2000. « Exporter Performance and Promotion Instruments: Chilean Empirical Evidence », *Estudios de Economía*, vol. 27, n° 2, p. 225-241.
- Baldwin, John R. et Wulong Gu. 2003. *Participation aux marchés d'exportation et productivité du secteur canadien de la fabrication*, Ottawa, Statistique Canada, n° 11F0027MIF au catalogue.
- Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen et Peter K. Schott. 2005. « Importers, Exporters and Multinationals: A Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods », *Discussion Paper CES 05-20*, Bureau of the Census, Center for Economic Studies, Washington, DC.
- Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding et Peter K. Schott. 2007. « Firms in International Trade », *NBER Working Paper No. 13054*.
- Chen, Shenjie, et Emily Yu. « Dynamique de l'exportation au Canada : Diversification du marché dans un contexte économique international en évolution », dans *Les recherches en politique commerciale 2010*, Dan Ciuriak (éd.), Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada.
- Copeland, Brian R. 2008. « Une politique de promotion du commerce et de l'investissement : A-t-elle sa raison d'être? », dans *Les recherches en politique commerciale 2007*, Dan Ciuriak (éd.), Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada, p. 1-74.
- Eaton, Jonathan, Samuel Kortum et Francis Kramarz. 2004. « Dissecting Trade: Firms, Industries, and Export Destinations », *Research Department Staff Report 332*, Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Eaton, Jonathan, Marcela Eslava, Maurice Kugler et James Tybout. 2007. « Export Dynamics in Colombia: Firm-Level Evidence », *NBER Working Paper No. 13531*.
- Girma, Sourafel, Yundan Gong, Holger Görg, and Zhihong Yu. 2007. « Can Production Subsidies Foster Export Activity? Evidence from Chinese Firm Level Data », *CEPR Discussion Paper No. 6052*.
- Imbens, Guido W. 2004. « Nonparametric estimation of average treatment effects under exogeneity: A review », *Review of Economics and Statistics*, vol. 86, n° 1, février, p. 4-29.
- Lawless, Martina, 2009. « Firm Export Dynamics and the Geography of Trade », *Journal of International Economics* vol. 77, n° 2, p. 245-254.
- Lederman, Daniel, Marcelo Olarreaga et Lucy Payton. 2010. « Export Promotion Agencies: Do they work? », *Journal of Development Economics*, vol. 91, n° 2, mars, p. 257-265.
- Van Biesebroeck, Johannes, Emily Yu et Shenjie Chen. 2010. « L'impact des services de promotion du commerce sur la performance des exportateurs canadiens », dans *Les recherches en politique commerciale 2010*, Dan Ciuriak (éd.), Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada.
- Volpe Martincus, Christian et Jerónimo Carballo. 2008. « Is Export Promotion Effective in Developing Countries? Firm-Level Evidence on the Intensive and the Extensive Margins of Exports », *Journal of International Economics*, vol. 76, n° 1, septembre, p. 89-106.
- Volpe Martincus, Christian, Jerónimo Carballo et Pablo Garcia. 2010. « Taille de l'entreprise et impact des programmes de promotion des exportations », dans *Les recherches en politique commerciale 2010*, Dan Ciuriak (éd.), Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada.
- Wagner, Joachim. 2007. « Why More West than East German Firms Export », *IZA Working Paper No. 2656*, Institute for the Study of Labour, Bonn, Germany.
- Wooldridge, Jeffrey M. 2002. *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. MIT Press, Cambridge (Mass.).



Foreign Affairs and
International Trade Canada

Affaires étrangères et
Commerce international Canada

Canada



CANADA'S STATE OF TRADE

Trade and Investment Update - 2010

Including a special feature on
The Canadian Trade Commissioner
Service and Exporter Performance

b4126282(E)
b 4126294 (F)

Canada's State of Trade

Trade And Investment Update - 2010

~~LIBRARY~~
NAFTA Secretariat
Canadian Section

~~BIBLIOTHÈQUE~~
Secretariat de ALÉNA
Section canadienne

18-112-867 (E) 18-112-868 (F)

Foreign Affairs and Int. Trade
Affaires étrangères et Commerce int.

APR - 3 2012

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

ABOUT THIS DOCUMENT

Canada's State of Trade – 2010 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 Erik Ens (Chapter VI), David Boileau and Florence Jean-Jacobs (Canadian exports to the United States by truck), Bjorn Johannson (Canadian exports to U.S. regions), Lydia Gosselin-Couture (Intra-firm and affiliate trade between Canada and the United States), and Aaron Sydor (Canadian exports continue to diversify beyond the United States). Statistical assistance was provided by Lydia Gosselin-Couture. The Special Feature was written by Shenjie Chen and Emily Yu. Comments at the drafting stage were provided by Aaron Sydor and Patricia Fuller of the 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, 2010

ISBN 978-1-100-51697-4

Catalogue no. FR2-8/2010

Table of Contents

A Message from the Minister	1
Executive Summary	3
I. Global Economic Performance	9
Overview and Global Prospects	9
The United States	11
Japan	12
Euro Area	13
The United Kingdom	14
The Emerging Economies	15
Emerging Asia	15
Emerging Europe	16
Latin America and the Caribbean	17
The Commonwealth of Independent States (CIS) Economies	18
The Middle East	18
Africa	19
Assumptions and Risks	20
II. Overview of World Trade Developments	21
Merchandise Trade	21
Trade Values (nominal trade)	21
Trade Volumes (real trade)	24
Prices and Exchange Rates	24
Leading Merchandise Traders	25
Services Trade	26
Leading Services Traders	28
III. Canada's Economic Performance	31
Gross Domestic Product	31
Box: <i>Canada's Recession: Short and Mild</i>	34
GDP by Province	35
Employment	38
Inflation	39
The Canadian Dollar	40

IV. Overview of Canada's Trade Performance	41
Goods and Services	41
Box: <i>Canadian Exports Continue to Diversify Beyond the United States</i>	44
Goods Trade	45
Sectoral Performance of Goods Trade	45
Services Trade	51
The Current Account	52
V. Key Developments in Canadian Merchandise Trade	55
Trade by Top Ten Partners	56
Merchandise Exports	56
Box: <i>Canadian Exports to U.S. regions</i>	58
Merchandise Imports	61
Merchandise Trade by Top Products	62
Merchandise Trade by Major Product Groups	64
Energy Products	64
Vehicles and Parts	65
Box: <i>Canadian Exports to the United States by Truck</i>	66
Mechanical Machinery and Appliances	70
Electrical and Electronic Machinery and Equipment	71
Technical and Scientific Equipment	71
Agricultural and Agri-food Products	72
Minerals and Metals	72
Chemicals, Plastics, and Rubber	73
Wood, Pulp, and Paper	75
Textiles, Clothing, and Leather	75
Consumer Goods and Miscellaneous Manufactured Products	76
Other Transportation Equipment	76
Trade by the Provinces and Territories	77
VI. Overview of Canada's Investment Performance	81
Global Capital and Direct Investment Flows	81
Canada's Direct Investment Performance	85
Canada's Inward FDI Flows	85
Regional Composition of Canada's Inward FDI Stock	87
Sectoral Composition of Inward FDI Stocks	88
Foreign Affiliates in Canada	89
Box: <i>Intra-firm and Affiliate Trade Between Canada and the United States</i>	91
Canadian Direct Investment Abroad	94
Regional Composition of CDIA Stocks	94
Sectoral Composition of Inward CDIA Stocks	96
Canadian Affiliates Abroad	97
VII. Special Feature	101

Figures

Figure 2-1: Price of Oil	25
Figure 3-1: Canadian Real GDP Growth	31
Figure 3-2: Contribution to Real GDP Growth	32
Figure 3-3: Real GDP Growth by Province	35
Figure 3-4: Unemployment Rate in Canada	38
Figure 3-5: Inflation Rate in Canada	39
Figure 3-6: Canada-U.S. Exchange Rate	40
Figure 4-1: Exports of Goods and Services by Major Area	43
Figure 4-2: Imports of Goods and Services by Major Area	43
Figure 4-3: Growth in Exports and Imports of Goods and Services by Major Area	45
Figure 4-4: Growth in Goods Exports by Major Groups	44
Figure 4-5: Growth in Goods Imports by Major Groups	48
Figure 6-1: Global Capital Inflows	82
Figure 6-2: Global FDI Inflows	82
Figure 6-3: Mergers & Acquisitions Share of FDI Inflows	83
Figure 6-4: Global Direct Investment Outflows	83
Figure 6-5: Canada's Inward and Outward Stocks of FDI	85
Figure 6-6: Canadian Direct Investment Flows	86
Figure 6-7: Canadian Quarterly FDI Inflows	86
Figure 6-8: Foreign Acquisitions of Canadian Companies	86
Figure 6-9: Shares of FDI in Canada	86
Figure 6-10: Foreign Controlled Assets in Canada	90
Figure 6-11: Canadian Quarterly CDIA Outflows	94
Figure 6-12: Shares of CDIA	94
Figure 6-13: Canada's Foreign Affiliate Sales	97

Tables

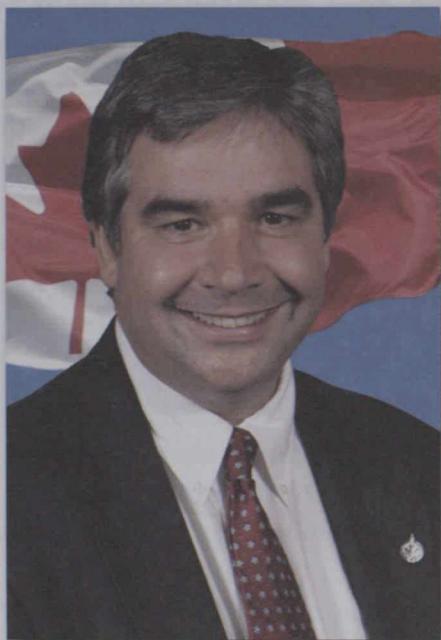
Table 1-1: Real GDP Growth in Selected Economies	10
Table 2-1: World Merchandise Trade by Region and Selected Countries	22
Table 2-2: Leading Exporters and Importers in World Merchandise Trade	26
Table 2-3: World Services Trade by Region and Selected Countries	27
Table 2-4: World Exports of Services	28
Table 2-5: Leading Exporters and Importers in World Services Trade	29
Table 4-1: Canadian Goods and Services Trade by Region	42
Table 4-2: Services Trade by Major Category	50

Table 5-1: Canadian Merchandise Trade by Top Drivers	63
Table 5-2: Merchandise Trade by Province and Territory	78
Table 6-1: Global FDI Inflows for Selected Regions and Economies	84
Table 6-2: Stock of Foreign Direct Investment in Canada by Region	87
Table 6-3: Stock of Foreign Direct Investment in Canada by Industry	89
Table 6-4: Foreign Control by Size of Enterprise	90
Table 6-5: Foreign Control of Assets by Industry	91
Table 6-6: Stock of Canada Direct Investment Abroad by Region	95
Table 6-7: Stock of Canada Direct Investment Abroad by Industry	96
Table 6-8: Canada's Foreign Affiliate Sales and Employees by Region	98
Table 6-9: Canada's Foreign Affiliate Sales by Industry	99

Special Feature

Figure 1: TCS Clients by Service Type	103
Figure 2: Propensity to Seek TCS Assistance by Firm Size	103
Figure 3: Characteristics of TCS and Non-TCS Exporters	104
Figure 4: Distribution of TCS Clients by Region	104
Figure 5: Number of Canadian Exporters	110
Figure 6: Exporters by Number of Export Markets	110
Figure 7: Share of Exports by Size	111
Figure 8: Share of Multi-market Exporters in Total Exports	111
Figure 9: Growth in Number of Exporters	113
Figure 10: Share of Value of Exports by Size of Firm	113
Figure 11: Number of Entries, Continuers, and Exiters	115
Figure 12: Average Value of Exports per Firm after Initial Entry	115
Table 1: Distribution of Exporters by Sector	105
Table 2: Sector Profile of Canadian Exporters by NAICS	112
Table 3: Canadian Exporters by Destination	113
Table 4: Share of Export Sales by Sector	114
Table 5: Entry, Exit, and Continuers by Region	116
Table 6: Growth Decomposition by Market	117

Message from the Honourable Peter Van Loan, Minister of International Trade



Honourable Peter Van Loan

Minister of International Trade

As Canada's Minister of International Trade, I am pleased to present the 2010 edition of *Canada's State of Trade*. This report provides an overview of trends in Canada's international commercial performance over the past year.

Last year was a challenging year for the global economy. While Canadian exports, imports and foreign direct investment flows decreased last year, Canada did better than most. We had the mildest recession of any G7 country, and for the first time in a generation, Canada's unemployment rate is lower than that of the United States.

More importantly, Canada has emerged from the crisis in a strong position. Our government implemented the Economic Action

Plan to create jobs and stimulate our economy, and we showed leadership internationally by outlining our plan to return to fiscal balance. We generated results.

All of the major forecasts point to Canada leading growth among advanced nations in the coming years. The strength of Canada's financial system is the envy of the world. By 2015, Canada's debt-to-GDP ratio is projected to be less than half that of the next best G7 country. Furthermore, by 2013 Canada is expected to have the lowest statutory corporate tax rate among the G7.

While Canada remains committed to progress at the World Trade Organization, we are moving forward on an aggressive agenda of free trade negotiations with partners around the world. This includes negotiations with the European Union, Canada's most ambitious negotiations since the North American Free Trade Agreement.

This is in addition to recent successes on free trade agreements with the European Free Trade Association, Peru, Colombia, Jordan and Panama, and ongoing negotiations that include the Caribbean Community, the Dominican Republic, Ukraine and the Central American countries of El Salvador, Honduras, Nicaragua and Guatemala.

Canada is a world leader in promoting free trade and offers key competitive advantages for investors:

- Lowest taxes on new business investment in the G7
- Lowest budgetary deficit and debt-to-GDP ratio in the G7
- Fastest economic growth in G7 for 2010, 2011 and 2012 according to IMF

- World's soundest banking system according to World Economic Forum
- Outstanding quality of life

But we will not rest on our laurels. Our competitors are not sitting still. We will continue making Canada the destination of choice for businesses and investment.

We have taken unilateral action by eliminating nearly all of the tariffs on productivity-improving machinery and equipment as well as manufacturing inputs with the remaining tariffs to go to zero by 2015. This will make Canada the first G-20 country to become a tariff-free zone for manufacturing.

As this report clearly shows, Canadian exporters are continuing to diversify into the fast-growing economies of the world, including many small and medium exporters. Many of them are using the Trade Commissioner Service (TCS) to help them do it. From offices across Canada and around the world, our Trade Commissioners provide a range of services to help Canadian businesses

navigate—and succeed in—global markets. This publication contains the results of a new study that shows that businesses that use the service have exports that are 18 percent higher than firms that do not. We are committed to helping more Canadian businesses realize these benefits by tapping into the many tools the TCS provides.

We must continue working together to stay ahead of the curve in this increasingly competitive and rapidly changing global economic environment. Together, we can ensure that Canada remains the best location in the world from which to run a global company, to export and in which to invest, work, live and create.



*The Honourable Peter Van Loan
Canada's Minister of International Trade*

Executive Summary

2009 was a landmark year. The global economy suffered the worst downturn since the Great Depression of the 1930s, enduring dramatic shifts in global economic and financial markets in an extraordinarily challenging environment. The banking system teetered on the abyss, tested by weak credit markets, a collapse in equity markets, and heightened requirements for liquidity and capital. From August 2008 through mid-2009 output contracted and global trade plunged. Policy intervention on an unprecedented scale was essential to jump-start the recovery. Monetary policy has been highly expansionary and supported by unconventional liquidity provision, while fiscal policy provided a major stimulus in response to the deep downturn. The downturn bottomed out toward mid-2009, and a turnaround has been underway since that time.

Real output contracted by 0.6 percent in 2009—the first and only contraction in global GDP for at least thirty years. The recession was most severe within the advanced economies, which collectively contracted by 3.2 percent last year. Japan and the advanced EU nations were hardest hit, while North America (the United States and Canada) fared somewhat better, and all other advanced nations performed the best. The emerging and developing economies broadly experienced a slowdown in economic activity in 2009, but avoided outright contraction. Together, these economies registered growth of 2.4 percent last year, compared to 6.1 percent a year earlier.

As economies emerge from the global recession, activity remains dependent on highly accommodative macroeconomic policies. Overall, the world looks poised for further recovery at varying speeds. Global growth is projected at 4.2 percent in 2010 and 4.3 percent in 2011. The advanced economies are expected to expand by 2.3 percent in 2010 and growth is expected to edge up to 2.4 percent in 2011. For the emerging and developing economies, growth is expected to reach 6.3 percent in 2010 and 6.5 percent in 2011.

For the United States, substantial monetary and fiscal easing, alongside other policies aimed directly at the financial and housing sectors, helped to stimulate economic activity. After four quarters of contraction, GDP growth turned positive in the third quarter, rising by 2.2 percent (seasonally adjusted annual rate) and accelerated to 5.6 percent in the fourth quarter of 2009, reflecting a pick up in investment and a slowdown in inventory destocking. Nonetheless, for the year as a whole, real U.S. GDP growth was down by 2.4 percent in 2009. Growth in the euro area resumed in the third quarter, but was anaemic in the final quarter of last year: overall growth for the year declined 4.1 percent. The United Kingdom was even harder hit, down 4.9 percent, as growth only resumed in the fourth quarter. For Japan, real GDP contracted for the second consecutive year, falling 5.2 percent last year; however, as the year progressed, Japan's economy picked up mainly due to improvement in overseas economic conditions and to various policy measures.

The pattern of economic recovery has varied within developing Asia, with the larger economies (China, India and Indonesia) escaping a recession, and the smaller export-oriented economies experiencing a sharp V-shaped business cycle. Overall, emerging Asia's GDP slowed to 6.6 percent growth from 7.9 percent in 2008. By the end of 2009, output in most of Asia had returned to pre-crisis levels, even in those economies hit hardest by the crisis.

As a result of a steep decline at the end of 2008 and early 2009, output in the Latin America and Caribbean (LAC) region contracted by 1.8 percent as a whole. The decline in U.S. activity heavily impacted Mexico, and GDP fell 6.5 percent in that country, while Brazil escaped with only a 0.2 percent contraction. The interconnectedness of European economies led to a rapid transmission of the collapse from developed Europe to developing Europe, resulting in an output contraction of 3.7 percent. Output contracted by 6.6 percent in the Commonwealth of Independent States, led by a 7.9 percent decline in Russia, while Africa and the Middle East managed to avoid the recession, growing by 2.1 percent and 2.4 percent, respectively.

Canadian economic activity was deeply affected by the global recession—real output contracted in the fourth quarter of 2008 and continued to fall over the first half of 2009 before returning to growth in the second half of the year. For the year as a whole, real GDP contracted by 2.6 percent in 2009. It was the second-largest decline in real output since the years of the Great Depression, and not far off from the 2.9 percent decline catalogued during the 1982 recession. Output fell in each province and territory, except Prince Edward Island and the Yukon. Provincially, the largest output declines occurred in the resource-intensive economies of Newfoundland and Labrador, Saskatchewan, and

Alberta. Manufacturing output fell across most provinces and in all the territories. Job losses were widespread across Canada, with only three provinces—Saskatchewan, New Brunswick and Manitoba—posting gains over 2008 levels. The unemployment rate slipped 2.2 percentage points to 8.3 percent, as the economy shed some 276,900 jobs, the first setback after 16 years of growth. Lower energy prices exerted significant downward pressure on the CPI last year, as inflation expanded by only 0.3 percent, the lowest rate since 1994.

Nevertheless, relative to other advanced economies, Canada's downturn was short and mild. Measured from peak-to-trough, Canada experienced the smallest contraction within the G7, with a 3.3 percent decline in GDP. Moreover, after reversing the decline in the third quarter, the recovery has gained momentum over the fourth quarter of 2009 and into the first quarter of 2010.

The decline in economic activity triggered the sharpest decline in world trade in more than 70 years. In volume terms, global merchandise trade fell 12.2 percent; however, in value terms, the reduction was even steeper, at 23 percent. Falling energy and commodity prices were behind a significant portion of the trade losses, but declines were widespread, particularly in durable goods. All major countries and regions registered declines in both the value and volume of their merchandise exports in 2009. World services exports also declined 13 percent, marking the first time since 1983 that services trade declined. Echoing the better overall Asian economic performance in 2009, China displaced Germany as the world's leading merchandise exporter last year. For Canada, merchandise exports plunged 31 percent in US dollar terms, while imports were down 21 percent on the same basis. For services, Canadian exports and imports were off by 12 percent and 11 percent, respec-

tively, again in US dollar value terms. Weakness was evident throughout much of the year, but began to pick up in the second half of the year as the global economy moved into recovery phase.

Canadian exports and imports of goods and services to and from all major markets declined between 2008 and 2009. In Canadian dollar terms, exports of goods and services to the world fell by 22.1 percent, while imports declined by 13.6 percent. The bulk of the decline was disproportionately attributable to trade with the United States, as that country was responsible for 82.0 percent of the overall decline in exports and 65.2 percent of the decline in imports from 2008 to 2009.

The effects of the global economic downturn were pervasive in Canada's goods trade. Exports of Canadian goods experienced a 24.5 percent drop, the result of declining volumes and values. Export volumes were down 16.7 percent over 2008 levels, and export prices fell by 9.3 percent. All but five of some 62 major export commodities posted losses over the year. Energy products led the downward movement in Canada's exports trade in 2009, accounting for 37.0 percent of the decline. A 35.6 percent cut in prices was the main driver behind the declines in energy trade, although volumes experienced slight declines as well. Industrial goods and materials were responsible for about 25 percent of the overall decline, with automotive products (down 14.3 percent) and machinery and equipment (down 10.3 percent) accounting for the bulk of the remaining losses.

At the same time, import volumes were down 16.0 percent while prices squeezed out a slight increase of 0.6 percent, resulting in a 15.5 percent decline in total imports. All imports sectors also declined, with the exception of agricultural and fishing products. The losses were fairly evenly divided

among energy (27.7 percent), automobiles (24.2 percent), industrial goods (24.1 percent), and machinery and equipment (21.3 percent). Of the 61 major import commodities, only fifteen commodities posted gains over 2008 values.

Drilling down to the more specific products driving Canadian trade, other petroleum gases (primarily natural gas) and crude oil accounted for about one third of the total decline in exports, one fifth of the decline in imports, and over half the decline in the trade balance in 2009. Falling energy prices (down well over 30 percent) lay at the heart of the decline, as they retreated from their historical highs recorded a year earlier. However, volumes were also down, likely reflecting the tough economic climate. On the export side, lower trade with the United States was behind the decline, while for imports, Canada purchased less crude oil from Algeria, the United Kingdom, Norway and Angola.

The financial difficulties experienced by major North American auto manufacturers and falling demand in the U.S. and Canadian markets curtailed trade in the automotive sector, further exacerbating a downward trend that began in 2005. Passenger vehicles and automotive parts bore the brunt of the declines. At the same time, exports of trucks were more than halved, while imports declined at much lower rates. In addition, imports of piston engines fell at more than twice the rate of exports, reflecting the malaise in the sector.

For non-energy resource products, both prices and volumes fell across most commodities helping to lower the value of exports for the year. In agriculture, beef exports continued to be hampered by trade restrictions and pork exports experienced headwinds via an association with the swine flu. Wheat was responsible for well over half the decline in cereals exports, with barley,

oats and corn making up the remainder of the decline. Both canola seed and canola oil suffered sizeable cutbacks to their export levels as well.

In minerals and metals, trade is very sensitive to economic conditions. In times of economic booms, trade is very robust, while during a downturn in economic output, the demand for these products is weakened. Thus, trade in these products was heavily impacted by the global, synchronized recession of last year. Canadian exports were down to almost all developed countries, most notably to the United States. Reduced output in the North American automotive sector also contributed to the weakness in this sector. Trade losses were widespread, in particular for aluminum, iron and steel, and nickel products.

In the wood, pulp, and paper sector, exports have been on a downward trend for some time. For wood products, the downturn in the U.S. housing sector has helped curtail exports. For paper products, slumping newspaper circulation and advertising around the world has depressed the market for newsprint. Pulp exports have likewise been affected. Exports to the United States accounted for much of the declines.

In advanced manufactures, trade levels were generally down from 2008 levels. Gas turbines (largely used in the aircraft sector) registered a relatively small decline in exports, while imports advanced. Exports of telephone equipment and parts experienced another sharp decline, as imports were unchanged. Bucking the overall trend, exports of television receivers and video monitors and projectors advanced by nearly two thirds at the same time as imports declined. The bulk of the declines occurred in trade with the United States.

The financial crisis was characterized by major credit constraints stemming from undercapitalized financial positions in the

banking sector. Credit was both expensive and difficult to access. As a result, cross-border capital flows withered. Investment flows such as bank loans and portfolio investment were most severely affected, but foreign direct investment (FDI) was affected too. Global FDI flows have been halved in the two years since the financial crisis erupted, with the bulk of the decline occurring in 2009. All major countries and regions experienced reductions in FDI inflows, including Canada, where inflows to the country fell at a more rapid pace than the global average. As a result, the stock of FDI in Canada was up by only 1.6 percent—well below the 9 percent annual average over the last decade—and reflected slower investment activity, especially from the United States.

At the same time, flows of Canadian direct investment abroad (CDIA) fell 44.1 percent to \$46.3 billion. However, despite the positive outflows, the stock of CDIA declined by 7.5 percent (\$48.4 billion) in 2009. This was the result of a revaluation effect of a substantially stronger Canadian dollar at the end of last year, and was concentrated in assets in the United States. The resurgence of the Canadian dollar against most foreign currencies toward year-end subtracted about \$72 billion from the overall position of CDIA last year. Without the currency effect, CDIA would have increased by between \$23 billion and \$24 billion over the year. Investment was down across most sectors, although increases were posted for finance and insurance, and information and cultural industries. Positions were down across most major regions, with the exception of Asia and Oceania where CDIA edged up 2.2 percent.

The information boxes in this year's *State of Trade* report examine three separate, but interdependent, facets of Canada-U.S. trade in goods—trade by U.S. sub-national region, trade by affiliation, and trade by

mode of transportation. By U.S. regional destination, there has been a shift away from the Great Lakes and Mid-East regions toward faster-growing markets in the South and West. This trend continued during the recession, notwithstanding that these regions were among the hardest hit by the U.S. housing crisis. The industry mix of the Great Lakes region, home to much of the troubled U.S. auto industry, has been a drag on Canadian exports, especially in the present decade.

At the same time, the share of Canada-U.S. trade that is intra-firm continues to trend downward, particularly due to a decline in trade in automotive products and less intra-firm trade within the auto sector. Nonetheless, among the G7, Canada has the highest share of trade in goods with the United States accounted for by U.S. affiliates. Finally, examining where and how Canadian goods cross the U.S. border reveals that the concentration of goods entering the United States by border crossings has decreased. This is attributed to a decline in the share of Canadian goods moved by truck via the Detroit-Windsor crossing over this decade, and, in particular, to the collapse in auto trade.

Special Feature: The Impact of Trade Commissioner Service on Canadian Exporter Performance

Until the recent development of new data bases, little was known about the characteristics and dynamics of Canadian exporters at the firm level. This year's feature article marries the Statistics Canada Exporter Registry database with the Foreign Affairs and International Trade Canada (DFAIT) Trade Commissioner Services (TCS) client management database to examine linkages between exporter performance and the TCS, which is the Government of Canada's export promotion service.

This feature article presents the first-ever econometric assessment of the impact of the TCS on Canadian exporter performance: the results show this impact is consistently positive. Exporters that receive assistance have an average export value 18 percent higher than comparable exporters that did not access this service. TCS assistance also plays a very strong role in helping firms to diversify into new markets: TCS clients export to 36 percent more markets than non-clients. In addition, the TCS has a positive impact on product diversification.

The article also explores exporter performance more generally and shows that the entry of firms into new markets, rather than growth in sales by existing exporters, has been the growth engine for Canada's exports in recent years. New entrants drove the increase in exports to Asia and Latin America. In the U.S. market, the entry of new exporters was critical in offsetting the exit of many firms from this market. Small and medium-sized firms have been at the forefront of the entry into new markets. Their share of every regional market has increased, and in Asia, they account for nearly half of export sales.

Global Economic Performance

Overview and Global Prospects¹

In terms of global economic performance, the recent past can be divided into two parts. From August 2008 through mid-2009, the world suffered one of the worst global economic downturns in history. The banking system teetered on the abyss, real output fell, and global trade plunged across most economies. Policy intervention on an unprecedented scale was essential to jumpstart the recovery. Monetary policy has been highly expansionary and supported by unconventional liquidity provision, while fiscal policy provided a major stimulus in response to the deep downturn. Recoveries in real and financial activity are mutually supportive. The downturn bottomed out toward mid-2009, and a turnaround has been underway since that time. Nonetheless, even as the recovery has gained traction and risks to global financial stability have eased, stability has not yet been assured.

While activity remains dependent on highly accommodative macroeconomic policies, the recovery has evolved better than many had expected. However, growth has been recovering at varying speeds—tepidly in many advanced economies but solidly in most emerging and developing economies.

After recording growth rates in excess of 5 percent in both 2006 and 2007, global real gross domestic product (GDP) slowed to 3.0 percent in 2008 before contracting by 0.6 percent in 2009. It was the first and only

contraction in global GDP in the history of this data series, dating back to 1980. The losses were widespread, with only a few minor economies not experiencing a slowdown or a contraction. The recovery also picked up momentum as the year progressed: world real GDP growth reached about 3.2 percent on an annualized basis during the second quarter of 2009 and rose to over 4.5 percent during the second half of the year.

The bulk of the declines were tallied by the advanced economies, which collectively contracted by 3.2 percent last year (Table 1). Japan (down 5.2 percent) and advanced EU nations (U.K. down 4.9 percent and the euro area down 4.1 percent) were hardest hit, while North America (United States down 2.4 percent and Canada down 2.6 percent) fared somewhat better, and all other advanced nations performed the best (down 1.1 percent). Yet, a number of encouraging signs suggest that the advanced economies are squarely on a path to recovery. A nascent turn in the inventory cycle and slowing deterioration (followed more recently by improvements) in U.S. labour markets have contributed to the positive developments, and strong manufacturing orders and a recovering corporate bond market are helping foster investment.

The United States is off to a somewhat later but better start than Europe or Japan. The stronger U.S. recovery reflects a variety of differences between the United States and

1 Statistics, estimations, and projections in this chapter come from the International Monetary Fund's *World Economic Outlook*, April 2010, 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 2010 database.

the euro area and Japan: fiscal stimulus was larger; the nonfinancial corporate sector is less reliant on bank credit, which remains constrained, whereas bond markets have staged a comeback; non-financial corporate balance sheets are stronger and rapid restructuring has boosted productivity; and the Federal Reserve reacted earlier and with larger policy rate cuts to lower levels in real terms. In contrast, the large appreciation of the yen may have weighed on the recovery

of Japan's exports, which fell sharply during the global trade slump, and the re-emergence of deflation has pushed up real borrowing rates and wages. The euro area's trade links with troubled emerging European and Commonwealth of Independent States (CIS) economies and the euro's intermittent appreciation have curbed the euro area's exports. In addition, several euro area economies were hit particularly hard by the financial and real estate crises.

TABLE 1-1

Real GDP Growth (%) in Selected Economies (2006-2009 and forecast 2010)

	2006	2007	2008	2009	2010
World	5.1	5.2	3.0	-0.6	4.2
Advanced Economies	3.0	2.8	0.5	-3.2	2.3
Canada	2.9	2.5	0.4	-2.6	3.1
United States	2.7	2.1	0.4	-2.4	3.1
United Kingdom	2.9	2.6	0.5	-4.9	1.3
Japan	2.0	2.4	-1.2	-5.2	1.9
Euro Area	3.0	2.8	0.6	-4.1	1.0
<i>of which France</i>	2.4	2.3	0.3	-2.2	1.5
<i>of which Germany</i>	3.2	2.5	1.2	-5.0	1.2
<i>of which Italy</i>	2.0	1.5	-1.3	-5.0	0.8
Developing Economies	7.9	8.3	6.1	2.4	6.3
China	11.6	13.0	9.6	8.7	10.0
India	9.8	9.4	7.3	5.7	8.8
Russia	7.7	8.1	5.6	-7.9	4.0
Brazil	4.0	6.1	5.1	-0.2	5.5
Mexico	4.9	3.3	1.5	-6.5	4.2
ASEAN-5	5.7	6.3	4.7	1.7	5.4
Indonesia	5.5	6.3	6.0	4.5	6.0
Malaysia	5.8	6.2	4.6	-1.7	4.7
Philippines	5.3	7.1	3.8	0.9	3.6
Thailand	5.1	4.9	2.5	-2.3	5.5
Vietnam	8.2	8.5	6.2	5.3	6.0
NIEs	5.8	5.8	1.8	-0.9	5.2
Hong Kong	7.0	6.4	2.1	-2.7	5.0
Korea	5.2	5.1	2.3	0.2	4.5
Singapore	8.7	8.2	1.4	-2.0	5.7
Taiwan	5.4	6.0	0.7	-1.9	6.5

Source: IMF World Economic Outlook database, April 2010.

The emerging and developing economies broadly experienced a slowdown in economic activity in 2009, but avoided outright contraction. Together, these economies registered growth of 2.4 percent in 2009, compared to 6.1 percent a year earlier. Nonetheless, a number of developing regions recorded lower output in 2009 than in 2008, including Central and Eastern Europe, the CIS countries, and Central and South America. A number of factors are now in place putting these economies on a path to recovery. In the key emerging and developing economies, final domestic demand was already very strong. In addition, these economies have been helped by the turn in the inventory cycle, and external demand is being lifted by the returning normalization of global trade.

In key emerging Asian economies output already exceeds pre-crisis levels by a wide margin, and output growth, averaging about 10 percent during 2009 (Q2 through Q4), is outpacing estimates of full-capacity (potential) output growth. By the third quarter of 2009, growth began to exceed estimates of potential output in a number of Latin American economies too. However, production levels in this region as a whole have barely reached pre-crisis levels, and there is still economic slack in many countries. Recovery is lagging in a number of economies in emerging Europe and the CIS, although some are beginning to rebound strongly from deep troughs. Middle Eastern economies are benefiting from rising demand for oil and rising oil prices. Experience in sub-Saharan Africa is diverse. Most middle-income economies and oil exporters, which experienced sharp decelerations or contractions in output in 2009, are now recovering, supported by the rebound in global trade and commodity prices. At the same time, in most low-income economies, output growth, after slowing in 2009, is now again close to trend rates.

Overall, the world looks poised for further recovery at varying speeds, both across and within regions. Global growth is projected at 4.2 percent in 2010 and 4.3 percent in 2011 by the IMF. The advanced economies are now expected to expand by 2.3 percent in 2010, coming on the heels of a 3.2 percent decline in output in 2009, and their growth is expected to edge up to 2.4 percent in 2011. For the emerging and developing economies, growth is expected to reach 6.3 percent in 2010 and 6.5 percent in 2011, following a modest 2.4 percent in 2009.

United States

Real GDP turned down in the United States in 2009, decreasing 2.4 percent after a modest increase of 0.4 percent in 2008. The main contributors to the decline were downturns in non-residential fixed investment, in inventory investment, and in consumer spending, partially offset by an improvement in net exports.

Non-residential fixed investment turned down sharply, falling 17.8 percent in 2009 and removing 2.1 percentage points from real growth in 2009. The downturn reflected deep cuts to expenditures on structures and a larger decrease in spending on equipment and software, down 19.8 percent and 16.6 percent, respectively. Residential fixed investment also declined, but at a slightly slower pace than in 2008 (20.5 percent compared to 22.9 percent a year earlier). Inventory destocking also subtracted 0.7 percentage points from growth in real GDP, after subtracting 0.4 percentage points the year before.

Consumer spending fell in 2009 which reduced growth in real GDP by 0.4 percentage points. Spending for services slowed, while spending for durable goods fell somewhat less than in 2008. The pace of government spending also eased, reflecting a

slowdown in federal government spending and a downturn in state and local government spending.

Net exports added 1.1 percentage points to the growth in real GDP. Exports turned down for the first time since 2002, but imports decreased more than in 2008. Except for a slight increase in services imports, goods and services trade was down in both directions contributing to the declines.

A stimulus-led recovery is under way in the United States,² but that recovery is expected to be gradual, particularly when the effects of the stimulus subside. In response to the stimulus and a robust inventory cycle, real GDP grew at a seasonally adjusted annualized rate of 2.2 percent in the third quarter of 2009 and by 5.6 percent in the fourth quarter. But private final demand is still subdued. In the fourth quarter, reduced inventory draw-downs contributed more than half of growth. During the same period, net exports also made a modest positive contribution to growth, as the rebound in global trade and recovery in partner economies boosted exports. However, gross private domestic investment (i.e., residential housing and business investment in plant and equipment) remains well below pre-crisis levels.

The labour market remains unusually weak. Since the start of the crisis, more than 7 million jobs have been lost, and 8.8 million people are involuntarily working part-time. The rate at which jobs are being lost has slowed substantially, but employment growth remains negative, and the unemployment rate had reached 10 percent by the end of 2009, although it decreased marginally during the first quarter of 2010.

Real GDP is projected to grow by 3.1 percent in 2010. The recovery will be tempered by the continued need to rebuild

household wealth, the expected slow but necessary process of financial sector repair and deleveraging, and continued weakness in the labour market. Thus, private demand is expected to remain soft. The removal of policy stimulus will subtract from growth, which will moderate to 2.6 percent in 2011. Unemployment is projected to remain high in 2010, at 9.4 percent, before declining to 8.3 percent in 2011 as employment growth picks up. Inflation is expected to remain subdued, at 2.1 percent in 2010 and 1.7 percent in 2011, given continued economic slack.

Japan

The Japanese economy contracted for the second consecutive year in 2009. Real GDP was down 5.2 percent, after declining 1.2 percent in 2008. The slowdown reflected sharp contractions in private investment, personal consumption, and trade flows, particularly exports.

For the year as a whole, private non-residential investment plunged 19.3 percent after six years of consecutive increases. At the same time, private residential investment was 14.2 percent lower than in 2008. All told, private non-residential investment removed 3.1 percentage points from real growth while private residential growth removed another one half of a percentage point. Inventory adjustments removed a further 0.3 percentage points.

For net trade, real exports from Japan fell by 24.0 percent, and were only partially offset by a 17.0 percent decline in real imports. This resulted in a net 1.2 percentage point reduction in growth from trade.

Household consumption also contributed negatively to Japanese growth in 2009, removing 0.6 percentage points from real GDP growth.

² According to the IMF, the fiscal stimulus boosted real GDP growth by an estimated 1 percentage point in 2009. (*WEO Outlook* April 2010, page 44.)

Stimulus spending was very much in evidence last year in Japan, as public expenditures were on the rise. Government consumption rose by 1.6 percent, while public investment also increased, up 6.0 percent in real terms and registering the first increase of the decade. These public expenditures together added about 0.5 percentage points to GDP growth.

As the year progressed, Japan's economy picked up mainly due to improvement in overseas economic conditions and to various policy measures, although there is not yet sufficient momentum to support a self-sustaining recovery in domestic private demand. Exports and production have increased mainly against a backdrop of high growth in emerging economies. Business sentiment has improved, as has business fixed investment.

Improvements in the corporate sector originating from exports are expected to spill over to the household sector; nonetheless, domestic demand is likely to remain weak as a result of several factors, including the re-emergence of deflation, continued excess capacity, and a weak labour market. Continued appreciation of the yen in 2010 could dampen the contribution of net exports to growth, particularly in comparison with the rest of Asia. As a result, the growth rate of the economy is likely to only gradually rise, but will be dependent on planned fiscal policy support and the global upturn. GDP is projected to grow by 2 percent in 2010, supported by fiscal stimulus and rising exports. A more broad-based recovery is expected for 2011, following a moderate pickup in business investment.

Euro area

Following the sharpest recession since the Second World War, euro-area GDP bottomed out in the second quarter of 2009 and has recovered modestly since then.

Measured from peak to trough, GDP fell by 5.2 percent during the 2008-2009 recession, which was more than twice the decline observed in the next-sharpest recession going back to 1970. The quarterly pick up in GDP in the third quarter of 2009 was among the higher initial growth rates following recession troughs; however, this was followed by a stagnant change in GDP in the fourth quarter of 2009. As a consequence, the pick up since the trough in the second quarter of 2009 has been very modest and euro-area GDP remains far below its pre-recession peak.

For the year as a whole, euro-area GDP declined 4.1 percent, following 0.6 percent growth in 2008. Only government consumption made a positive contribution to growth as all other major components to real growth retracted for the year. The declines were led by investment, as gross fixed capital formation fell 10.8 percent in 2009 and subtracted 2.4 percentage points from growth. Investment has been contracting since the second quarter of 2008 on account of weak demand, low business confidence, negative earnings growth, historically low capacity utilization, and tight lending standards. Inventory draw-downs were next in importance, removing 0.8 percentage points from growth for the year. Net exports, the difference between exports and imports, removed 0.7 percentage points from growth, due to the more pronounced fall in real exports (down 12.9 percent) compared with real imports (down 11.5 percent). Finally, consumer expenditures fell 1.1 percent after posting a 0.4 percent increase in 2008: the decline removed 0.6 percentage points from growth. Government consumption accelerated from 2008 to 2009, rising by 2.3 percent versus a 2.1 percent rise a year earlier, and contributed 0.4 percentage points to growth.

Within the euro area, experiences and recovery prospects by country varied considerably. The area was amongst the hardest hit during the global crisis and is coming out of recession at a slower pace than other regions.

A substantial macroeconomic stimulus has supported the recovery in core advanced European economies (as reflected in the acceleration of government consumption noted above), although private demand has yet to take a firm hold. However, according to the IMF, large current account and fiscal imbalances threaten the recovery in some smaller European economies, with potentially damaging effects on the rest of the region. In particular, concerns about sovereign solvency and liquidity in Greece (and possible contagion effects on other vulnerable euro-area countries) threaten the normalization in financial market conditions. Separately, unresolved problems in the banking sector, which plays a key role in financial intermediation in Europe, have hampered the return to normality.

Nevertheless, the ongoing recovery in Europe has been supported by several factors. First, the turn in the inventory cycle boosted activity in the euro area during the second half of 2009. Second, the normalization of global trade has contributed significantly to growth in the euro area and in emerging Europe. And finally, forceful policies have also fostered recovery, including supportive macroeconomic and financial sector measures for many European economies and coordinated assistance from multilateral institutions for the hardest-hit economies in the region.

Against this backdrop, advanced Europe's growth performance is expected to be modest. In particular, euro-area GDP is projected to grow at 1.0 percent in 2010, edging up to 1.5 percent in 2011. Nevertheless, there will be pronounced differences in

performance across the region. The recovery is expected to be moderate in Germany and France, where export growth is limited by external demand, investment is held back by excess capacity and credit constraints, and consumption is tempered by higher unemployment. Coming out even more slowly from the recession will be smaller euro area economies, where growth is constrained by large fiscal or current account imbalances (e.g. Greece, Ireland, Portugal and Spain).

The uncertainty around the outlook in Europe has increased, with two downside risks becoming more pronounced. In the near term, the main risk is that, if unchecked, market concerns about sovereign liquidity and solvency in Greece could turn into a full-blown sovereign debt crisis, leading to some contagion.³ The second downside risk lies in the need to adjust fiscal and current account imbalances in peripheral economies. Although resolving these imbalances is expected to dampen growth, delays in taking decisive policy action could lead to a protracted process punctuated with occasional crises.

United Kingdom

Economic activity in the U.K. contracted by 4.9 percent in 2009, the largest fall on record, compared with a rise of 0.5 percent in 2008. The contraction in real GDP primarily reflected acceleration in cut-backs to gross fixed capital formation, inventory draw-downs, and reduced consumer expenditures.

For the year 2009, gross fixed capital formation decreased by 14.9 percent erasing 2.6 percentage points from growth. A 20.1 percent decline in private capital formation was partially offset by a 17.2 percent increase in public capital expenditures to account for the decline.

³ See the IMF's *Global Financial Stability Report*, April 2010, Chapter 1, for further details.

At the same time, the level of inventories fell by £15.2 billion, the largest fall on record, compared with a rise of £0.9 billion in 2008. This inventory draw-down removed 1.2 percentage points from growth in 2009.

Compensation of employees fell by 0.5 percent, the only decline on record, helping contribute to a 3.2 percent decline in household final consumption expenditure during 2009. This reduction in consumer spending removed 2.0 percentage points from growth.

For the year as a whole, government final consumption expenditure rose by 2.2 percent, contributing 0.5 percentage points to growth. A weak external environment contributed to a 10.6 percent decline in exports while imports contracted by even more, at 11.9 percent. As a result, net exports contributed 0.7 percentage points to U.K. growth in 2009.

Following six consecutive quarters of declines dating back to the second quarter of 2008, growth resumed in the fourth quarter of 2009 in the United Kingdom. Recovery there is projected to continue at a moderate pace; with previous depreciation in the pound sterling bolstering net exports even as domestic demand likely remains subdued. More specifically, GDP is expected to grow by 1.3 percent in 2010 and to grow by 2.5 percent the following year. Of course, some of the uncertainties surrounding the euro-area forecast equally apply to the United Kingdom.

Emerging Economies

Emerging Asia

The downturn in many Asian economies in late 2008 was steeper than many had expected; however, recovery came quickly and was just as sharp. The recovery has also been more balanced in Asia than elsewhere, with output growth in most economies sup-

ported by both external and domestic demand. Although macroeconomic stimulus was substantial, private demand also gained traction in many economies. Ample policy room and strong sectoral balance sheets suggest that, for many economies in the region, the recovery will be relatively robust.

Four factors helped to support Asia's recovery. First, the rapid normalization of trade following the downturn in late 2008 greatly benefited the export-oriented economies in the region. Second, the bottoming out of the inventory cycle, both domestically and in major trading partners, such as the United States, has boosted industrial production and exports. Third, a resumption of capital inflows into the region—in response to widening growth differentials and a renewed appetite for risk—has created abundant liquidity in many economies. Finally, domestic demand has been resilient, with strong public and private components in many of the region's economies. This resilience is in part attributable to the fact that stronger balance sheets were in place at the onset of this crisis, in both the private sector and the public sector. Low public debt levels also allowed many Asian economies to implement strong and timely countercyclical policy responses to the crisis—IMF estimates indicate that fiscal stimulus added some 1.7 percentage points to Asia's growth in 2009. Monetary loosening also eased financial conditions across the region—through aggressive cuts in policy interest rates and, in some economies, measures to increase liquidity.

Against this backdrop, emerging Asia's GDP is projected to grow by 8.7 percent in both 2010 and 2011. However, significant differences remain within the region.

In both China and India, strong domestic demand will support the recovery. In China, GDP growth exceeded the government's 8 percent target in 2009 and

is expected to be close to 10 percent in both 2010 and 2011. What has been so far mainly a publicly driven growth path, built on infrastructure investment, is expected to turn toward stronger private consumption and investment.

In **India**, growth is projected to be 8.8 percent in 2010 and 8.4 percent in 2011, supported by rising private demand. Consumption will strengthen as the labour market improves, and investment is expected to be boosted by strong profitability, rising business confidence, and favourable financing conditions.

The strength in final domestic demand in India and especially China is expected to have positive spillovers for other Asian economies, particularly exporters of commodities and capital goods. Given their extreme openness and high dependence on external demand, growth in the **newly industrialized economies** (the NIEs—Hong Kong, the Republic of Korea, Singapore, and Taiwan) is projected to rebound sharply from a near 1 percent decline in 2009 to over 5 percent in 2010. In Korea, economic activity is expected to accelerate to 4.5 percent in 2010 and to 5.0 percent in 2011, up strongly from 0.2 percent in 2009. Taiwan is expected to rebound from a 1.9 percent contraction to an expansion of 6.5 percent in 2010, the strongest expected rate of growth among the NIEs. For Singapore, the expected rebound will see that economy move from a 2.0 percent contraction in 2009 to 5.7 percent growth in 2010, while for Hong Kong, the projected reversal is from a 2.7 percent contraction to 5.0 percent growth. This reflects not just strong export growth—with capital exports to China an important element—but also a continued boost from the inventory cycle and a boost in business investment in response to high capacity utilization and

strong business confidence. All these factors should help offset the impact of the expected withdrawal of fiscal stimulus in 2010.

The **Association of Southeast Asian Nations (ASEAN-5)** economies⁴ are projected to grow by 5.4 percent in 2010 and by 5.6 percent in 2011. Private domestic demand is expected to be the main driver of growth, with net exports playing a lesser role than in the past, reflecting stronger imports relative to historical standards. Among the ASEAN-5, the Indonesian economy has proved to be remarkably resilient, with output growing at 4.5 percent in 2009 compared with 1.7 percent for the ASEAN-5 as a whole, thanks to strong domestic demand and less dependence on trade. Indonesia's growth is expected to accelerate to 6.0 percent in 2010 and to 6.2 percent in 2011, reflecting a pick-up in private investment.

Emerging Europe

The fortunes, and woes, of emerging Europe are inextricably linked to those of advanced Europe. Overall, the region suffered a 3.8 percent contraction in output in 2009. External financing constraints forced a sharp decline in output in some emerging European economies, particularly those with large current account deficits and heavy dependence on foreign financing (e.g. the Baltics, Bulgaria, and Romania). The impact on the Baltic states was particularly strong in 2009, with output falling by 14.1 percent in Estonia, by 15.0 percent in Lithuania, and by 18.0 percent in Latvia. Although current account imbalances have adjusted in many emerging European countries, remaining external financing constraints, vulnerable household and corporate balance sheets, and financial sector deleveraging will limit the speed of the recovery in the hardest-hit economies in emerging Europe. Thus, growth prospects vary widely in emerging

⁴ The Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) comprises Indonesia, Malaysia, Philippines, Thailand, and Vietnam.

Europe. Economies that weathered the global crisis relatively well (Poland) and others where domestic confidence has already recovered from the initial external shock (Turkey) are projected to rebound more strongly, helped by the return of capital flows and the normalization of global trade. At the same time, economies that faced the crisis with unsustainable domestic booms that had fuelled excessively large current account deficits (Bulgaria, Latvia, and Lithuania) and those with vulnerable private or public sector balance sheets (Hungary, Romania, and the Baltic states) are expected to recover more slowly, partly as a result of limited room for policy manoeuvres.

Turkey is projected to experience the strongest recovery in 2010, with output expected to rise by 5.2 percent; however, growth is expected to moderate in 2011, falling to 3.4 percent. In Central Europe, the expectations are more mixed. Poland, the only economy to avoid contraction in 2009, is expected to record a moderate recovery in 2010—growing by 2.7 percent and accelerating to 3.2 percent in 2011. On the other hand, Hungary, which contracted by 6.3 percent in 2009, is projected to mildly contract 0.2 percent in 2010 before resuming growth in 2011. With regard to the Baltic states, Lithuania (down 1.6 percent) and Latvia (down 4.0 percent) are expected to post the worst performance amongst the emerging European economies in 2010; however, they are set to resume expansion in 2011.

Latin America and the Caribbean (LAC)

Having weathered the global downturn comparatively well, the LAC region is poised for a strong recovery. The recovery has been shaped by a number of factors. First, accommodative policies are helping

underpin domestic demand. Second, good fundamentals (sound financial systems and solid balance sheets) are helping the region recover and re-attract capital flows in an improved global financial environment. Third, higher commodity prices and external demand are supporting growth in many economies, given their dependence on commodity-related earnings. However, weak external demand for tourism from North America and Europe is impeding growth in a number of economies in the region, especially in the Caribbean, whereas lower remittances are affecting many LAC economies.

Against this backdrop, GDP in the LAC region is projected to grow at 4.0 percent in 2010 and 2011, although prospects vary considerably across the region.

The recovery is projected to be especially strong in many commodity-exporting, financially integrated economies,⁵ which account for about two thirds of the LAC region's GDP. In **Brazil**, growth in 2010 is expected to rebound to 5.5 percent, led by strong private sector consumption and investment. Despite a devastating earthquake in the country, **Chile's** GDP is projected to grow at about 4.7 percent in 2010 and 6.0 percent in 2011, supported by highly accommodative policies, a recovery in commodity prices, and reconstruction efforts. In **Mexico**, growth is expected to rebound to 4.2 percent in 2010, helped in part by the U.S. recovery. In **Peru**, the top growth performer of the region, GDP is projected to expand by 6.3 percent in 2010, mostly thanks to favourable internal dynamics and high commodity prices. The rebound is also projected to be relatively strong in **Bolivia**, **Paraguay**, and **Uruguay**—with growth rates of 4.0 percent, 5.3 percent, and 5.7 percent, respectively—whereas the recov-

⁵ Financial integration typically refers to an individual country's degree of financial integration with the global economy in terms of capital flows (i.e. ability to borrow from the rest of the world, ability to invest in foreign assets, and the ability to receive foreign direct investment).

ery is expected to be weak in Argentina and Colombia and to be delayed in Venezuela, given ongoing power shortages.

The recovery is also expected to be less strong in many commodity-importing economies in the region that have large tourism sectors (for example, Antigua and Barbuda, the Bahamas, Barbados, and St. Lucia). Weaker prospects for tourism, coupled with limited policy room to support the recovery, are expected to weigh on near-term growth.

The risks to LAC growth are substantial but broadly in balance. The main downside risks are external to the region. They relate to the fragility of the recovery in advanced economies and a potential weakness in commodity prices. There are also significant upside risks, however. These include even stronger internal dynamics, which could attract higher capital flows.

Commonwealth of Independent States (CIS) Economies

The CIS region is emerging from the recession at a moderate pace, after having suffered a large output collapse during the crisis. Higher commodity prices (oil, gas, and metals) are once again supporting production and employment in commodity-exporting economies in the region, and the normalization of global trade and capital flows is helping CIS economies recover. The turnaround in real activity in Russia is also benefiting the rest of the region by boosting external demand for employment, capital, and goods from these economies. However, lingering financial sector vulnerability and heavy dependence on external financing is holding back growth in several economies in the region.

In this context, real activity in the CIS region is projected to expand by 4.0 percent in 2010, before moderating slightly to 3.6 percent in 2011.

Within the region, growth prospects are diverse. In Russia, growth is expected to stage a modest recovery, reaching 4.0 percent in 2010. However, despite relatively high oil prices and substantial government stimulus, underlying private domestic demand is likely to remain subdued, with bad loans in the banking system expected to stifle credit and growth in consumption.

Energy exporter Uzbekistan is benefiting from high commodity prices and is expected to remain among the top performers in the region in 2010, growing at 8.0 percent. Higher volumes of gas exports and large-scale investments are expected to raise growth in Turkmenistan, which is projected at 12.0 percent in 2010. More generally, those economies with less externally linked financial sectors are expected to continue to do best. Nevertheless, for most CIS economies, growth prospects remain highly dependent on the speed of recovery in Russia, which could surprise in either direction.

Middle East

The global downturn reduced growth in the Middle East region by more than half, as output in the region expanded by 2.4 percent in 2009, down from 5.1 percent in 2008. Growth in the region is expected to rebound quickly, influenced by three factors. First, higher commodity prices and external demand are boosting production and exports in many economies in the region. Second, government spending programs are playing a key role in fostering the recovery. Third, a sluggish recovery in Europe may put a damper on export growth, workers' remittances, and tourism revenues in certain parts of the region (e.g. Morocco and Tunisia), although these flows are gradually improving.

Considering these and other factors, GDP in the Middle East is projected to grow at 4.5 percent in 2010, edging up to 4.8 per-

cent in 2011. As in the other regions, recovery prospects vary substantially across Middle Eastern economies.

Among the oil exporters, the strongest performer is Qatar, where real activity is projected to expand by 18.5 percent in 2010, underpinned by continued expansion in natural gas production and large investment expenditures. In Saudi Arabia and Kuwait, GDP is expected to grow at about 3.7 percent and 3.1 percent, respectively, this year supported in both cases by sizable government infrastructure investment. In the United Arab Emirates, growth in 2010 is projected to be subdued, at 1.3 percent, with property-related sectors expected to contract further.

Among the oil importers, Egypt's GDP is projected to grow 5.0 percent in 2010 and 5.5 percent in 2011, helped by stimulative fiscal and monetary policies. Morocco and Tunisia will continue to grow at rates between 3.2 percent to 4.0 percent in 2010 and between 4.5 percent to 5.0 percent in 2011, assuming exports, tourism, remittances, and foreign direct investment continue to improve.

Africa

Notwithstanding relatively weak financial linkages with advanced economies, Africa was not unaffected by the global downturn. Shocks from the global crisis hit the region mainly through the trade channel. Nonetheless, Africa has weathered the global crisis well, and its recovery from the slowdown in 2009 is expected to be stronger than following past global downturns. Although some middle-income and oil-exporting economies were hit hard by the collapse in export and commodity markets, the region managed to avoid a contraction in 2009, growing by 2.1 percent last year. Its growth is projected to accelerate to 4.7 percent in 2010 and to 5.9 percent in 2011. This recovery reflects the relatively limited inte-

gration of most low-income economies into the global economy and the limited impact on their terms of trade, the rapid normalization in global trade and commodity prices, and the use of countercyclical fiscal policies. Remittances and official aid flows were also less affected than anticipated by the recessions in advanced economies. Banking sectors have so far proved generally resilient, and private capital inflows have resumed into the region's more integrated economies.

Reflecting their greater openness to trade, the region's middle-income economies were among the hardest hit. Output in South Africa, the largest of these countries, declined by 1.8 percent in 2009. Although the rebound in world trade is supporting recovery, South Africa's growth—projected at 2.6 percent in 2010 and 3.6 percent in 2011—will be tempered by high unemployment, tight credit conditions, and the recent strength of the rand.

Declining global demand and the collapse in oil prices also dealt a blow to the region's major oil exporters. Fiscal surpluses, some of which had been substantial, were cut markedly, and some economies swung into fiscal deficit. As a result, output growth in these economies slowed by 3.5 percentage points to 3.9 percent in 2009, although strong performance in the non-oil economy allowed Nigeria, the region's largest oil producer, to avoid a substantial slowdown. The recovery of oil prices and stronger global demand will raise growth for these economies to 6.8 percent in 2010 and to 7.1 percent in 2011.

In the region's low-income economies, the slowdown in economic activity was more modest, owing to their more limited trade and financial integration. Growth in a number of the more fragile economies even accelerated last year, reflecting mainly stronger policies and reconstruction assistance following periods of civil conflict, eco-

conomic instability, and previous external shocks. For the low-income economies as a whole, output is projected to grow by 4.7 percent in 2010 and by 6.7 percent in 2011. Ethiopia will lead the gains, with growth expected at 7.0 percent in 2010 and accelerating to 7.7 percent in 2011.

Assumptions and Risks

As indicated earlier, all projections in this chapter stem from the IMF's April 2010 *World Economic Outlook*. In making its projections, the IMF has adopted a number of technical assumptions that underpin their estimations. Key among these assumptions are that (1) for the advanced economies, real effective exchange rates remain constant at their average levels over the February 23-March 23, 2010, period; (2) that established policies (fiscal and monetary) of national authorities are maintained; and (3) that the price of oil will average US\$80.00 a barrel in 2010 and US\$83.00 a barrel in 2011. 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 modellers are based on officially announced budgets, adjusted for differences between the national authorities and the IMF regarding macroeconomic assumptions and projected fiscal outturns, 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.

The outlook for activity remains unusually uncertain and downside risks stemming from fiscal fragilities have come to the fore. The main concern is that room for policy manoeuvres in many advanced economies

has either been largely exhausted or has become much more limited, leaving these fragile recoveries exposed to new shocks. In addition, bank exposure to real estate continues to pose downside risks, mainly in the United States and parts of Europe. Risks related to the growth of public debt in advanced economies have risen sharply, as have those related to sovereign debt. Market concerns about sovereign liquidity and solvency in Greece could turn into a full-blown and contagious sovereign debt crisis⁶ which, in turn, could be transmitted back to banking systems or across borders. However, a widespread public debt scare across major advanced economies appears unlikely, because together these economies have broad tax and investor bases. In this regard, risk assessments by investors are likely to increasingly differentiate among economies, showing greater sensitivity to deteriorating budgetary outlooks.

However, one risk that has diminished is that the systemic risks originating in the financial sector have fallen as the recovery has become more robust. Banking system health is generally improving alongside the economic recovery, continued deleveraging, and normalizing markets.

⁶ See the IMF's April 2010 *Global Financial Stability Report* for a further explanation.

Overview of World Trade Developments

The financial crisis that began in the United States in 2008, and spread rapidly to Europe and around the world through trade, financial, and confidence channels, triggered a synchronous and deep global recession. Toward the middle of 2008, global economic activity began to significantly deteriorate. By the start of 2009, most of the major economies in the world had fallen into recession or were experiencing downward turns in economic activity.

World merchandise exports peaked in the second quarter of 2008, before falling for three consecutive quarters. By the end of the first quarter of 2009, global merchandise exports were 38.2 percent lower than before the fall. Since then, they have rallied—registering quarterly growth rates in the range of 8 to 10 percent—and closed out the year 18.8 percent below their previous peak.

The global economic crisis resulted in a 12.2 percent reduction in the volume of global trade in 2009—the largest such decline since World War II. Trade in current U.S. dollar terms fell even further (down 23 percent) than trade in volume terms, thanks in large part to falling prices of oil and other primary commodities. In contrast, world economic output fell by 2.3 percent, in real terms.

A sharp contraction in global demand is thought to be the primary reason behind the decline, magnified by the product composition of the fall in demand, by the

presence of global supply chains, and by the fact that the decline in trade was synchronized across countries and regions.

All major countries and regions registered declines in the volume of their merchandise exports in 2009. Likewise, imports into all major countries and regions were down, most notably to Russia and the other Commonwealth of Independent States countries.

Notwithstanding the reductions in trade, China displaced Germany as the world's largest exporting nation in 2009. China also moved ahead of Germany to become the world's second-largest importer, behind the United States last year.

Merchandise Trade

Trade Values (nominal trade)

After having expanded by 15 percent in 2008 and by 16 percent in 2007, the value of world merchandise exports fell 23 percent to US\$12.15 trillion in 2009 (Table 2-1).

There are a variety of explanations for the dramatic decline. According to the WTO,¹ declines in wealth during the recession caused households and firms to reduce their spending on all types of goods, notably consumer durables (e.g. automobiles) and investment goods such as industrial machinery. Purchases of these items could be easily postponed in response to heightened economic uncertainty, and they may also have been more sensitive to credit conditions than other types of goods. While these products hold comparatively small shares in

1 WTO Press Release Press/598, "Trade to expand by 9.5% in 2010 after a dismal 2009 WTO reports," March 26, 2010.

TABLE 2-1

World Merchandise Trade by Region and Selected Countries (US\$ billions and %)

	EXPORTS				IMPORTS			
	VALUE	2009	ANNUAL % CHANGE		VALUE	2009	ANNUAL % CHANGE	
	US\$B	Share (%)	2008	2009	US\$B	Share (%)	2008	2009
World	12,147	100.0	15	-23	12,385	100.0	16	-24
N. America	1,602	13.2	11	-21	2,177	17.6	8	-25
U.S.	1,057	8.7	12	-18	1,604	13.0	7	-26
Canada	316	2.5	9	-31	330	2.7	7	-21
Mexico	230	1.9	7	-21	242	2.0	10	-24
Central & S. America	461	3.8	21	-24	444	3.6	30	-25
Brazil	153	1.3	23	-23	134	1.1	44	-27
Europe	4,995	41.1	11	-23	5,142	41.5	12	-25
EU(27)	4,567	37.6	11	-23	4,714	38.1	12	-25
Germany	1,121	9.2	9	-22	931	7.5	12	-21
France	475	3.9	9	-21	551	4.4	14	-22
Italy	405	3.3	8	-25	410	3.3	8	-26
U.K.	351	2.9	5	-24	480	3.9	2	-24
C.I.S.	452	3.7	35	-36	332	2.7	32	-33
Russia	304	2.5	33	-36	192	1.6	31	-34
Africa	379	3.1	28	-32	400	3.2	27	-16
Middle East	691	5.7	33	-33	493	4.0	28	-18
Asia	3,566	29.4	15	-18	3,397	27.4	21	-21
China	1,202	9.9	17	-16	1,006	8.1	18	-11
Japan	581	4.8	9	-26	551	4.4	23	-28
India	155	1.3	30	-20	244	2.0	40	-24
NIEs	853	7.0	10	-17	834	6.7	17	-24

Source: WTO and author's calculations.

world output, they comprise a disproportionately large share of world trade. Thus, a decline in demand for these products had greater impacts on trade than on GDP. Moreover, the reduction in demand for these products fed through to markets that supply inputs for their production, particularly iron and steel.

There is also the possibility that some of the decline is attributable to the "double counting" of traded intermediate products, associated with the rise of global value chains.² This is reflected in the fact that exports have been growing faster than production since the 1980s. This ratio has increased steadily since 1985, and jumped

2 "The international fragmentation of production implies that the export of one manufactured good now involves multiple border crossings of intermediate goods with incremental value added at each production stage. Since trade flows are measured in gross terms while GDP is measured in value-added, the change in trade flows is a multiple of the change in demand for the final exported good." OECD Economics Department Working Paper No. 729, quoting Yi (2009).

by nearly one third between 2000 and 2008, before dropping in 2009 as world exports fell faster than world GDP.

A final factor that reinforced the 2009 trade slump was its synchronized nature. Exports and imports of all major countries fell at the same time, leaving no region untouched. It is likely that the fall in world trade would have been smaller if contraction in some regions had been balanced by expansion in others.

In contrast to 2008, when faster rates of growth for merchandise exports were recorded for the developing economies, exports fell by more for the developing economies than for the developed economies in 2009, with the exception of Asia. One possible explanation for this was the softening of most commodity prices in 2009, as commodities comprise a large portion of developing economies' exports.

The retreat of oil prices from record highs in mid-2008 contributed to the 36 percent drop in exports from the Commonwealth of Independent States (CIS) region. Russia, the largest of the CIS economies, also experienced a 36 percent reduction in exports.

Exports from the Middle East, also an oil-dependant region, were next in terms of largest relative declines, as exports from the region were down by 33 percent from their 2008 levels. Africa followed, experiencing a 32 percent decline in exports last year, while those for Central and South America were off by 24 percent.

The decline in European exports matched the world average, falling by 23 percent, as did those for the EU alone. Exports from Germany retracted by 22 percent and those from France by 21 percent, helping to stem the greater losses experienced elsewhere in the EU, most notably the

United Kingdom and Italy, where exports were down by 24 percent and 25 percent, respectively.

Exports from North America performed slightly better than did global exports, falling by 21 percent. There were considerable performance differences within the region, with exports from the United States falling the least (down 18 percent) and those from Canada falling the most (down 31 percent in U.S. dollar terms). Part of the Canadian decline is attributable to the 6.7 percent depreciation of the Canadian dollar given that the rates of change are based on U.S. dollar values, and another part is attributable to the correction in commodity prices, most especially energy prices.

Most of the Asian economies were less exposed to the factors underlying the financial crisis. They were, nonetheless, highly exposed to the collapse in world demand on the trade front, particularly via supply chains in manufactured goods. Overall in 2009, exports from Asia were 18 percent below their 2008 levels. China posted a 16 percent decline in exports, just slightly ahead of the Asian NIEs³ (down 17 percent). India (down 20 percent) and Japan (down 26 percent) recorded larger declines than the Asian average.

Total world merchandise imports fell by 24 percent in 2009. In North America, the decline averaged 25 percent, as the declines were greatest in the United States (down 26 percent), followed by Mexico (down 24 percent) and Canada (down 21 percent).

Imports into Europe also fell by 25 percent last year. Smaller declines in Germany and France (down 21 percent and 22 percent, respectively) were offset by larger declines in Italy (down 26 percent) and elsewhere.

³ Four economies comprise the newly industrialized economies (NIEs) of Asia. They are: Hong Kong, Korea, Singapore, and Taiwan.

Most of the developing regions experienced somewhat smaller declines in their merchandise imports than the world average. Imports into Africa fell the least, likely reflecting that region's dependence on imports for many products. Still, imports into Africa were down 16 percent in 2009 over 2008.

For the Middle East, imports were down by 18 percent, while for Central and South America, they were 25 percent lower in 2009.

Imports into Asia also declined by 21 percent, as a smaller decline in China (down 11 percent) helped offset larger declines in Japan (down 28 percent) and in India and the NIEs (both down 24 percent).

The CIS region (down 33 percent) was the only other developing economies region, other than Central and South America, to experience a larger decline in merchandise imports than the world average. A 34 percent decline in imports into Russia helps to explain this performance.

Trade Volumes (real trade)

As with trade values, all countries and regions registered declines in the volume of their merchandise exports in 2009. The largest of the developed economies—the United States (down 13.9 percent), the European Union (down 14.8 percent) and Japan (down 24.9 percent)—all registered declines larger than the world average (down 12.2 percent). In contrast, the smallest declines were recorded by the developing economies, most notably the oil exporting regions of the Middle East (down 4.9 percent), Africa (down 5.6 percent), South and Central America (down 5.7 percent) and the CIS region (down 9.5 percent). Asia also saw export volumes decline (down 11.1 percent), led by India (down 6.2 percent) and China

(down 10.5 percent), but by slightly less than the world average. Overall, Japan registered the most dramatic decline in real exports last year, falling by 24.9 percent.

The situation was reversed on the import side, where the two largest declining regions were the CIS (down 20.2 percent) and South and Central America (down 16.5 percent). Among the remaining countries, declines in the United States (down 16.5 percent) and the European Union (down 14.5 percent) exceeded the world average, while Japan's drop (down 12.8 percent) was nearly equal to the world rate (down 12.9 percent). The Middle East (down 10.6 percent), Asia (down 7.9 percent), and Africa (down 5.6 percent) all registered declines below the world average. Imports declined the most within developed Asia, where they fell by 12.8 percent in Japan and by 11.4 percent in the NIEs, while they were down 4.4 percent for India. China was the only country to post an increase in real imports in 2009, as imports edged up 2.8 percent last year.

Prices and Exchange Rates

Over and above falling volumes of trade, prices for energy and most commodity products (except gold) also retreated in 2009. With both price and volume declines, it is not surprising that there were significant impacts on nominal merchandise trade values as well as growth rates last year.

Oil prices, which had reached over US\$145 a barrel⁴ in July 2008, began the year in the mid-US\$40 range (Figure 2-1). By February 12, the price had sunk to US\$34.03, the low for the year. The price rallied, breaching the US\$70 mark on June 9. Prices fluctuated in a range between US\$60 and US\$73 over the summer and autumn before rallying in mid-October and peaking for the

4 Prices quoted are for West Texas Intermediate (WTI) crude traded in the spot market at Cushing, Oklahoma, as quoted by the U.S. Energy Information Administration (USEIA) at http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/pet_pri_spt_s1_d.htm

year at US\$81.03 on October 21. Prices slowly tumbled until mid-December when they began to rise again. They closed the year at US\$79.39 on December 31. Overall, WTI crude prices were 37.8 percent lower in 2008 compared to 2009.

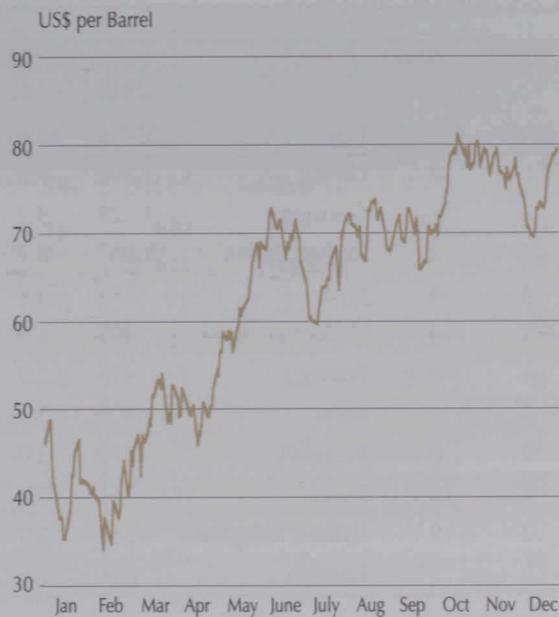
In Canada, average annual energy prices in U.S. dollar terms fell by 42.4 percent in 2009 according to Bank of Canada statistics, while those for industrial materials were 15.2 percent lower than a year earlier and those for food were down by 21.7 percent.

On the other hand, gold prices, which started 2009 at US\$874.50⁵ (and reached a low of US\$810 on January 15), trended upwards throughout the year, reaching a peak of US\$1212.50 in early December, before closing the year at US\$1087.50 on December 30.

On the exchange rate front, the Canadian dollar fell against its American counterpart in 2009, depreciating 6.7 percent for the year. The dollar, which was worth an average US93.81¢ in 2008 was worth an average US87.57¢ in 2009, a loss in value of US6.24¢. Because of the depreciation, the value of a dollar's worth of Canadian trade (either exports or imports) was worth less in 2009 than in 2008 when converted into U.S. dollars, thereby overstating the decline in Canadian trade performance.

The U.S. dollar also strengthened elsewhere last year, notably against the pound sterling (up 18.4 percent) and the euro (up 5.7 percent) as the United States became somewhat of a safe haven for international capital during this unsettled period. However, key Asian currencies appreciated against the U.S. dollar, including the Japanese yen and the Chinese yuan (or renminbi).

FIGURE 2-1
Price of Oil, 2009



Source: US Energy Information Administration, WTI, Cushing Spot Price

Leading Merchandise Traders by Value

Notwithstanding a 16 percent decline in its exports, China managed to displace Germany as the world's leading merchandise exporter, as Germany's exports fell by somewhat more, down 22 percent (Table 2-2). China's share in world merchandise exports was 9.9 percent, compared to 9.2 percent for Germany.

The United States and Japan held onto the third and fourth positions, with world shares of 8.7 percent and 4.8 percent, respectively.

EU nations accounted for all but one of the remaining top ten positions. With similar rates of decline, there was no change in the rankings of the fifth through eighth spots, as the Netherlands, France, Italy, and Belgium held onto these spots in the order in which they are listed.

⁵ Price per troy ounce, London Afternoon (PM) Gold Price Fixings as quoted from www.usagold.com/reference/prices/2009.html

TABLE 2-2

Leading Exporters and Importers in World Merchandise Trade 2009
(US\$ billions and %)

2009 Rank	2008 Rank	Exporters	2009 US\$B Value	2009 % Share	2009 Rank	2008 Rank	Importers	2009 US\$B Value	2009 % Share
1	2	China	1,202	9.9	1	1	United States	1,604	13.0
2	1	Germany	1,121	9.2	2	3	China	1,006	8.1
3	3	United States	1,057	8.7	3	2	Germany	931	7.5
4	4	Japan	581	4.8	4	5	France	551	4.4
5	5	Netherlands	499	4.1	4	4	Japan	551	4.4
6	6	France	475	3.9	6	6	United Kingdom	480	3.9
7	7	Italy	405	3.3	7	7	Netherlands	446	3.6
8	8	Belgium	370	3.0	8	8	Italy	410	3.3
9	12	Korea	364	3.0	9	12	Hong Kong	353	2.8
10	9	United Kingdom	351	2.9	10	9	Belgium	351	2.8
12	11	Canada	316	2.5	11	11	Canada	330	2.7

Source: WTO and author's calculations.

Korea, the twelfth-largest exporter in 2008, moved into the ninth position in 2009, as that country posted the lowest decline in exports (down 14 percent) among the leading merchandise exporters.

The United Kingdom slipped one ranking place between 2008 and 2009, to fill out the final place among the top ten exporters.

Canada, which had been in eleventh position in 2008, fell to twelfth in 2009. Canada managed to move past Russia, which had been in tenth place in 2008; however, it was surpassed by Hong Kong and, of course, Korea, to explain the downward shift.

In spite of some correction in its external imbalances, the United States remained far and away the world's largest merchandise importer. Germany and China held onto the next two positions, with China becoming the second-largest importer and Germany falling to third. As with exports, it was because the decline for China was less dramatic than that for Germany that China moved up one spot. France and Japan tied

for fourth spot, as a 22 percent decline in French imports compared to a 28 percent decline in Japanese imports allowed France to move into a tie with Japan. The United Kingdom, the Netherlands, and Italy retained the sixth through eighth spots while a relatively small reduction in imports into Hong Kong (down 10 percent) allowed that economy to move into ninth place (up from twelfth in 2008) while Belgium slipped to tenth spot. Canada retained its eleventh place ranking while Korea fell from tenth in 2008 to twelfth.

Services Trade

World services exports declined 13 percent (US\$500 billion) to US\$3.31 trillion (Table 2-3). This marked the first time since 1983 that trade in services declined year on year.

The decline in services was a little more than half that of merchandise trade in 2009. This is partly a reflection of the disproportionate impact that the global crisis had on durable goods, and of the greater effect of

TABLE 2-3

World Services Trade by Region and Selected Countries, (US\$ billions and %)

	EXPORTS				IMPORTS			
	Value	2009	Annual % change		Value	2009	Annual % change	
	US\$B	Share (%)	2008	2009	US\$B	Share (%)	2008	2009
World	3,310	100.0	12	-13	3,115	100.0	13	-12
N. America	542	16.4	9	-10	430	13.8	7	-10
U.S.	470	14.2	10	-9	331	10.6	8	-9
Canada	57	1.7	-	-12	77	2.5	-	-11
Mexico	15	0.5	-	-	22	0.7	-	-
Central & S. America	100	3.0	16	-8	111	3.6	21	-8
Brazil	26	0.8	27	-9	44	1.4	28	-1
Europe	1,675	50.6	12	-14	1,428	45.8	11	-13
EU(27)	1,513	45.7	11	-14	1,329	42.7	11	-13
Germany	215	6.5	11	-11	255	8.2	11	-10
France	140	4.2	10	-14	124	4.0	10	-12
Italy	101	3.1	7	-15	114	3.7	8	-11
U.K.	240	7.3	2	-16	160	5.1	1	-19
C.I.S.	69	2.1	28	-18	91	2.9	26	-21
Russia	42	1.3	30	-17	60	1.9	29	-19
Africa	78	2.4	19	-11	117	3.8	27	-11
Middle East	96	2.9	20	-12	162	5.2	18	-13
Asia	751	22.7	14	-13	776	24.9	14	-11
China	129	3.9	20	-12	158	5.1	22	0
Japan	124	3.8	15	-15	146	4.7	10	-11
India	86	2.6	18	-	74	2.4	26	-
NIEs	247	7.5	-	-	221	7.1	-	-

Source: WTO and author's calculations.

price declines on goods trade. It may also point toward the more limited role of services in supply chain transactions.

The CIS region posted the largest relative decline in services exports, as these exports fell by 18 percent over 2008. Europe also registered a decline greater than the world average, down 14 percent. Most of the major EU economies posted losses at or greater than 14 percent, with the exception of Germany, where services exports were down by only 11 percent. Asian exports of

services fell in line with the world average, although the decline was greater for Japan, down 15 percent.

The Middle East (down 12 percent) and Africa (down 11 percent) saw their services exports shrink at a slower pace than the world average. The same was true for North America, where both Canada and the United States experienced declines in services exports by 12 percent and 9 percent, respectively. Services exports retracted the least in Central and South America, where they fell by only 8 percent in 2009.

The story was similar for services imports, with imports falling faster in the CIS and European regions, although several of the major EU economies performed better than the world average, except the United Kingdom. Middle Eastern imports of services also declined faster than the world average.

Asian imports of services fell at a slower pace than the world average, as did African imports. Services imports into both regions fell by 11 percent. Within Asia, China's imports were unchanged from the previous year.

As with exports, the decline in services imports was below the world average in North America, with imports into Canada and the United States falling by 11 percent and 9 percent, respectively. And finally, services imports declined the least in Central and South America, as they fell at the same rate as posted for services exports 8 percent.

Exports of transport services fell 21 percent, registering the largest drop among service categories, followed by travel (down 11 percent) and commercial services (down 10 percent). The drop in transport services was roughly the same as the drop in merchandise trade. This is unsurprising as this category is closely linked to trade in goods. Commercial services accounted for slightly more than half of all services (53 percent), while travel accounted for roughly one quarter of all services exports, and transportation services made up the remainder (Table 2-4).

TABLE 2-4

World Exports of Services in 2009, (US\$ billions and %)

	Value (US\$B)	Share (%)	2008-09 growth (%)
All services	3,312	100.0	-13
Transportation	704	21.3	-21
Travel	854	25.8	-11
Commercial services	1,754	53.0	-10

Source: WTO and author's calculations.

Leading Services Traders by Value

In 2009, the United States exported nearly twice the value of services as its nearest competitor, the United Kingdom, the former accounting for 14.2 percent of the world's exports of services compared to 7.2 percent for the latter. Germany (6.5 percent) and France (4.2 percent) accounted for the next two spots (Table 2-5).

China (3.9 percent) slipped past Japan (3.8 percent) for fifth and sixth place, respectively. The final four spots among the ten leading exporters of services were all EU countries: Spain (3.7 percent), Italy (3.0 percent), Ireland (2.9 percent) and the Netherlands (2.8 percent).

Canada held a 1.7 percent world share, and was the world's eighteenth-largest exporter of services in 2009.

On the import side, the United States again was the top services trader by value at 10.6 percent of the total, followed by Germany (8.2 percent) and the United Kingdom (5.1 percent). An 11 percent reduction in imports into Japan, coupled with no change in imports into China raised China's ranking to fourth, while Japan slipped to fifth. France (4.0 percent), Italy (3.6 percent) and Ireland (3.3 percent) all managed to register services imports in excess of US\$100 billion, despite the contractions in their services imports during 2009. The Netherlands and Spain (both at 2.8 percent) rounded out the top ten.

TABLE 2-5

Leading Exporters and Importers in World Services Trade 2009
(US\$ billions and %)

2009 Rank	2008 Rank	Exporters	2009 Value US\$B	2009 Share %	2009 Rank	2008 Rank	Importers	2009 Value US\$B	2009 Share %
1	1	United States	470	14.2	1	1	United States	331	10.6
2	2	United Kingdom	240	7.2	2	3	Germany	255	8.2
3	3	Germany	215	6.5	3	2	United Kingdom	160	5.1
4	4	France	140	4.2	4	5	China	158	5.1
5	6	China	129	3.9	4	4	Japan	146	4.7
6	5	Japan	124	3.8	6	6	France	124	4.0
7	7	Spain	122	3.7	7	7	Italy	114	3.6
8	8	Italy	101	3.0	8	9	Ireland	104	3.3
9	9	Ireland	95	2.9	9	9	Netherlands	87	2.8
10	9	Netherlands	92	2.8	10	8	Spain	87	2.8
18	20	Canada	57	1.7	11	12	Canada	77	2.5

Source: WTO and author's calculations.

Canada registered a 2.5 percent world share, and was in the eleventh position among the world's leading importers of services in 2009. A smaller decline in services imports into Canada (down 11 percent) than for Korea (down 19 percent) allowed Canada to surpass Korea in the rankings between 2008 and 2009.

Canada's Economic Performance

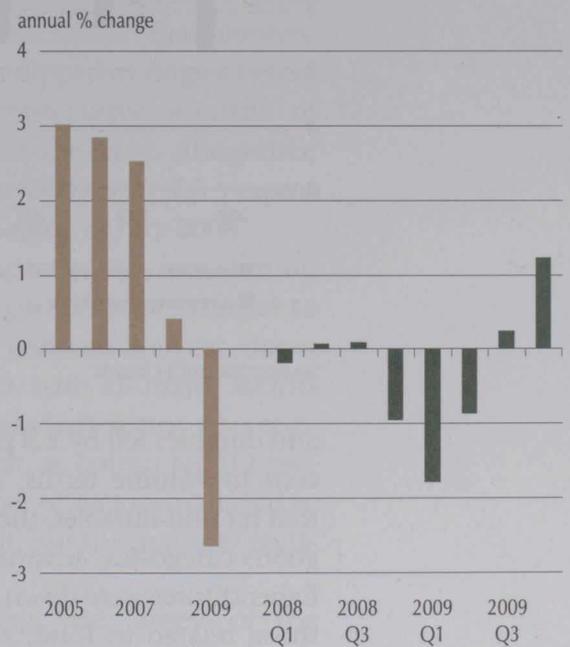
Canadian economic activity was deeply affected by the global recession—real output contracted in the fourth quarter of 2008, and continued to fall over the first half of 2009 before returning to growth in the second half of the year. For the year as a whole, real GDP contracted by 2.6 percent in 2009. It was the second-largest decline in real output since the years of the Great Depression, and not far off from the 2.9 percent decline catalogued during the 1982 recession. Output fell in each province and territory, except Prince Edward Island and the Yukon. Provincially, the largest declines in output occurred in the resource-intensive economies of Newfoundland and Labrador, Saskatchewan and Alberta. Manufacturing output fell in every province and territory, except P.E.I. Job losses were widespread across Canada, with only three provinces Saskatchewan, New Brunswick and Manitoba posting gains over 2008 levels. The unemployment rate slipped 2.2 percentage points to 8.3 percent as the economy shed some 276,900 jobs—the first setback after 16 years of steady employment growth.

Gross Domestic Product

Provoked by the bursting of a global financial bubble, the world economy was in the midst of a synchronized recession at the start of 2009. Canadian economic activity was deeply affected by these events, and real output contracted in the fourth quarter of 2008 and continued to fall over the first half of 2009 before growth returned in the second half of the year (Figure 3-1). For the year

FIGURE 3-1

Canadian Real GDP Growth, 2005-2009



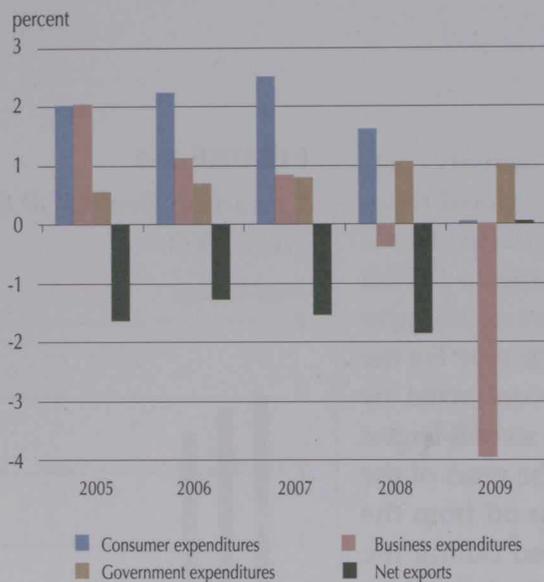
Source: Statistics Canada

as a whole, real GDP contracted by 2.6 percent, down from the 0.4 percent growth registered in 2008.

Turning to the expenditure-based categories of GDP (Figure 3-2), growth in real **personal consumption expenditures** on goods and services managed to hold its level of a year earlier, as expenditures advanced by 0.2 percent. It was the slowest rate of expansion for this category since the 1991 recession when real expenditures contracted by 1.6 percent.

Real expenditures on goods fell by 1.2 percent while those for services were up by 1.1 percent. Spending on semi-durables

FIGURE 3-2
Contribution to Real GDP Growth,
2005-2009



Source: Statistics Canada

and durables fell by 2.9 percent and 2.8 percent in volume terms, respectively, while that for non-durables, the largest of the three goods categories, advanced by 0.6 percent. Expenditures were down broadly, except for those related to food, shelter, and health care. Consumers appear to have put off discretionary spending given that disbursements on the following fell the most: miscellaneous personal effects (down 8.6 percent); furniture, carpets, and other floor coverings (down 7.3 percent); semi-durable household furnishings (down 5.7 percent); reading and entertainment supplies (down 4.7 percent); and new and used motor vehicles (down 3.2 percent). With the slowdown in spending, this category of GDP contributed slightly less than 0.1 percentage points to real GDP growth, down from 1.6 percentage points in 2008 and 2.5 percentage points in 2007.

Real **business investment** tumbled for the second consecutive year to a level not seen since 2004. Between the fourth quarter of 2007 and the second quarter of 2009, business investment plunged 21.2 percent before starting to turn around in the second half of last year. Investment in machinery and equipment fell 19.2 percent over the year as most sub-categories (e.g. industrial machinery, agricultural machinery, computer and other office equipment, telecommunications equipment, and transportation equipment) experienced double-digit declines. Investment in plants was off by 15.6 percent, with investment in engineering structures down 18.2 percent and investment in buildings down 8.4 percent.

Investment in residential construction, which includes new housing construction, resales, and renovation activity, fell for the second consecutive year—down by 7.4 percent over 2008 levels. The overall decline came mostly from declines in new housing construction, down 20.1 percent in real terms. Resale activity was up 10.6 percent while renovation activity posted a small gain of 1.2 percent.

Inventories for non-farm businesses were drawn down last year reversing the accumulation that had occurred in 2008 while farming inventories were accumulated, resulting in a net \$4.9 billion reduction in business inventories in real terms in 2009.

Overall business activities removed 4.0 percentage points from economic growth in 2009, significantly more than the 0.4 percentage points it removed from growth in 2008. Business investment accounted for the bulk of the decline at 2.8 percentage points while changes in inventories accounted for the remaining 1.2 percentage points of decline.

In 2009, the volume of **exports and imports of goods and services** fell by 14.0 percent and 13.4 percent, respectively. In real terms, this means that exports of Canadian goods and services fell by \$68.1 billion (in chained 2002 dollars) while imports fell \$77.1 billion on the same basis. The decline in real exports removed nearly 4.6 percentage points in 2009 while the decline in real imports raised growth by 4.6 percentage points over the year. As a result, the overall impact of trade on growth in 2009, although very small (one half of one-tenth of a percentage point), was nevertheless positive for the first time since 2001.

About 95 percent of the decline in the volume of exports in 2009 occurred on the goods side. Three categories of goods accounted for the majority of the declines: automotive products (down \$26.0 billion in chained 2002 dollars, or 32.8 percent), machinery and equipment (down \$17.7 billion in chained 2002 dollars, or 17.2 percent), and industrial goods and materials (down \$15.4 billion in chained 2002 dollars, or 20.6 percent). Overall, the volume of exports of goods was down 15.3 percent last year. Services exports experienced a more modest 5.5 percent decline in real terms: transportation services fell the most (down 12.0 percent), while commercial services and travel slipped by 4.8 percent and 4.4 percent, respectively.

Likewise, the bulk of the declines in the volume of imports came on the goods side, led by machinery and equipment (down \$33.0 billion in chained 2002 dollars, or 19.1 percent), automotive products (down \$22.7 billion in chained 2002 dollars, or 25.3 percent), and industrial goods and materials (down \$12.2 billion in chained 2002 dollars, or 14.9 percent). In total, the volume of goods imports was down 14.7 percent over 2008 levels. Services imports fell 7.0 percent by volume last year. As was the

case for exports, transportation services led the declines for imports, down 11.0 percent, followed by travel (down 7.4 percent) and commercial services (down 4.8 percent).

With respect to **GDP by industrial activity**, the economy began the year on the downside of the business cycle. That trend continued over the first five months of the year, as GDP fell by 2.0 percent from its December 2008 level. Over the summer months, the economy mounted a weak recovery but could not sustain that momentum and GDP again dipped in August before registering four consecutive months of growth to close out the year. Altogether, GDP for December 2009 was 2.5 percent below the peak observed in July 2008.

The heavy impact of the recession on the production of **goods** caused output to fall for the second consecutive year, down 9.2 percent in 2009, with all major sectors contracting. The **services** sector also contracted over the year, as output fell 0.1 percent. A small number of sectors managed to expand their output, but the majority registered declines.

Manufacturing, the largest of the goods-producing sectors, was also the hardest hit. Reductions in foreign demand and domestic consumer expenditures on goods, along with inventory draw downs, combined to create a 12.3 percent reduction in output. Losses were widespread, led by primary metals, textile products, transportation equipment, plastics and rubber, clothing, machinery, non-metallic minerals, fabricated metals, wood and textile mills—all which experienced declines of 15.0 percent or greater. Overall, 19 of the 21 major manufacturing industries experienced declines in output in 2009, with only miscellaneous manufacturing (up 2.8 percent) and food manufacturing (up 2.6 percent) registering output growth in 2009.

The above-mentioned downturns residential, industrial, and engineering structures were at the heart of the decline in **construction**, as output was down by 6.7 percent.

Forestry, fishing, oil and gas were also affected by reduced foreign demand as well as by price effects. Output in forestry and logging fell 19.6 percent, down for the fourth consecutive year. In contrast, fishing increased its output for the third year in a row, advancing 5.3 percent last year. However, oil and gas had the largest absolute decline in output in this sector, retracting by 8.2 percent in 2009, or \$4.6 billion.

In the two other major categories of goods, **agriculture** output fell 7.2 percent and **utilities** production was down by 4.6 percent last year.

The effect of the recession on **services** was much less than on goods; output fell only 0.1 percent in 2009. Gains were led by finance, insurance, real estate and leasing, health care and social assistance, public administration, and educational services, while all other sectors recorded losses.

Within the **finance, insurance, real estate and leasing sector**, most of the gains were registered by real estate and leasing, which advanced 2.8 percent. Gains in finance and insurance were more modest, up by only 0.4 percent.

During the recession, public spending on infrastructure and social services rose, reflected by a 2.3 percent increase in **public administration** output for the year.

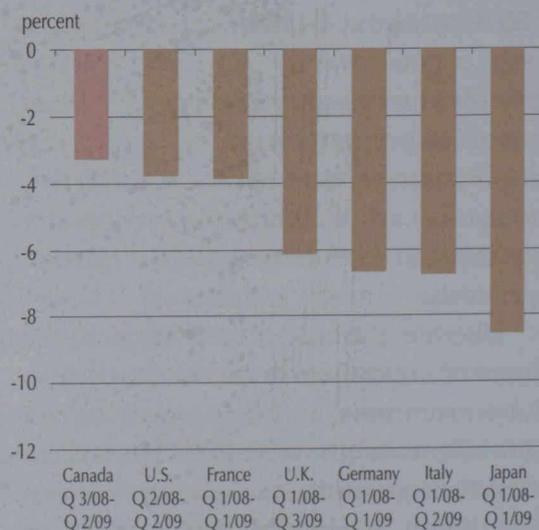
In parallel with the decline in personal consumption expenditures, output in trade fell, declining by 3.8 percent. Retail trade was

Canada's recession: short and mild

After posting growth rates in excess of 5.0 percent in both 2006 and 2007, global real GDP growth slowed to 3.0 percent in 2008, before contracting by 0.6 percent in 2009. However, different economies entered into economic decline at different periods, with the G7 North American economies staving off the downturn for longer than their European and Japanese counterparts. Most of the major economies endured four quarters of decline, with the exception of Canada, where the downturn was shorter by one period, and Italy and Great Britain, which suffered longer declines.

All G7 members emerged from recession in 2009. Measured from peak-to-trough, Canada recorded the mildest downturn, with a 3.3 percent decline in GDP. The United States experienced the second-smallest contraction (down

G7 GDP Contractions (peak-to-trough)



Source: Office of the Chief Economist
Data: National Statistical Agencies.

3.8 percent), while Japan posted the largest decline in GDP (down 8.6 percent).

down 1.0 percent and wholesale trade was down 6.8 percent. Likewise, output in **transportation and warehousing** was down 4.3 percent compared to the previous year. Most other services sectors, including **accommodation and food services, business, building and other support services, information, culture and recreation, professional, scientific and technical services, and other miscellaneous services** posted small losses in output ranging from 0 to 2 percent, generally speaking.

GDP by Province

The national decline in real output was mirrored on a regional basis, as output fell in each province and territory, except Prince Edward Island and the Yukon. However, the economic downturn affected some regional economies more than others, with Ontario, the western provinces, and northern territories affected more than Quebec and the Maritime provinces (Figure 3-3). The exceptions to this were the Yukon, with its positive growth; Manitoba, which registered small negative growth; and Newfoundland and Labrador, which posted double-digit negative growth.

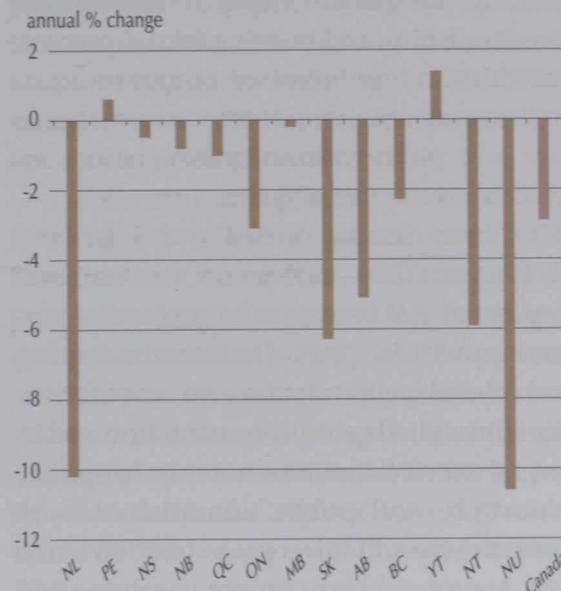
As indicated above, goods-producing sectors were hardest hit. Provincially, the largest declines in output occurred in the resource-intensive economies of Newfoundland and Labrador, Saskatchewan and Alberta—these three provinces also registered the biggest volume declines in mining and oil and gas extraction.

Manufacturing output fell in every province and territory except Prince Edward Island. Manufacturers in Ontario, Alberta, British Columbia, Newfoundland and Labrador, and all three territories experienced double-digit declines in production in 2009.

In **Newfoundland and Labrador**, economic output fell 10.2 percent in 2009, following a 0.7 percent increase the year before.

FIGURE 3-3

Real GDP Growth by Province, 2009



Source: Statistics Canada

Sharp drops in oil extraction and metal ore mining were behind the declines, as these two sectors accounted for over 80 percent of the overall decline. In manufacturing, a 23.5 percent decline in the production of seafood product preparations accounted for just under half of the sector's overall decline. Seafood preparations fell in concert with a decline in fishing output. The permanent closure of a paper mill triggered a 54.6 percent drop in forestry activity.

Construction activity advanced 4.0 percent after having retracted 1.3 percent in 2008. Both residential and non-residential building construction registered increases, while engineering construction weakened following the completion of several construction projects.

The economy of **Prince Edward Island** grew for the eighth consecutive year, up by 0.6 percent in 2009, following a 0.7 percent increase a year earlier. As mentioned above, P.E.I. was the only province that increased its manufacturing output last year. The transportation equipment industry

posted gains, while a plant closure hampered production in food industries thereby limiting the gains. Output in agriculture, forestry, fishing and hunting fell 1.6 percent, notwithstanding increased output in aquaculture and a higher lobster harvest. Health care and public administration also contributed to the overall gains.

Nova Scotia posted a 0.5 percent decline in GDP—well below the national average of 2.9 percent—following 2.4 percent growth in 2008. Declines in mining and oil and gas extraction and manufacturing outweighed gains in construction and in several service sectors—notably hospitals, education, and public administration. A mine closure and lower gas extraction led to a 24.3 percent drop in output in mining and oil and gas extraction, while weak demand from abroad helped curtail output in forestry and forest products.

In **New Brunswick**, output fell 0.8 percent, after having risen by 0.1 percent in 2008. The goods-producing sectors were responsible for most of the declines, led by construction, which fell 8.4 percent as work neared completion on several engineering construction projects. Residential construction fell too (down 6.5 percent), although the losses were partially offset by a 5.2 percent gain in non-residential construction. Output in forestry and forest products was down 16.6 percent owing to weak demand from abroad, while falling commodity prices hampered mining output and exploration activities, as output in this sector retracted by 18.1 percent. Public sector output expanded in areas such as health care, public administration, and education, and retail output posted a 2.2 percent increase as labour income increased.

The **Quebec** economy contracted by 1.0 percent in 2009, after having expanded by 1.3 percent in 2008. Manufacturing accounted for more than the whole of the

decline, although wholesaling, electricity, and forestry output also registered notable losses. Advances in construction, retail, and the public sector partially offset the declines. Forestry output fell 13.5 percent. Further downstream, production in wood products (down 13.2 percent) and in pulp and paper (down 19.5 percent) fell in tandem. Elsewhere in manufacturing, output was down 12.0 percent for transportation equipment, including an 8.1 percent decline in aerospace products. Production of primary and fabricated metals also registered a notable decline (down 12.8 percent), as did machinery manufactures (down 15.1 percent), and electronic product manufactures (down 16.6 percent). Construction output increased 2.6 percent overall as electric power engineering construction and transportation engineering construction advanced while residential and non-residential building construction suffered losses.

In **Ontario**, the effects of a weak global environment accelerated, and GDP fell 3.1 percent after having been trimmed back by 0.3 percent in 2008. Manufacturing incurred most of the losses, followed by wholesale activity and construction to a lesser extent. Overall, 17 of the 21 major manufacturing industry groups posted declines. Motor vehicles and parts output fell the most—by over 29 percent—following a decline of nearly 24 percent in 2008. Primary and fabricated metals (down 29.6 percent) and machinery manufactures (down 20.4 percent) also posted sizeable declines. Weak export demand was at the root of declines in the production of wood. With manufacturing output down, transportation services output contracted in 2009 by 4.2 percent. Wholesale activities were also off, down 6.1 percent. A 10.6 percent decline in residential construction, along with a smaller 2.8 percent fall in non-residential construction, accounted for most of the

decline in construction, as gains in engineering construction were largely offset by declines in repair construction.

After a 2.2 percent expansion in 2008, economic activity in **Manitoba** edged down 0.2 percent in 2009. Gains in construction and public sector output were offset by losses in manufacturing and in agriculture, forestry, fishing, and hunting. Crop production edged down in 2009 after a bumper harvest a year earlier, while animal production declined as world demand softened. Manufacturing output slipped 9.0 percent as output retreated in most industries. However, three industries—primary and fabricated metals, printing, and wood products—accounted for about half of the overall decline in the sector. In construction, most of the gains came from engineering construction, in particular, electric power engineering construction. Education, health care, and public administration also registered gains.

Saskatchewan's GDP contracted by 6.3 percent in 2009, after expanding by 4.4 percent in 2008. After Nunavut and Newfoundland and Labrador, this constituted the third-largest decline among the Canadian provinces and territories. Mining and oil and gas production fell 17.6 percent; potash production fell by more than 50 percent as a result of weak export demand. Oil and gas extraction fell for the sixth consecutive year, down 3.3 percent, and mining exploration retreated 35.0 percent as commodity prices declined. Crop production remained high, although down from record levels in 2008. Manufacturing activity also declined, down 7.0 percent, mostly attributable to declines in industries that supply materials to mining industries. Wholesale activity was 18.2 percent lower in 2009 than in 2008, while transportation and warehousing was down by 3.7 percent. Partially offsetting the declines were small advances

in most other services industries, except for wholesaling and transportation, especially those related to public sector output. Construction activity also edged up 0.1 percent, as non-residential building construction increases were offset by declines in residential and engineering construction.

Following a 0.3 percent increase in 2008, **Alberta's** GDP fell 5.1 percent in 2009. Declines were widespread, with most goods producing sectors and several services sectors down. Construction activity fell 22.6 percent after several oil and gas engineering construction projects were put on hold and both residential and non-residential building construction declined. Crop and animal production was also down significantly, falling 22.0 percent. Manufacturing output was down 16.5 percent overall, with machinery manufacturing, chemicals, wood, metal, and cement products all declining by more than 20 percent, and meat products down by 19.1 percent. Retail trade experienced a rare setback, falling to levels not seen since 2006, and wholesale trade was off by 11.5 percent. With the drops in construction, manufacturing, and mining activities, output in professional and technical services, in administrative and support services, in miscellaneous services (such as repair and maintenance), and in transportation services all fell for the first time in many years.

In **British Columbia**, GDP fell 2.3 percent, compared to a 0.2 percent increase a year earlier. A 14.5 percent contraction in manufacturing output accounted for about 60 percent of the overall decline. Manufacturing output losses were widespread, led by wood, metals, pulp and paper, machinery, and cement products. Production in forestry products continued to decelerate for the fifth straight year, falling by 18.8 percent last year. Falling export demand resulted in the decline, as did a 15.8 percent drop in residential building construction. Job losses throughout the

forestry and downstream sectors contributed to a decrease in labour income, affecting both retail (down 2.3 percent) and wholesale trade (down 8.7 percent).

The **Yukon** economy grew by 1.4 percent in 2009, after having expanded by 4.3 percent the previous year. Mining activity and construction associated with a new mine helped to raise territorial output, while completion of work on transmission lines allowed for more electric power generation. In services, public sector output, especially in public administration, expanded, while those related to tourism and trade experienced setbacks.

In the **Northwest Territories**, GDP fell by 5.9 percent last year, compared with a 7.7 percent decline in 2008. Some 90 percent of the decline was attributable to mining and oil and gas extraction as diamond mining output dropped sharply in tandem with a slump in world demand. Construction activities were up by 3.8 percent, although strong advances in residential and non-residential building construction were mitigated by declines in engineering construction, as several mining projects were put on hold due to the uncertain economic climate. Reduced economic activity led to a decrease in labour income, affecting both retail (down 2.5 percent) and wholesale trade (down 12.2 percent).

The **Nunavut** economy experienced the sharpest contraction of all Canadian regions, falling 10.6 percent in 2009 after rising 8.9 percent in 2008. Reduced construction activity was responsible for much of the decline. Notwithstanding strong increases in residential and non-residential building construction, construction output fell by 40.7 percent as engineering construction contracted sharply following the completion of work at the Meadowbank gold mine. By year's end, the mine had not begun production, and Nunavut was without a producing

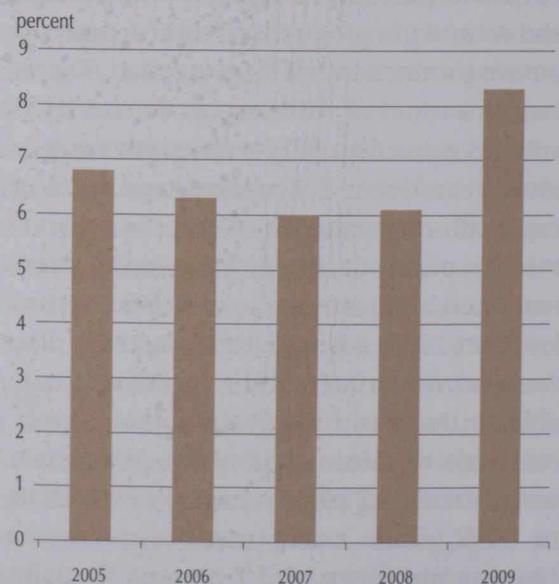
gold or diamond mine for the first time since the territory was formed. As a result, mining and oil and gas production fell 43.8 percent over the year, accounting for most of the remainder of the decline.

Employment

After 16 years of growth, Canada experienced a setback in job creation in 2009, as employment fell 1.6 percent (i.e. by 276,900 jobs). All the job losses came from full-time positions as part-time jobs expanded by 71,300. With the overall job losses, the national unemployment rate slipped 2.2 percentage points to 8.3 percent for 2009 (Figure 3-4).

Job losses were widespread across Canada, with only three provinces Saskatchewan, New Brunswick and Manitoba posting gains over 2008 levels. Saskatchewan was the only province to add to both full-time and part-time jobs. On the other hand, both Newfoundland and Labrador and Quebec shed jobs in both categories.

FIGURE 3-4
Unemployment Rate in Canada, 2005-2009



Source: Statistics Canada

Four provinces accounted for the bulk of the job losses. Losses in Ontario were responsible for almost 60 percent of the national total, followed by B.C. at nearly 20 percent, Quebec at 13.5 percent, and Alberta at 9.1 percent.

All major categories in the goods-producing sector shed jobs in 2009. The number of manufacturing jobs fell 9.1 percent over the 2008 level, as this sector cut some 179,700 net positions. The impact of the recession was also severe on construction employment, which shed 70,800 net jobs, a decline of 5.7 percent over the previous year. Forestry, fishing, mining, oil and gas reduced its workforce by 23,900, while agriculture and utilities registered smaller losses of 6,500 and 4,000 jobs, respectively, last year.

The services sector added 8,000 positions to the payroll over 2009. Gains in health care and social assistance (up 51,600), miscellaneous services (up 37,200) and finance, insurance, real estate and leasing (up 23,600) were largely offset by losses in trade (down 39,000), transportation and warehousing (down 37,400) and business, building and other support services (down 30,000).

The above analysis is based on annual averages. However, the brunt of the economic downturn was most severely felt in late 2008 and through the first half of last year. From November 2008 through July 2009, the Canadian economy shed 417,400 jobs. It has since recouped 158,500 jobs over August 2009 through February 2010, notwithstanding some 51,500 jobs lost in October and December of 2009, combined. Nonetheless, employment levels remain below their previous high mark (or peak level) observed in October 2008, and will likely remain so for the remainder of 2010.

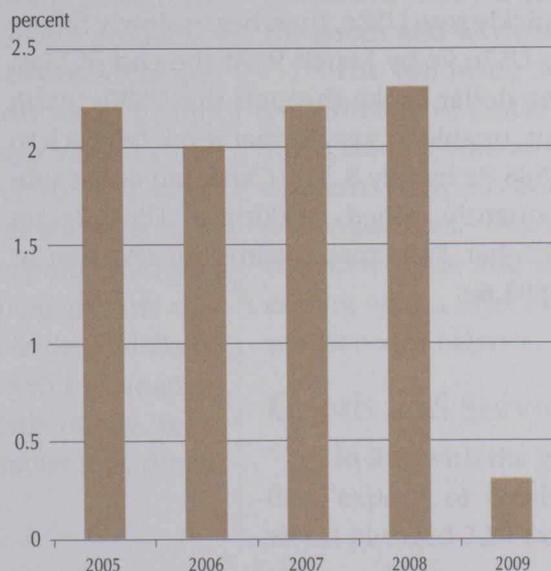
Inflation

For the year as a whole, consumers paid only 0.3 percent more, on average, for goods and services included in the Consumer Price Index (CPI) basket in 2009 compared to 2008 (Figure 3-5). This was the smallest increase in annual inflation since the 0.1 percent increase registered in 1994. In fact, overall prices were lower between June and September 2009 than they were over the corresponding months a year earlier.

Energy prices exerted the most significant downward pressure on the CPI last year as they retreated from their historical highs recorded a year earlier. Prices for energy were 13.5 percent lower in 2009, as gasoline prices fell 17.5 percent for the year, while prices for natural gas were down 20.1 percent and those for fuel oil and other fuels were down 29.9 percent.

Of the eight major components that comprise the CPI, three were down over the year while five increased. Gains were led by

FIGURE 3-5
Inflation Rate in Canada,
2005-2009



Source: Statistics Canada

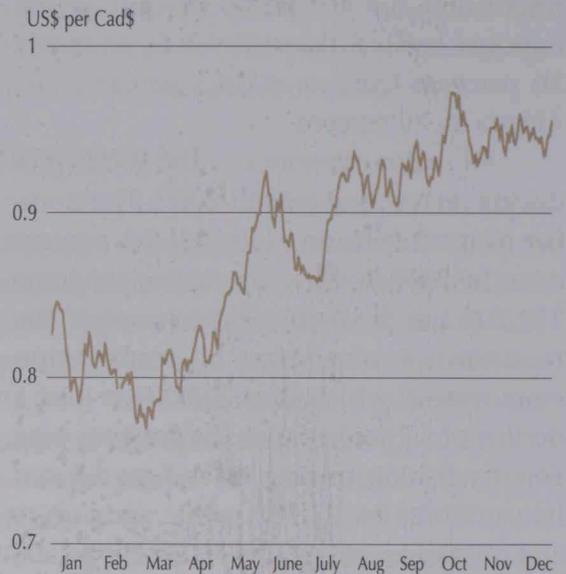
food prices, which rose 4.9 percent, and health and personal care prices, which were up by 3.0 percent. Prices for household operations, furnishings and equipment, alcohol and tobacco, and recreation and education prices also advanced in 2009. Prices fell for transportation, shelter, and clothing and footwear which helped to limit the overall increases in the CPI.

The Canadian dollar

After appreciating for six consecutive years against the U.S. dollar, the Canadian dollar fell against the U.S. dollar in 2009. Averaging US87.57¢ in 2009, the Canadian dollar was worth US6.24¢ less than in 2008, a decline of 6.7 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 fell 15.0 percent against the yen and by 1.6 percent against the euro, while it was up 10.2 percent against the British pound sterling.

The value of the Canadian dollar was very volatile in trading during 2009. Trading occurred over a range of US76.9¢ to US97.2¢ for the year (Figure 3-6). The dollar began the year at US82.6¢ on January 2, 2009, quickly rose US2¢, then began slowly falling to US76.9¢ by March 9. At the end of May, the dollar broke through the US90¢ mark but, unable to sustain that level, fell back to US85.8¢ by July 8. The Canadian dollar subsequently rallied, peaking at US97.2¢ on October 14 before closing out the year at US95.6¢.

FIGURE 3-6
Canada-U.S. Exchange Rate, 2009



Source: Bank of Canada

Overview of Canada's Trade Performance

The world's economies entered 2009 in the acute phase of a deep and synchronized recession. Global merchandise trade had retracted mildly in the third quarter of 2008 before plummeting 21.0 percent in the fourth quarter and falling by nearly as much again in the first quarter of 2009. It began recouping lost ground beginning with the second quarter of the year. By contrast, Canadian merchandise trade started its downturn, and subsequent pull out, later than the world's economies—by about one fiscal quarter.

Goods and services exports from Canada fell 22.1 percent, from \$560.3 billion in 2008 to \$436.3 billion in 2009. Goods exports tumbled 24.5 percent to \$369.6 billion, as prices and volumes both declined. Export volumes were down for the second consecutive year, while prices reversed, wiping out the notable increases registered in 2008. Losses were led by energy products, which accounted for about 40 percent of the overall export decline. As discussed in the previous chapter, the average value of the Canadian dollar was lower for the year, although it strengthened as the year progressed, making Canadian exports relatively more expensive. This coincided with the period of recovery in global trade, and likely served to moderate the growth in Canada's exports over the second half of the year. Services exports posted a smaller loss, down 5.4 percent to \$66.7 billion.

Canada imported \$463.2 billion worth of goods and services last year, down 13.6 percent from the \$536.0 billion imported in 2008. As was the case for exports, goods and services imports each posted declines. Goods imports were down 15.6 percent to \$374.0 billion, while services imports were down 4.0 percent to \$89.2 billion. Declines in both goods and services imports were widespread, with only agricultural and fishing products registering a gain among the major categories. As with exports, the declines in goods imports were led by energy. Goods imports resumed their growth beginning in the third quarter of the year, while services imports started to pick up in the final quarter of 2009.

The current account balance fell by \$49.4 billion, as it moved from a surplus of \$8.1 billion in 2008 to a deficit of \$41.3 billion in 2009. The decline was entirely accounted for by a \$51.3 billion decline in the goods and services trade balance.

The following sections examine the performance of Canada's goods and services trade, starting with an overview of the developments in goods and services trade with major partners,¹ followed by examinations of goods trade and of services trade, and ending with a brief explanation of the current account balance.

Goods and Services

In line with the global recession, Canadian exports of goods and services to the world plunged 22.1 percent (\$124.1 billion)

¹ "Major partners" is a term used in Canada's international balance of payments (BOP) to break out international transactions at a more detailed partner level than the aggregate (total) all-countries level. In this chapter, the major partners comprise the United States, the European Union, Japan, and the rest of the world (ROW).

TABLE 4-1

Canadian Goods and Services Trade by Region, 2009
(\$ millions and annual percent change)

	Exports of Goods and Services			Imports of Goods and Services			G&S Balance
	2009	2009 share	% growth over 2008	2009	2009 share	% growth over 2008	2009
World	436,284	100.0	-22.1	463,200	100.0	-13.6	-26,916
U.S.	305,917	70.1	-25.0	286,820	61.9	-14.2	19,097
EU	44,545	10.2	-14.7	53,563	11.6	-14.2	-9,018
Japan	10,143	2.3	-24.2	11,341	2.4	-18.8	-1,198
ROW*	75,680	17.3	-13.0	111,476	24.1	-11.0	-35,796
	Exports of Goods			Imports of Goods			Goods Balance
	2009	2009 share	% growth over 2008	2009	2009 share	% growth over 2008	2009
World	369,633	100.0	-24.5	373,968	100.0	-15.6	-4,335
U.S.	271,001	73.3	-26.7	236,280	63.2	-15.8	34,721
EU	32,258	8.7	-18.5	38,776	10.4	-17.0	-6,518
Japan	8,873	2.4	-25.3	9,307	2.5	-20.2	-434
ROW	57,501	15.6	-16.1	89,605	24.0	-13.7	-32,104
	Exports of Services			Imports of Services			Services Balance
	2009	2009 share	% growth over 2008	2009	2009 share	% growth over 2008	2009
World	66,651	100.0	-5.4	89,233	100.0	-4.0	-22,582
U.S.	34,915	52.4	-7.6	50,540	56.6	-5.6	-15,625
EU	12,287	18.4	-2.7	14,789	16.6	-5.9	2,502
Japan	1,270	1.9	-15.9	2,033	2.3	-11.2	-763
ROW	18,179	27.3	-1.9	21,872	24.5	2.0	-3,693

* ROW = Rest of World

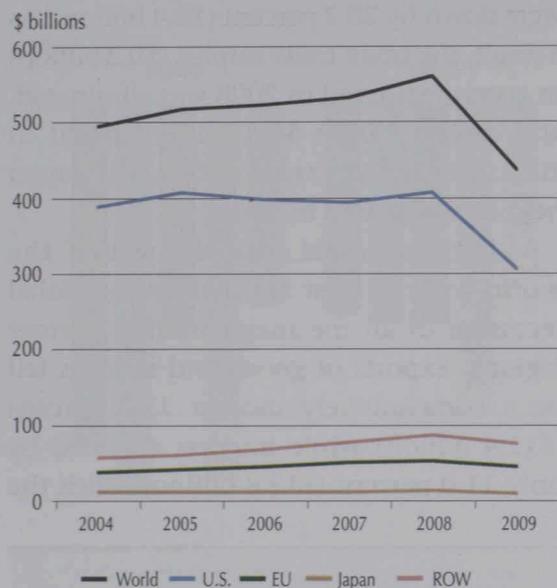
Source: Statistics Canada CANSIM Matrix 376-001

in 2009. At the same time, Canada's appetite for imported goods and services fell 13.6 percent (\$72.8 billion) (Table 4-1). For Canada, this meant that a 15-year-long unbroken period of surpluses in goods and services trade was reversed, and the country registered a \$26.9 billion trade deficit, its first such deficit since 1993. This was a \$51.3 billion decline from the \$24.4 billion trade surplus recorded in 2008. Virtually all the decline came on the goods side, as the balance of trade for goods fell by \$51.2 billion.

Canada's exports of goods and services peaked in the third quarter of 2008 and declined over the next three quarters, before rallying in the second half of 2009. By the second quarter of 2009, Canada's total exports were 29.0 percent below their previous peak. By year's end, total exports were still 23.5 percent below peak. Again, it was the goods side that accounted for much of the loss, as goods exports remained 26.0 percent below their high mark set in the

FIGURE 4-1

Canada's Exports of Goods and Services by Major Area, 2004-2009



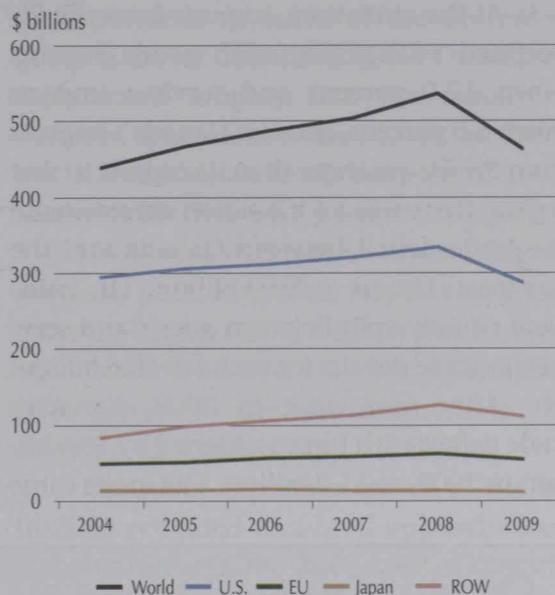
Source: Statistics Canada

third quarter of 2008. In contrast, services exports continued to grow until the fourth quarter of 2008 before falling over the next three quarters. As of the fourth quarter of 2009, they were 6.3 percent below the peak set the previous year.

Within this global recessionary setting, 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 world² [ROW]) fell between 2008 and 2009 (Figures 4-1 and 4-2). Lower trade with the **United States** was responsible for most of the decline. U.S. imports from Canada peaked in the second quarter of 2008, but had plunged nearly 43 percent (in US dollar terms) by the first quarter of 2009 before slowly beginning to return to their previous levels. As of the fourth quarter of 2009, they were still nearly 32 percent (in US dollar terms) below their quarterly peak. As Canada's principal trading partner, the United States has had a

FIGURE 4-2

Canada's Imports of Goods and Services by Major Area, 2004-2009



Source: Statistics Canada

dramatic impact on bilateral trade: the United States was the destination for 70.1 percent of Canadian exports of goods and services in 2009, yet was responsible for 82.0 percent of the decline in Canada's exports from 2008 to 2009. Similarly, the United States accounted for 61.9 percent of Canada's imports and 65.2 percent of the decline. Overall, Canadian exports to the United States fell by \$101.8 billion in 2009, a 25.0 percent reduction from 2008. At the same time, imports from the United States declined by a more modest 14.2 percent (\$47.5 billion). Bilateral trade in goods registered much larger declines than did bilateral trade in services. Notwithstanding the sizeable difference between the drop in exports and that of imports, Canada maintained a trade surplus with the United States of \$19.1 billion. The United States is the only major trading partner with which Canada maintains a trade surplus.

² The world economies excluding the United States, the EU, and Japan.

Exports of goods and services to the EU fell 14.7 percent in 2009, as exports of goods were down by 18.5 percent while those for services were down only 2.7 percent (Figure 4-3). At the same time, imports from the EU declined 14.2 percent with goods imports down 17.0 percent and services imports down 5.9 percent. Because Canada's imports from the EU are larger than its exports to that region, there was a \$1.2 billion narrowing in the trade deficit between Canada and the European Union to \$9.0 billion. The gains were equally split between goods and services, as trade deficits for each fell \$0.6 billion.

After narrowing in 2008, Canada's trade deficit with Japan widened by \$0.6 billion in 2009, to \$1.2 billion. The losses came

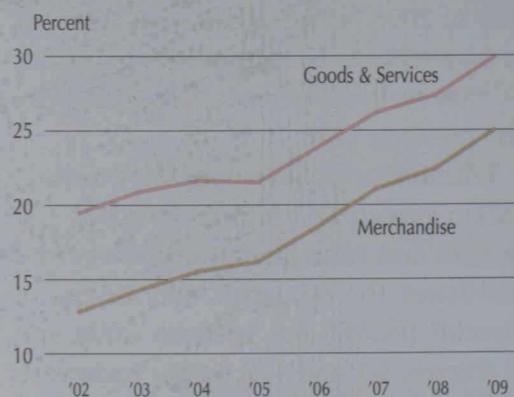
on the goods side, as Canada improved its services trade deficit by \$16 million last year. Canada's goods exports to Japan fell 25.3 percent (\$3.0 billion) while imports were down by 20.2 percent (\$2.4 billion). As a result, the small trade surplus (\$0.2 billion) in goods registered in 2008 was eliminated, and replaced by a \$0.4 billion deficit in 2009. The services trade deficit with Japan held steady at \$0.8 billion.

Canada's trade with the **rest of the world** was the least affected by the global recession of all the major trading partner regions. Exports of goods and services fell by a comparatively modest 13.0 percent (\$11.4 billion) while imports declined by only 11.0 percent (\$13.8 billion). With the

Canadian Exports Continue to Diversify Beyond the United States

Canadian exports have significantly diversified beyond the U.S. market since 2002, and this trend continued in 2009. In 2002, less than 20 percent of Canadian goods and services exports were destined for non-U.S. markets; by 2009 this share had increased to nearly 30 percent. For merchandise trade only, the non-U.S. share has risen from under 13 percent to 25 percent over the same period. Until 2008, this rise had been due to faster growth of Canadian exports to non-U.S. markets, but in 2009 it was because exports to non-U.S. markets declined less rapidly than did exports to the U.S. Looking forward, this trend may slow or possibly reverse - in the short term. Canadian exports to the U.S. declined more rapidly than Canadian exports to non-U.S. markets in 2009 due largely to falling energy prices and the poor performance of the

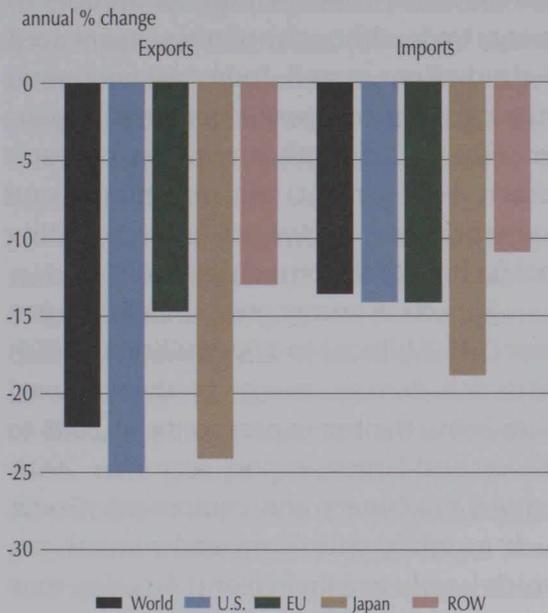
Share of Canadian Exports to Non-U.S. Markets



Source: Statistics Canada

auto sector, and thus may also rebound more quickly as conditions improve. But longer-term, Canadian exports are expected to continue diversifying toward fast-growing emerging markets.

FIGURE 4-3
Growth in Canada's Exports and Imports of Goods and Services by Major Area, 2009



Source: Statistics Canada

decline in imports somewhat greater than that of exports, the trade balance with this region improved by \$2.5 billion. The gains came from goods trade as the deficit narrowed by \$3.2 billion. A combination of fewer services exports and more services imports caused the services trade deficit to widen by \$0.8 billion to \$3.7 billion. The increase in services imports from this region was the only area of growth in Canada's trade with the major trading partners in 2009.

Goods Trade

As mentioned above, virtually all the decline in overall trade occurred in goods trade, and the bulk of the decline was disproportionately incurred by trade with the **United States**. Just under \$99 billion of the roughly \$120 billion decline in goods exports came from reduced flows of exports to our southern neighbour. At the same

time, some \$45 billion fewer imports (out of a total decline of \$69 billion for all imports) flowed into Canada from the U.S.

The **rest of the world** region was next in importance in terms of the decline of goods trade for Canada in 2009. This region represented roughly half the remaining declines, apart from those accounted for by the United States. Canada's exports of goods to the ROW fell 16.1 percent in 2009, to \$57.5 billion, \$11.0 billion lower than the previous year. However, imports of goods from the region fell by slightly more (down 13.7 percent) to \$14.3 billion. This difference generated the improvement in the overall trade balance with the region.

Canadian exports of goods to the EU in 2009 retreated to a level approximately comparable with the 2006 level of exports: they fell 18.5 percent (\$7.3 billion) to \$32.3 billion. Imports of goods from the EU fell by slightly more, down 17.0 percent (\$7.9 billion) to \$38.8 billion.

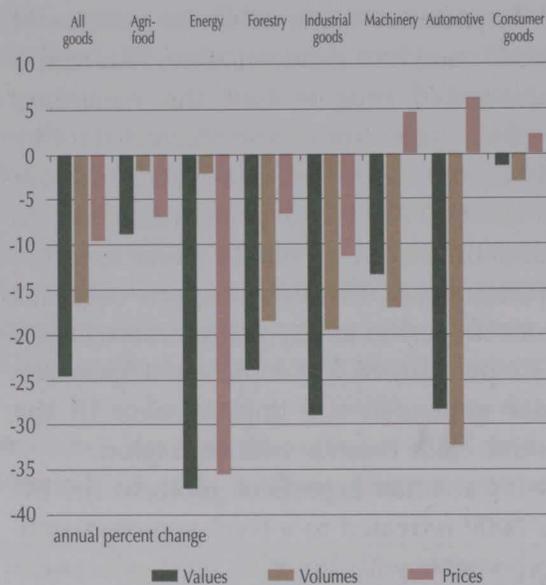
Finally, goods exports to **Japan** fell the least in dollar terms (down \$3.0 billion) among the major trading partners. However, this was a 25.3 percent decline over 2008 levels, the second-highest percentage decline in goods exports (after the United States, where Canada's exports fell 26.7 percent). Goods imports from Japan were down 20.2 percent (\$2.4 billion) in 2009 to \$9.3 billion. As mentioned previously, Canada moved from a trade surplus with Japan in goods in 2008 to a deficit in 2009.

Sectoral Performance of Goods Trade³

The effects of the global economic downturn were found throughout Canada's goods trade. All major export sectors experienced declines, most notably energy products and industrial goods and materials, which cumulatively accounted for about two thirds of the total decline. Likewise, all

³ This section is based on analysis provided in Statistics Canada Catalogue 65-208-X (2010), *International Merchandise Trade, Annual Review 2009*.

FIGURE 4-4
Growth in Canada's Goods Exports
by Major Groups, 2009



Source: Statistics Canada

imports sectors also declined, with the exception of agricultural and fishing products, which posted a slight 2.9 percent increase.

The overall 24.5 percent drop in Canadian goods exports in 2009 was a result of declining volumes and values. Export volumes were down 16.6 percent over 2008 levels, following a 7.7 percent decline the previous year. At the same time, export prices fell by 9.5 percent, reversing two thirds of the 14.6 percent gain posted in 2008 (Figure 4-4). Of some 62 major commodities in the balance of payments export statistics, only four commodity groups—miscellaneous cereal preparations, precious metals and alloys, asbestos, and aircraft, engines and parts—posted gains over 2008 export values. The aggregate or total of these gains was only \$561 million, with precious metals and alloys accounting for about three quarters of the gain.

Energy products led the overall downward movement in Canada's goods exports in 2009, accounting for nearly 40 percent of the decline. A 35.4 percent drop in prices was the main driver behind the declines in energy trade, although volumes experienced slight declines as well. Industrial goods and materials were responsible for about a quarter of the decline, with automotive products (down 14.4 percent) and machinery and equipment (down 10.4 percent) accounting for the bulk of the remaining losses.

Exports of energy products fell 38.0 percent (\$45.7 billion) to \$80.1 billion in 2009. With this decline, energy products moved from being the top export sector in 2008 to the second-largest export sector in 2009, behind machinery and equipment. Goods such as crude petroleum and natural gas, which largely remain in North America, were strongly affected by the economic downturn in the United States, while coal was affected by the industrial slowdown in Asia.

After rising over much of this decade, prices for crude oil plunged by over 30 percent in 2009. A small increase (1.9 percent) in the volume of exports partly offset the price decline. The decline in oil exports accounted for a little over 40 percent of the overall decline in the value of energy exports.

The value of exports of natural gas was reduced by more than half, falling from \$33.0 billion to \$16.0 billion. The decline came principally from a 48.1 percent drop in prices, reflecting lower industrial demand and high inventory levels in both Canada and the United States. Export volumes were also down over the year, falling 7.0 percent. The decline in natural gas exports accounted for about 37.4 percent of the overall decline in energy exports.

Lower demand from Asia was behind the 25.9 percent decline in coal exports, which had benefited from a supply shortage in the Asia-Pacific region in 2008. Volumes

were down by almost 20 percent and prices by 8 percent. Overall, exports of coal fell \$1.5 billion to \$4.3 billion in 2009.

A slight increase in the volume of electricity exports (up 7.6 percent) was offset by a 41.5 percent decline in prices, as overall electricity exports plummeted nearly 40 percent in 2009. The net result was a near \$1.4 billion decline in electricity exports, to \$2.4 billion last year.

Exports of **industrial goods and materials** fell 29.0 percent (\$32.3 billion) to \$79.2 billion in 2009. It was the first annual decline following five years of growth. Metals and alloys led the declines, followed by chemicals, plastics and fertilizers. Together, these two groups accounted for nearly 70 percent of the decline within industrial goods and materials. However, losses were widespread, with only gold (precious metals and alloys) registering an increase. Miscellaneous industrial goods and materials and metal ores accounted for the remainder of the declines in industrial goods and materials, with losses fairly evenly split between these two groups. Overall, this sector was responsible for roughly 30 percent of the total decline in goods exports last year. Both prices (down 11.4 percent) and volumes (down 19.9 percent) contributed to the reduction. With the declines, industrial goods and materials slipped from the second-largest to the third-largest export category in 2009.

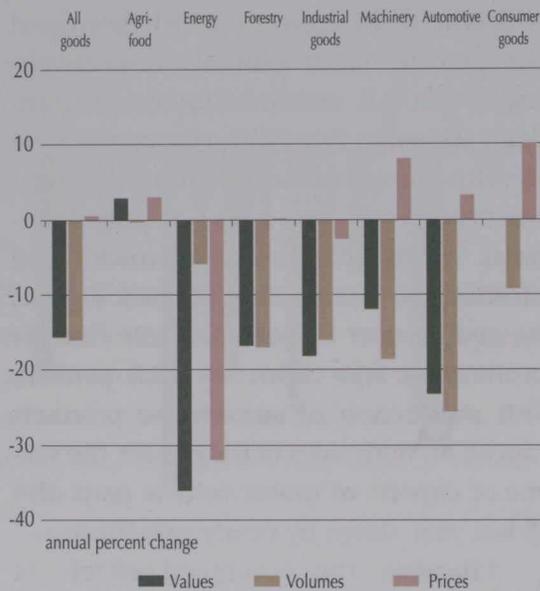
Exports of **automotive products** fell again in 2009, continuing a trend that began in 2005. Last year, automotive products were down 28.3 percent (\$17.3 billion) to \$43.8 billion. The volume of exports was slashed by nearly one third as manufacturers in Canada reduced production in the face of falling demand in the United States. The volume of automotive products exported was just under half that exported in 2005.

All three components of automotive products—passenger autos, trucks, and parts—experienced reductions in their exports in 2009, declining by 22.9 percent (\$7.8 billion), 48.3 percent (\$3.5 billion), and 30.5 percent (\$6.0 billion), respectively. Despite the U.S. cash-for-clunkers program which started in July 2009, companies were left with unmoveable inventories as consumers and businesses alike postponed purchases of durables such as trucks and automobiles. The volume of truck exports plunged by over 50 percent while that for automobiles was down by 28.8 percent. With production of automotive products reduced on both sides of the border, the volume of exports of motor vehicle parts also fell last year, down by nearly one third.

Likewise, the combined effects of reduced business investment in equipment and less discretionary spending on consumer electronics in the United States and abroad contributed to a 13.5 percent reduction in Canada's exports of **machinery and equipment** (M&E). M&E exports fell to \$80.5 billion last year, the lowest level since 1997. The decrease was entirely driven by a 17.2 percent decline in volumes, even as prices increased 4.4 percent. Volumes were down for all M&E commodities, with the exception of aircraft, engines, and parts, which registered a small increase over 2008 levels.

The other machinery and equipment group was responsible for over 60 percent of the decline in M&E exports. Exports in this group, which includes televisions, office machinery and equipment, and various other miscellaneous tools and pieces of equipment, were down \$7.6 billion from 2008. In particular, exports of other equipment and tools, which includes such items as electronic processors and controllers, fell 18.6 percent (\$4.3 billion). Industrial and agricultural machinery accounted for the bulk of the remainder of the decline in M&E

FIGURE 4-5
Growth in Canada's Goods Imports by Major Groups, 2009



Source: Statistics Canada

exports, falling by \$4.2 billion, with industrial machinery accounting for most of the decrease (down \$4.1 billion).

Notwithstanding these declines, M&E became the leading export category in 2009, overtaking industrial goods and materials and displacing energy for the top spot.

With the exception of miscellaneous cereal preparations, exports for all major agricultural commodities fell in 2009, as both prices and volumes fell across most commodities. Overall, exports of **agricultural and fishing products** decreased by \$3.6 billion, led by declines in wheat (down \$1.0 billion), live animals (down \$0.7 billion), and canola (down \$0.4 billion). Both wheat and canola sustained substantial price declines (down 28.4 percent and 23.7 percent, respectively), as export volumes were up between 17 and 18 percent. Within the live animals group, beef exports continued to be hampered by trade restrictions, while lower pork exports reflected the negative image associated with the swine flu.

Agricultural and fishing products remained the fifth-largest export category, behind automotive products in fourth place.

Forestry products exports have been trending downward since 2004. In 2009, export performance continued the trend, falling a further 24.0 percent (\$6.2 billion) over 2008 levels to reach \$19.5 billion. Lumber and sawmill products were responsible for about 40 percent of the decline. The low number of housing starts in the United States softened demand for spruce, pine, and fir; volumes were down 18.9 percent and prices were down 9.0 percent over 2008. The remaining losses were fairly evenly split between wood pulp and newsprint.

The smallest export category is **other consumer goods**, which includes such commodities as footwear and apparel, medical supplies, toys, and household goods. Exports of these consumer goods fell 1.3 percent to \$17.9 billion, as volumes fell 3.2 percent and prices moved up 2.0 percent.

Imports also declined in all sectors except agricultural and fishing products, which posted a slight 2.9 percent increase. Import volumes were down 16.0 percent while prices increased slightly by 0.7 percent, resulting in an overall 15.5 percent decline in the value of total imports (Figure 4-5).

On the import side, the losses were fairly evenly divided among energy (27.9 percent), automobiles (24.2 percent), industrial goods (24.0 percent), and machinery and equipment (21.4 percent). Of the 61 major commodities in the balance of payments import statistics, only 15 commodities posted gains, totalling \$4.0 billion with precious metals and miscellaneous end products accounting for over one third of these advances.

The decline in imports of **energy products** nearly matched that of exports, falling 36.0 percent (\$19.1 billion) to \$34.0 billion. It was the first decline following six years of

increases. Lower imports of crude petroleum (down \$13.2 billion) accounted for the bulk of the decline. At the same time, imports of coal and of petroleum and coal products were down by \$1.5 billion and \$4.4 billion, respectively. As with exports, falling prices (down 31.8 percent) were mostly responsible for the declines, although volumes also declined (down 6.2 percent).

The poor economic environment was also reflected in the lower **automotive** imports statistics. The value of auto imports was down 23.1 percent (\$16.6 billion) to \$55.3 billion in 2009 because of a reduction in volumes. With a weak commercial automotive market, imports fell alongside domestic production. Imports of passenger cars were down 27.8 percent, while truck imports were down 15.3 percent. As with exports, lower production levels translated into lower imports of automotive parts, which fell 23.0 percent from 2008. It was the second consecutive year that automotive imports into Canada have declined.

The economic downturn also exerted an impact on imports of **industrial goods and materials**. Lower production levels reduced the demand for imported manufacturing inputs. Overall, imports of industrial goods and materials were down 18.0 percent (\$16.5 billion) to \$75.1 billion in 2009. Fewer imports of metals and metal ores accounted for almost half the decline, as both prices and volumes were hit hard. Within this group, the only commodity to register an increase was precious metals including alloys. As previously mentioned, global demand for gold was quite strong last year, and Canada was no exception. Imports of precious metals/alloys climbed 27.2 percent last year as volumes increased (up 7.6 percent) in the face of a strong price increase (up 18.2 percent).

The other half of the decline in industrial goods and materials was fairly evenly split between chemicals and plastics on the one hand and miscellaneous industrial goods and materials on the other. Imports of chemicals and plastics fell for the first time since 2003, down 14.0 percent to \$27.1 billion. Volumes fell by 10.3 percent while prices fell less (4.1 percent). Import volumes of miscellaneous industrial goods and materials were down nearly 20 percent while prices were up by over 5 percent, which translated into the overall value of these imports falling 15.4 percent to \$23.2 billion.

Losses in **M&E** imports were widespread, as all commodities that comprise this group registered declines in 2009. The volume of M&E imports declined by 18.5 percent in tandem with a 19.2 percent decline in real business investment in machinery and equipment. At the same time, prices increased 8.0 percent which helped mitigate the overall decline in the value of M&E imports. Overall, imports of machinery and equipment fell 12.0 per cent to \$107.9 billion.

Lower imports of industrial and agricultural **M&E** (down 43.9 percent) accounted for the largest portion of the loss. The industrial M&E category, in particular miscellaneous industrial M&E and excavating M&E, was largely responsible for this decline. Imports of excavating machinery were constrained by lower production levels in the petroleum sector.

Imports of other machinery and equipment were down 7.8 percent to \$52.0 billion as imports of miscellaneous communication and related equipment fell 6.9 percent and other equipment and tools imports fell 8.2 percent. This reversed five years of consecutive growth in this group.

Agriculture and fishing products was the only major commodity group to register an increase in imports in 2009—the fifth consecutive year of increases—and gains

TABLE 4-2

Services Trade by Major Category, 2009
(\$ millions and annual percent change)

	Exports			Imports			Balance	
	2009	\$ change over 2008	% growth over 2008	2009	\$ change over 2008	% growth over 2008	2009	\$ change over 2008
ALL SERVICES								
World	66,651	-3,827	-5.4	89,233	-3,744	-4.0	-22,582	-83
U.S.	34,915	-2,892	-7.6	50,540	-2,978	-5.6	-15,625	86
EU	12,287	-341	-2.7	14,789	-929	-5.9	-2,502	588
Japan	1,270	-241	-15.9	2,033	-257	-11.2	-763	16
ROW*	18,179	-354	-1.9	21,872	422	2.0	-3,693	-776
TRAVEL								
World	15,592	-527	-3.3	27,759	-975	-3.4	-12,167	448
U.S.	7,095	-530	-7.0	15,716	-859	-5.2	-8,621	329
EU	3,100	-22	-0.7	4,725	-308	-6.1	-1,625	286
Japan	312	-125	-28.6	177	3	1.7	135	-128
ROW	5,086	151	3.1	7,141	190	2.7	-2,055	-39
TRANSPORTATION								
World	10,501	-2,097	-16.6	19,414	-2,176	-10.1	-8,913	79
U.S.	4,687	-838	-15.2	7,102	-1,278	-15.3	-2,415	440
EU	2,684	-599	-18.2	4,528	-487	-9.7	-1,844	-112
Japan	450	-141	-23.9	591	-25	-4.1	-141	-116
ROW	2,680	-519	-16.2	7,192	-387	-5.1	-4,512	-132
COMMERCIAL SERVICES								
World	36,682	-1,292	-3.2	40,885	-599	-1.4	-2,230	-693
U.S.	22,480	-1,611	-6.7	27,358	-842	-3.0	-4,878	-769
EU	6,276	283	4.7	5,183	-138	-2.6	1,093	421
Japan	473	24	5.3	1,234	-235	-16.0	-761	259
ROW	9,453	12	0.1	7,110	614	9.5	2,343	-602
GOVERNMENT SERVICES								
World	1,876	89	5.0	1,175	5	0.4	701	84
U.S.	653	88	15.6	364	1	0.3	289	87
EU	228	-1	-0.4	352	2	0.6	-124	-3
Japan	35	0	0.0	31	0	0.0	4	0
ROW	961	3	0.3	427	2	0.5	534	1

* ROW = Rest of World

Source: Statistics Canada CANSIM Matrix 376-001

were widespread. Imports in this group rose 2.9 percent (\$0.8 billion) to \$29.3 billion. A 6.2 percent increase in the volume of imported fruits and vegetables was partly offset by a 1.3 percent decline in prices as the

overall value of imports of fruits and vegetables increased by \$0.4 billion. By contrast, a 4.9 percent increase in prices led the way for other agricultural and fishing products,

while volumes were down 2.6 percent. Overall, imports of other agricultural and fishing products were up by \$0.5 billion last year.

Imports of **other consumer goods** nudged down 0.1 percent as a 10.0 percent increase in prices was insufficient to offset a 9.1 percent decline in volumes. Imports of footwear advanced while those for apparel were down. In the miscellaneous consumer goods category, most of the \$1.4 billion gain in miscellaneous end products was offset by reductions in the import values of watches, sporting goods and toys (down \$0.4 billion), photographic goods (down \$0.4 billion), televisions, radios, phonographs (down \$0.3 billion), and printed matter (down \$0.2 billion).

Finally, imports of **forestry products**, the smallest import category, fell 16.9 percent (\$0.5 billion) to \$2.4 billion. The bulk of the decline (94.0 percent) was due to a reduction in imports of wood fabricated materials.

Services Trade

Services trade also contracted last year, with exports falling faster than imports. In 2009, services exports declined 5.4 percent to \$66.7 billion while services imports dropped to \$89.2 billion, resulting in a \$22.6 billion deficit for the year. This was \$0.1 billion more than the deficit in 2008. The increased deficit was due to a \$0.7 billion increase in the commercial services deficit, which was partly offset by reductions in the travel and transportation deficits combined with an increased trade surplus for government services.

Regionally, the overall increase in the services trade deficit came from a widening of the deficit with the ROW, as Canada narrowed its deficits with the United States, the EU, and Japan last year. In the case of the EU, the deficit with the U.K. widened by \$354 million while that with the rest of the

EU narrowed by \$942 million, generating an overall reduction in the deficit with this region.

Nevertheless, Canada runs trade deficits for services with all of its major partners (Table 4-2). The largest is with the United States (\$15.6 billion), followed by the ROW (\$3.7 billion). Next largest is that with the EU (\$2.5 billion), while that with Japan is the smallest (\$0.8 billion).

Canadian **travel expenditures** abroad fell 3.4 percent in 2009. However, somewhat surprisingly, it was not personal travel expenditures that bore the brunt of the decline, as these declined by only 1.6 percent. Rather, it was business travel expenditures that fell substantially (down 14.3 percent). The situation was similar for foreign travel spending in Canada, where foreign personal travel expenditures were down 0.2 percent and foreign business travel expenditures were down by 16.7 percent. The net result was that Canadians reduced their travel expenditures abroad more than foreigners reduced their expenditures in Canada, thereby helping to narrow the travel services trade deficit by \$448 million to \$12.2 billion.

Individual Canadians are apparently choosing more exotic locations or those that are further afield. Canadian expenditures abroad were up for Japan and the ROW, while they were down for the United States and the EU. At the same time, expenditures by Americans, Japanese, and Europeans in Canada were down, while those from the ROW were the only ones to register an increase last year.

In line with the fall in goods trade with all major partners, trade in transportation services to all regions fell. **Transportation services** exports fell by 16.6 percent (\$2.1 billion) as exports fell from between 15.2 percent to the United States to 23.9 percent to Japan. Exports of water transportation services were down by almost

21 percent, while those for air transport were down 17.2 percent and those for land transportation were down by 10.5 percent. Imports of transportation services also fell across the board, most notably from the United States (down 15.3 percent). Overall, imports of transportation services were down 10.1 percent. Again, those for water transportation fell the furthest (down 13.6 percent), followed by air transport (down 7.8 percent) and land transport (down 4.7 percent). On a regional basis, imports were down by 15.3 percent from the United States, by 9.7 percent from the EU, by 5.4 percent from the ROW and by 4.1 percent from Japan.

Commercial services are the largest of the services categories and made up almost 60 percent of services exports and over 45 percent of services imports in 2009. Exports of commercial services fell 3.2 percent (\$1.3 billion) and imports fell 1.4 percent (\$0.6 billion), widening the trade deficit from \$1.5 billion in 2008 to \$2.2 billion in 2009. Exports of commercial services were up to all major partners, except to the United States. However, because 60 percent of commercial services exports are destined for the United States, the decline to this region was sufficient to lower total exports of commercial services in 2009. Imports of commercial services were also down across the major partners, with the exception of the ROW, where imports were up 9.5 percent.

The bulk of the decline in exports of commercial services came in other (non-insurance) financial services, which fell by \$0.7 billion. Important, but smaller, declines were also registered for miscellaneous services to business and computer and information services (both down \$0.3 billion), as well as for research and development services and audio-visual services (both down \$0.2 billion). Four sectors—communications, construction, management

services, and architectural, engineering, and other technical services—recorded increases in their exports last year, with the largest gain registered by communications, up \$0.4 billion.

On the import side, declines were also widespread, led by royalties and licence fees (down \$0.7 billion) and research and development services (down \$0.3 billion). Strong gains were registered for audio-visual services (up \$0.6 billion) and architectural, engineering, and other technical services (up \$0.2 billion) and communications (up \$0.1 billion).

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 moved from a surplus of \$8.1 billion in 2008 to a deficit of \$41.3 billion in 2009—which amounted to a decline of \$49.4 billion. This was the largest annual change in the current account balance in the history of this data series, dating back to 1926. The last time Canada recorded a current account deficit was in 1998.

The decline in the current account balance was entirely due to the \$51.3 billion decline in the goods and services balance. The severe decline in goods trade accounted for all but \$0.1 billion of the overall decline in trade.

While there was an overall \$3.0 billion improvement in the investment income deficit, this improvement was the result of reduced income flows in both directions. Total Canadian receipts of investment income were \$13.9 billion lower in 2009

than in 2008, which amounted to a 19.3 percent decline. Profits earned by Canadian direct investors were down by \$7.7 billion while dividend and interest payments to portfolio and other investment holders were down by \$1.8 billion and \$4.4 billion, respectively. At the same time, the inward flow of current transfers was down by \$1.6 billion last year.

However, Canadians reduced their payments to foreign investors by 19.4 percent (down \$16.9 billion). Compared to 2008, foreign direct investors received \$11.0 billion less last year, other investment holders received \$6.9 billion less and portfolio investors received \$1.1 billion more. Canadian current transfers abroad were also down by \$0.5 billion over the year.

Canada has always run an investment income deficit. In 2009, as a result of the greater reduction in outflows than for inflows, this deficit was reduced from \$15.2 billion to \$12.2 billion.

Investments in Canadian Trade in 2009

The following table shows the components of Canada's investment income account in 2009. The total investment income deficit was \$12.2 billion, a decrease from \$15.2 billion in 2008. The deficit was primarily due to a decrease in outflows to foreign investors, which fell by \$16.9 billion, or 19.4 percent, from \$86.9 billion in 2008 to \$70.0 billion in 2009. This was largely due to a decrease in payments to foreign direct investors, which fell by \$11.0 billion, or 12.5 percent, from \$87.9 billion in 2008 to \$76.9 billion in 2009. Payments to other investment holders also fell, by \$6.9 billion, or 15.5 percent, from \$44.4 billion in 2008 to \$37.5 billion in 2009. However, payments to portfolio investors increased by \$1.1 billion, or 2.5 percent, from \$43.3 billion in 2008 to \$44.4 billion in 2009. Inflows to Canadian investors from foreign investors were \$77.8 billion in 2009, a decrease from \$83.0 billion in 2008. This was primarily due to a decrease in profits earned by Canadian direct investors, which fell by \$7.7 billion, or 12.5 percent, from \$61.3 billion in 2008 to \$53.6 billion in 2009. Dividend and interest payments to Canadian direct investors also fell, by \$1.8 billion, or 10.0 percent, from \$18.1 billion in 2008 to \$16.3 billion in 2009. Payments to portfolio and other investment holders were \$44.4 billion in 2009, an increase from \$43.3 billion in 2008. This was primarily due to an increase in payments to portfolio investors, which rose by \$1.1 billion, or 2.5 percent, from \$43.3 billion in 2008 to \$44.4 billion in 2009. Current transfers from foreign investors to Canadian investors were \$1.6 billion in 2009, a decrease from \$3.2 billion in 2008. This was primarily due to a decrease in current transfers from foreign direct investors, which fell by \$1.6 billion, or 50.0 percent, from \$3.2 billion in 2008 to \$1.6 billion in 2009.

Key Developments in Canadian Merchandise Trade in 2009

As evidenced by the previous chapter, market conditions in 2009 resulted in a dramatic reduction in Canada's trade, with most of the impact occurring on the goods side. The weakness in global demand had a double impact. With the global economy in the grip of the biggest downturn in some 80 years, the demand for many Canadian products was down. The labour market and consumer confidence were affected, and Canadian consumers reduced their purchases, which also scaled back Canadian demand for imported products. And with lower production levels in Canada, there was a concomitant reduction in demand for imported inputs into the Canadian production process.

However, as we have also seen, regions and sectors were affected to differing extents. This chapter examines in greater detail the developments in Canada's merchandise trade in 2009—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 declined to \$359.7 billion in 2009, while merchandise imports fell to \$365.2 billion. Much of this trade was concentrated in a small number of countries. The top six countries—the United States, the United Kingdom, Japan, China, Mexico and Germany—accounted for nearly seven of every eight

dollars of merchandise exports and six of every eight dollars of merchandise imports in 2009. In terms of top trading partners, China regained third position in the ranking of Canadian export destinations, as Japan moved back to fourth position. India jumped to tenth position from thirteenth while Belgium slipped out of the top ten, falling from ninth to eleventh place. On the import side, Algeria and South Korea exchanged positions, as the former fell three places to tenth spot and the latter moved in the opposite direction. Italy moved into the top ten (at ninth spot) while Norway dropped out of the top ten import sources.

In terms of specific products driving Canada's trade performance in 2009, other petroleum gases (primarily natural gas) and crude oil accounted for the lion's share of the decline in both trade levels and in the trade balance. Together, these two products accounted for roughly half the deterioration in the trade balance in 2009. Falling energy prices lay at the heart of the decline, as they retreated from their historical highs recorded a year earlier. However, volumes were also down, reflecting the tough economic climate. On the export side, lower trade with the United States was behind the decline. All of the reductions in crude petroleum and natural gas exports and nearly 70 percent of the decline in non-crude petroleum exports occurred with the United States. For imports, Canada purchased less crude oil from

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. Since Chapter Five examines trade developments in detail, the data in this chapter is provided on a Customs basis.

Algeria, the United Kingdom, Norway, and Angola, and less non-crude petroleum from the United States.

The financial difficulties experienced by major North American auto manufacturers and falling demand in the U.S. and Canadian markets curtailed trade in the automotive sector. Passenger vehicles and automotive parts bore the brunt of the declines. At the same time, exports of trucks were more than halved, while imports declined at much lower rates. In addition, imports of piston engines fell at more than twice the rate of exports, reflecting the malaise in the sector.

For non-energy resource products, both prices and volumes fell across most commodities lowering the value of exports for the year. In agriculture, beef exports continued to be hampered by trade restrictions and pork exports experienced headwinds via an association with the swine flu. Wheat was responsible for well over half the decline in cereals exports, with barley, oats, and corn making up the remainder of the decline. Both canola seed and canola oil suffered sizeable cutbacks to their export levels as well.

In minerals and metals, trade is very sensitive to economic conditions. In times of economic booms, trade is very robust, while during a downturn in economic output, the demand for these products is weakened. Thus, trade in these products was heavily impacted by the global, synchronized recession of last year. Exports were down to almost all developed countries, most notably to the United States. Reduced output in the North American automotive sector also contributed to the weakness in this sector. Trade losses were widespread, in particular for aluminum, iron and steel, and nickel products.

In the wood, pulp and paper sector, exports have been on a downward trend for some time. For wood products, the down-

turn in the U.S. housing sector curtailed exports. For paper products, slumping newspaper circulation and advertising around the world has depressed the market for newsprint. Pulp exports have likewise been affected. Exports to the United States accounted for much of the declines in this sector.

Trade by Top Ten Partners

Merchandise Exports

Canadian merchandise exports to the world fell by 25.6 percent to \$359.7 billion in 2009, a decline of \$123.9 billion. The share of the United States in total merchandise exports fell by 2.6 percentage points last year, while that of other major trading partners increased, especially China (up 0.9 percentage points) and the United Kingdom (up 0.7 percentage points).

The **United States** accounted for three quarters of total exports in 2009, down from 77.6 percent in 2008. Exports to the United States were down \$105.7 billion last year to \$269.8 billion. This was a 28.1 percent decline in exports, the largest relative decline among Canada's top ten export partners, and was equivalent to over 85 percent of the overall decline in exports to all destinations last year. Weak market conditions and a large correction in commodity prices were key factors behind the decline. Energy products, especially crude oil, down \$25.0 billion (37.1 percent), and natural gas, down \$18.1 billion (49.8 percent), accounted for the bulk of the decline, while exports of automotive products continued to fall sharply. Exports of passenger automobiles fell \$7.9 billion (23.4 percent), while exports of automotive parts were down \$3.6 billion (36.2 percent). Exports of trucks fell by over 60 percent for the second consecutive year to \$1.4 billion; they are now one-seventh the amount they were just two years ago.

The **United Kingdom** was next in importance, receiving \$12.1 billion (2.7 percent) of Canada's total exports. Export opportunities in the United Kingdom have been affected by a protracted recession there. After six consecutive quarters of decline, the United Kingdom only returned to growth in the final quarter of 2009. Nonetheless, Canadian exports to that country fell by only 7.1 percent, or \$920 million. It was the second-best performance among the top ten export destinations, behind the gain registered by China. Major declines were concentrated in a few commodities, led by nickel (down \$633 million), precious metals scrap (down \$402 million), diamonds (down \$204 million), radioactive isotopes (down \$179 million), non-crude oil (down \$124 million), and telephone equipment and parts (down \$105 million). Partly offsetting the losses was a \$1.0 billion increase in gold.

China reclaimed third position (from Japan) in 2009, as exports increased 6.6 percent to \$11.2 billion. Among the top export destinations, China was the only country that registered an increase in exports from Canada. Canola products led the gains as exports of canola seeds advanced by \$628 million (80.2 percent) and those for canola oil were up by \$127 million (47.1 percent). Energy exports were up sharply, despite the strong price declines noted in the previous chapter. Coal exports almost quadrupled, while crude oil exports almost tripled. Several mineral ores also recorded strong advances, including iron, copper, and zinc. However, nickel (down \$208 million), potash (down \$414 million), and sulphur (down \$662 million) all experienced setbacks in their exports to China.

Japan slipped to fourth spot as Canadian exports to that country were down 25.0 percent to \$8.3 billion. Coal suffered

the largest setback, falling \$483 million. This was likely a partial undoing of a situation the previous year whereby Canadian exports profited from a regional supply disruption.² Nonetheless, Canadian exports of coal to Japan were still 85 percent higher in 2009 than they were in 2007. Canola (seeds) and wheat exports were down by \$418 million and \$248 million, respectively. A number of metals (e.g. aluminum, nickel, and cobalt) and mineral ores (including copper, iron, and molybdenum) also suffered setbacks in exports to Japan last year.

Mexico was Canada's fifth-largest export destination in 2009. Exports to Mexico were valued at \$4.8 billion, down \$1.0 billion (17.8 percent) from 2008. Canola seeds experienced the largest decline, at \$353 million, followed by various automotive products, which combined for a \$261 million decline. Other notable declines included a variety of steel products, coal, telephone equipment and parts, and potash. Exports of integrated circuits registered an increase of \$231 million in exports last year to partially offset the losses noted above.

Germany ranked sixth in 2009. Exports to Germany fell by \$747 million (16.7 percent) to \$3.7 billion. Three products accounted for the bulk of the decline: iron ores, down \$399 million (46.2 percent); coal, down \$176 million (60.5 percent); and copper ore, down \$166 million (66.4 percent). For the most part, these losses wiped out the gains registered by these products in 2008.

South Korea ranked seventh in 2009, with exports falling \$309.5 million (8.1 percent) to \$3.5 billion. The bulk of the losses were accounted for by coal, nickel and wood pulp, which fell by \$216 million (16.9 percent), \$173 million (78.5 percent), and \$155 million (40.2 percent), respectively.

² See *Canada's State of Trade 2009* report for more on this.

Canadian exports to U.S. regions, 1992-2009

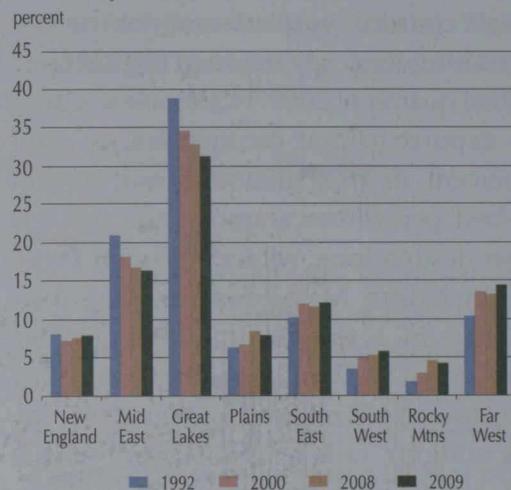
The evolution of Canadian goods exports to the United States from 1992 to 2009 can be divided into three distinct periods. From 1992 to 2000, Canadian exports to the United States grew rapidly, expanding at an average annual rate of 14.0 percent. From 2000 to 2008, they stagnated, expanding at an average annual rate of only 0.5 percent. Finally, from 2008 to 2009, they declined by 28.1 percent as a result of the recession. However, these observations mask the fact that the United States is not a single market; rather it comprises identifiable regional markets, each with its own distinctive trends and driving forces. A more accurate depiction of Canada's export performance in the United States can therefore be derived by examining separately the results for each the following eight U.S. regions: New England, Mid-East, Great Lakes, Plains, South East, South West, Rocky Mountains, and Far West.

Broadly speaking, Canada's exports to the United States have been diversifying away from the traditional markets of Great Lakes and Mid-East toward the faster-growing markets in the South and West (Figure 1). Between 1992 and 2009, the combined share of Canada's overall exports to the United States held by Great Lakes and Mid-East fell from 59.7 percent to 47.6 percent. Meanwhile, Canada's exports grew to Far West, South West, and Rocky Mountains, and to a lesser extent to South East and Plains. Exports to New England have been relatively stable.

Shifts in Canadian goods exports to U.S. regions are broken down into three underlying factors:¹

FIGURE 1

Canadian exports to the US, US regional shares (percent)



Source: Statistics Canada

- **National growth (NG)** indicates how Canadian exports to the region would have changed had they kept pace with total Canadian exports to the United States.
- **Industry mix (IM)** determines the extent to which the region is populated by industrial sectors where Canada's exports are growing either faster or slower than the national average. A positive IM indicates the region has an industrial structure with a higher than average tendency to attract Canadian exports. Conversely, a negative IM indicates the region has an industrial structure with a lower than average tendency to attract Canadian exports.
- **Regional demand (RD)** reflects factors that have fostered or impeded demand for Canadian exports for each region, taking into account the region's NG and IM.

¹ Source: Industry Canada Trade Data Online database. The data used in this analysis are Canadian export values to U.S. states aggregated to U.S. regions.

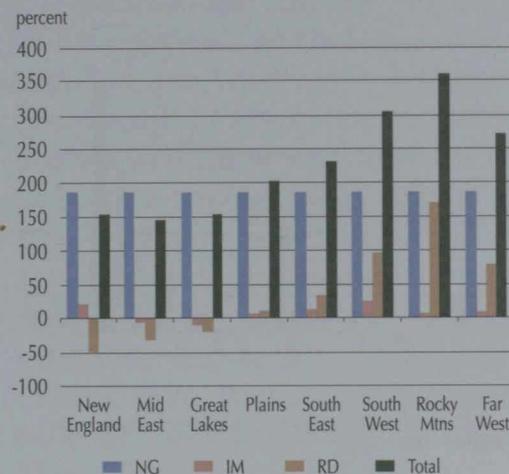
Because the NG is common to all regions, the analysis will largely focus on the effects of IM and RD factors to help explain Canadian exports among the eight U.S. regions.

From 1992 to 2000, Canadian exports to the United States grew rapidly, up 184.8 percent over the period (Figure 2). This represents the NG benchmark. In general, RD was the most important factor influencing Canada's export performance in the region, while the impact of IM was minimal. Exports to Plains, South East, South West, Rocky Mountains and Far West expanded faster than the national average, while those to New England, Mid-East and Great Lakes expanded more slowly than the national average.

From 2000 to 2008, both the IM and RD factors played pivotal roles in explaining regional export performance; in many instances, the two factors produced opposing effects. Over the period, Canadian exports to the United States (NG) grew by only 4.4 percent. Exports to New England, Plains, South West and Rocky Mountains grew faster than the national average, while those to South East and Far West grew slower than the national average.

Meanwhile, Canadian exports fell to Mid-East and Great Lakes (Figure 3), influenced by different factors for each region. For Great Lakes, the IM factor weighed heavily on Canadian exports, mostly due to the troubled auto sector. However, this effect was partially offset by the RD factor in conjunction with the NG effect, neither of which was sufficient to pull exports into the positive range for the period. By contrast, for Mid-East, negative RD was a major factor in reducing Canadian exports to the region.

FIGURE 2
Contribution to Canadian Export Growth by Region, 1992-2000

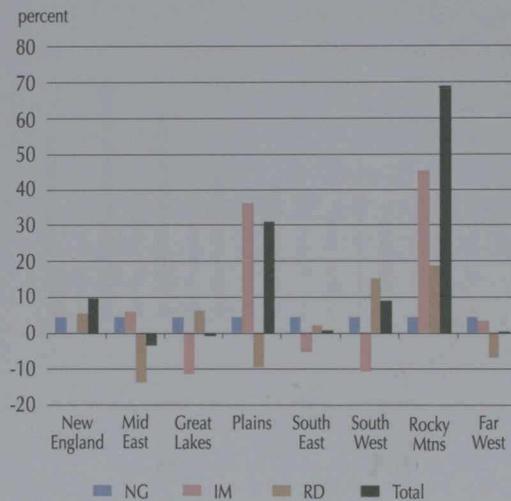


RD effects also helped cap advances in Far West and in Plains. The RD effect in Far West did not entirely offset the NG and IM effects; Canadian export growth to the region was minimal. However, notwithstanding the negative RD effect, Canadian export growth to Plains was relatively strong—second only to Rocky Mountains. This was due to a strongly positive IM effect (up 36.1 percent), supported by rising exports of energy.

The IM effect was also very positive for Rocky Mountains (up 45.0 percent), underpinned by growing energy exports. The strong RD effect worked in concert with the IM effect to generate strong growth in Canadian exports to this region. However, because Canadian exports to this region are the smallest among the eight regions, there was little impact on overall Canadian exports to the United States.

For South East and South West, IM stunted Canadian export growth. For South East, a small positive RD effect combined with the NG effect helped Canadian exports experience positive, albeit marginal, growth. For South West,

FIGURE 3
Contribution to Canadian Export Growth by Region, 2000-2008

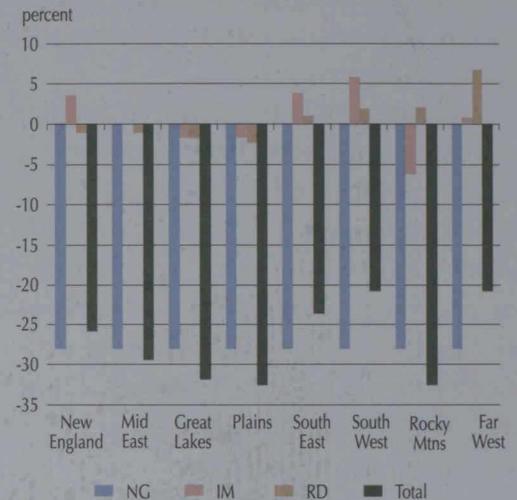


RD had a stronger effect than it did for South East, hence export growth was somewhat stronger.

Finally, for New England, RD produced gains that were weakly supported by IM effects.

From 2008 to 2009, the impact of the recession is clearly evident: the NG factor dominated Canada's declining export performance across the United

FIGURE 4
Contribution to Canadian Export Growth by Region, 2009



States (Figure 4). Canadian exports to the United States overall fell by 28.1 percent (NG), and these declines were reflected across all eight U.S. regions. Small positive IM effects for New England, South East, and South West helped mitigate export losses to those regions in 2009, as did small positive RD effects for Far West, South East, and South West.

The **Netherlands** ranked eighth in 2009. Exports to the Netherlands were down \$942 million (25.4 percent) to \$2.8 billion. A \$372 million decline (68.8 percent) in unwrought aluminum, a \$237 million decline (30.8 percent) in non-crude oil, a \$102 million decline (38.3 percent) in unwrought nickel, and a \$98 million decline (88.1 percent) in rail locomotives accounted for much of the losses.

France ranked ninth in 2009, up from tenth spot in 2008. Exports to France fell \$559 million (17.2 percent) to \$2.7 billion. The declines across categories were mostly small, with the exception of non-crude oil, which fell by \$228 million (74.3 percent)

and gas turbines, mainly for aircraft, which was down by \$90 million. Exports of iron ores posted a notable increase of \$154 million last year.

Rounding out Canada's top ten export markets was **India**, in tenth spot. India jumped from 13th place, surpassing Belgium (which had been in ninth place in 2008), along with Norway and Brazil. Canadian exports to India fell 11.2 percent (\$270 million) to \$2.1 billion. Potash (down \$248 million) and newsprint (down \$175 million) were largely responsible for the decline, while dried legumes posted an offsetting \$114 million increase.

Merchandise Imports

Canadian merchandise imports from the world fell by 15.9 percent to \$365.2 billion in 2009, a decline of \$68.8 billion. Changes in market shares for the top ten partners were much more evident on the import side than was the case for exports. A number of the largest supplying countries lost import shares last year, including the United States (down 1.2 percentage points), Algeria (down 0.7 percentage point), and the United Kingdom (down 0.3 percentage point). At the same time, China (up 1.0 percentage point), Mexico, and South Korea (each up 0.4 percentage point) increased their shares in Canadian imports in 2009.

The United States accounted for slightly over half of Canada's total imports in 2009. Imports from the United States fell to \$186.8 billion last year from \$227.3 billion a year earlier. This was a \$40.5 billion (17.8 percent) decline and accounted for nearly 60 percent of the total decline in imports between 2008 and 2009. As with exports, falling commodity prices affected import trade values. As well, automotive products and engines also bore the brunt of the decline. Imports of passenger cars fell the most, down \$5.4 billion, followed by automotive parts, at \$4.0 billion. Trailers and trucks imports also declined by \$0.8 billion and \$0.6 billion, respectively. In addition, imports of spark-ignition piston engines were down \$1.9 billion, and compression-ignition piston engines were off by \$0.5 billion. Energy products also registered notable declines, especially non-crude oil (down \$2.8 billion), natural gas (down \$1.6 billion), electricity (down \$0.7 billion), and crude oil (down \$0.6 billion). Medicaments recorded the largest increase in imports from the United States in 2009, up \$0.5 billion. This was most likely in response to the campaign

by the various governments to inoculate the citizenry against the swine flu virus in the latter months of 2009.

Merchandise imports from China, which continued to be Canada's second-largest source, declined by \$3.0 billion (7.0 percent) to \$39.7 billion in 2009. The declines were led by coke (down \$270 million), spark-ignition piston engines (down \$191 million), and magnesium (down \$150 million). Toys, aluminum bars, tubes and pipes of iron and steel, and seats and parts also registered declines in excess of \$100 million. Telephone equipment and parts recorded the largest increase, at \$246 million.

Mexico ranked third as a source of merchandise imports into Canada. Imports from Mexico into Canada were down \$1.4 billion (7.8 percent) to \$16.5 billion in 2009. Electrical and electronic products, crude oil, and automobiles and their parts were responsible for much of the decline. Imports of televisions registered the largest declines, falling \$531 million, followed by crude oil (down \$512 million), passenger automobiles (down \$365 million), insulated wire and cables (down \$140 million), and automotive parts (down \$130 million). Similar to China above, telephone equipment and parts recorded the largest gain in imports, at \$254 million.

Japan placed fourth among the top ten import sources. Imports from Japan fell by \$2.9 billion, or 19.2 percent, between 2008 and 2009. Passenger cars experienced the largest decline, falling \$1.3 billion while automotive parts registered the largest increase, at \$148 million.

Imports from Germany, Canada's fifth-largest source, were down \$2.1 billion (16.1 percent) to \$10.7 billion. It was the only decline for this country in this past decade. Declines were widespread, although, for the most part, not very big. Passenger

automobiles accounted for the largest decline, at \$227 million, followed by medicaments, at \$217 million.

The **United Kingdom** was ranked as Canada's sixth-largest supplier of imports in 2009, unchanged from 2008. Imports from the United Kingdom were down 25.3 percent to \$9.4 billion. With the exception of oil-supplying Algeria, imports from the United Kingdom fell the most (\$3.2 billion) among the top non-U.S. import suppliers. Energy products accounted for the lion's share of the decline as imports of crude petroleum declined by \$3.0 billion. Imports of cars and trucks were next in importance, falling by \$89 million and \$71 million, respectively. Imports of gold and aircraft engines posted the largest increases, at \$156 million and \$144 million, respectively.

Although imports from **South Korea** fell in 2009, that country vaulted from tenth position to seventh position among the leading import suppliers to Canada. This was because imports from South Korea fell by only \$79 million (1.3 percent) to \$5.9 billion last year. It was the lowest decline amongst the top ten suppliers. For those products posting declines, the losses were not very big, with the largest at \$130 million for telephone sets and parts. South Korea was the only country among the leading automotive import suppliers to register an increase in passenger car imports into Canada in 2009, at \$153 million.

France also improved its ranking from 2008 to 2009, moving from ninth place to eighth place. Imports from France were down by \$426 million (7.0 percent) to \$5.6 billion last year. While the number of products that registered declines outweighed those that registered increases, most of the

gains and losses were small. Gains were led by medicaments (up \$148 million) while losses were greatest for non-crude oil (down \$81 million).

After having placed just outside the ten leading import suppliers in 2008, **Italy** joined this group in 2009, placing ninth. Notwithstanding this upward movement in the rankings, imports from Italy were down by 13.2 percent (or \$677 million) to \$4.4 billion. Both gains and losses were not very large, as medicaments posted the largest increase (up \$87 million) while iron and steel tubing and pipes recorded the largest decline, at \$55 million.

Imports from **Algeria**, which had moved from tenth place to seventh in 2008, reverted back to their tenth place ranking last year. Imports were more than halved, falling by \$3.9 billion (51.1 percent) to \$3.8 billion. The decline was entirely due to crude petroleum, which accounted for 99.95 percent of Canada's imports from Algeria last year.

Merchandise Trade by Top Products

Out of approximately 1,300 goods,³ the 28 products selected for Table 5-1 were chosen for their overall impact on the change in Canada's trade balance. Together, these products accounted for nearly half of Canadian merchandise exports in 2009, nearly 30 percent of merchandise imports, and about 80 percent of the change in Canada's merchandise trade balance between 2008 and 2009. As shown in the table, these top drivers fall into two broad categories: trade surplus products and trade deficit products. Within each category, trade can be further subdivided into trade that is

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 Canada's top traded products at the 4-digit HS level.

TABLE 5-1Canadian Merchandise Trade by Top Drivers
(\$ millions and percent)

	2009 Exports \$	Export Growth %	2009 Imports \$	Import Growth %	2009 Balance \$	2009-08 Change in Balance \$
TRADE SURPLUS PRODUCTS						
Large Exports and Large Imports						
Petroleum Gases	18,214.9	-49.8	3,531.9	-29.6	14,683.0	-16,575.1
Crude Oil	42,700.4	-36.7	21,233.2	-37.5	21,467.2	-12,015.8
Oil (Not Crude)	11,970.2	-33.0	6,944.0	-33.7	5,026.2	-2,359.0
Passenger Cars (Persons)	26,565.0	-23.0	19,419.6	-28.0	7,145.5	-407.1
Gas Turbines	4,750.9	-9.1	4,527.4	4.0	223.5	-646.5
<i>Sub-Total</i>	104,201.5	-35.4	55,656.1	-31.1	48,545.4	-32,003.5
Large Exports and Small Imports						
Potash	3,662.8	-42.0	24.8	19.4	3,638.0	-2,652.6
Aluminum, Unwrought	4,861.8	-33.9	206.2	-39.9	4,655.7	-2,361.2
Nickel Mattes	1,505.4	-55.5	49.8	-42.1	1,455.6	-1,840.2
Chemical Woodpulp	3,649.1	-30.2	156.6	-9.7	3,492.5	-1,560.3
Newsprint, In Rolls Or Sheets	2,803.0	-34.3	43.3	-26.9	2,759.7	-1,445.2
Nickel, Unwrought	1,696.7	-46.3	12.3	-71.7	1,684.4	-1,434.2
Sawn Lumber	3,944.5	-26.5	396.5	-21.8	3,548.0	-1,315.5
Copper, Unwrought	1,175.6	-48.8	80.0	-55.4	1,095.6	-1,021.2
Wheat and Meslin	6,021.3	-13.8	18.9	56.0	6,002.5	-974.0
Coal	4,967.7	-19.6	1,051.5	-20.9	3,916.2	-929.7
Polymers of Ethylene, Primary Forms	3,280.1	-28.2	980.7	-27.3	2,299.4	-922.6
Aircraft and Parts	7,808.9	13.2	2,291.8	-38.7	5,517.0	2,357.7
Iron Ores & Concentrates	3,369.5	9.2	298.1	-72.1	3,071.3	1,055.1
<i>Sub-Total</i>	48,746.5	-24.2	5,610.7	-36.7	43,135.8	-13,044.1
TRADE DEFICIT PRODUCTS						
Large Exports and Large Imports						
Telephone Equipment & Parts	3,649.2	-23.1	6,214.4	-0.0	-2,565.1	-1,096.6
Medicaments, in Dosage Form	5,633.4	7.6	9,512.1	14.1	-3,878.7	-775.2
<i>Sub-Total</i>	9,282.6	-7.0	15,726.4	8.1	-6,443.8	-1,871.8
Small Exports and Large Imports						
Aluminum Oxides & Hydroxides	98.1	-30.0	1,302.7	-28.1	-1,204.6	465.9
Computers, Magnetic Readers, etc.	1,962.4	-19.4	7,423.1	-13.0	-5,460.7	631.8
Television Receivers, incl. Video Monitors & Projectors	570.5	63.7	3,468.5	-20.0	-2,897.9	1,086.6
Bulldozers, Graders, Scrapers etc.	216.7	-54.4	1,855.1	-46.0	-1,638.4	1,324.1
Vehicles (Transport of Goods)	1,592.4	-57.4	8,591.4	-6.9	-6,999.1	-1,508.9
Trailers etc.; Not Mechanically Propelled, Parts	263.8	-37.5	1,608.2	-33.3	-1,344.4	644.3
Tractors	707.7	-62.7	1,983.1	-16.3	-1,275.5	-799.7
Piston Engines	2,090.6	-16.3	3,266.0	-38.5	-1,175.4	1,641.0
<i>Sub-Total</i>	7,502.2	-37.2	29,498.1	-21.2	-21,995.9	3,485.3
Total of Above	169,732.8	-31.7	106,491.3	-24.8	63,241.5	-43,434.1
World Total	359,700.3	-25.6	365,151.4	-15.9	-5,451.1	-55,054.6

Source: Office of the Chief Economist, DFAIT; with data from Statistics Canada.

substantially two-way and trade that is primarily one-way.

Products in which there is substantial two-way trade (i.e., with both large exports and large imports) and in which Canada reports a trade surplus include energy products, passenger cars, and aircraft engines. The resource-based products within this group experienced substantial declines in both exports and imports because of the price effects already noted. Together, these five products accounted for 58.1 percent (or \$32.0 billion) of the overall decline in Canada's merchandise trade balance, with natural gas (30.1 percent of the trade balance) and crude oil (21.8 percent of the trade balance) accounting for much of decline.

Products in which Canada reports large exports and smaller imports are principally non-energy resources, such as wheat, potash, wood products, and metals. Several of these products experienced significant price corrections from high levels observed in 2008. Pulp and paper, on the other hand, has been declining on a longer-term basis, while lumber is affected by the slowdown in U.S. housing construction. Jointly, these products accounted for another 23.7 percent of the overall decline in Canada's 2009 merchandise trade balance, or \$13.0 billion.

Products with substantial two-way trade but in which Canada reports a trade deficit include telecommunications equipment and medicines. A weak global business investment environment explains the fall in telecommunications exports. On the other hand, trade in medicine was up, possibly linked to efforts to inoculate the populace from certain strains of the swine flu. The trade deficit in these products expanded by \$1.9 billion, or 3.4 percent of the overall decline in the merchandise trade balance last year.

Finally, products in which Canada reports large imports and smaller exports fall mostly in the manufacturing sector. For the most part, trade in these manufactures was down over 2008 levels, in line with the economic downturn. However, exports of television receivers registered a strong advance last year. The eight products in this category registered a \$3.5 billion improvement in their trade deficits, to partially offset the deterioration in merchandise trade balances registered by the other three categories discussed above.

Merchandise Trade by Major Product Groups

This section examines 2009 trade performance in the following product groupings: 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.

*Energy Products*⁴

As discussed in the previous chapter, energy products played an important role in the decline of both Canadian exports and imports of goods in 2009, mostly because of falling energy prices accompanied by falling trade volumes.

Canadian exports of mineral fuels and oils plunged \$51.6 billion (38.7 percent) in 2009 to \$81.8 billion, wiping out the \$39.8 billion surge in exports a year earlier. Similarly, imports declined, completely reversing the increase registered in 2008, as imports of these products fell by \$19.4 billion (36.1 percent) to \$34.4 billion for the year. With exports declining by more than imports, the

⁴ HS Chapter 27.

trade surplus for energy products narrowed by \$32.2 billion from \$79.6 billion to \$47.4 billion.

In 2009, the United States received 91.7 percent of Canada's energy exports, supplied 31.2 percent of our energy imports, and was responsible for more than the total decline in the trade surplus. In fact, Canada improved its overall energy trade surplus by \$10.4 billion with the non-U.S. rest of the world. The bulk of the improvements came from trade with Algeria, the United Kingdom, Norway, Angola, and Iraq, as Canada reduced its trade deficits with these countries by lowering energy imports. Gains were also registered for China, as an increase in exports combined with a decrease in imports was the reason behind a movement from an energy trade deficit in 2008 to a surplus in 2009.

Three commodities—crude oil, non-crude oil, and other petroleum gases (primarily natural gas)—make up more than 90 percent of the trade in energy products, for both exports and imports. Crude oil is the dominant commodity, accounting for over half of all energy exports and more than 60 percent of energy imports. Crude oil exports plunged 36.7 percent, down \$24.7 billion in value to \$42.7 billion in 2009. All of the loss came from lower exports to the United States (down \$25.0 billion). Small gains in exports were registered for a number of Asian economies, including China, Malaysia and India. At the same time, imports fell at a slightly greater pace—down 37.5 percent, or \$12.7 billion, to \$21.2 billion. The losses were concentrated in a number of trading partners, led by Algeria (down \$3.9 billion), the United Kingdom (down \$3.0 billion), Norway (down \$2.6 billion), Angola (down \$1.4 billion) and Iraq (down \$0.9 billion). With the decline in

exports exceeding that for imports, Canada's trade surplus in crude oil narrowed by \$12.0 billion to \$21.5 billion.

Petroleum gases (principally natural gas) accounted for 22.3 percent of energy exports and 10.3 percent of energy imports in 2009. Virtually all of Canada's trade in petroleum gases is with the United States (over 99.9 percent of exports and 96.0 percent of imports). Exports were almost halved between 2008 and 2009, falling from \$36.3 billion to \$18.2 billion. Imports were much smaller: they fell by 29.6 percent, or \$1.5 billion to \$3.5 billion. As a result of these movements, the trade surplus in petroleum gases shrank by \$16.6 billion, to \$14.7 billion, to account for just over half the overall decline in the surplus of energy products.

Heavy petroleum oils accounted for about 60 percent and light petroleum oils (including gasoline) for about 40 percent of non-crude oil trade. Trade was down by roughly a third in both directions. Overall exports of non-crude oil fell \$5.9 billion to \$12.0 billion, while imports retracted by \$3.5 billion to \$6.9 billion—mostly on declines with the United States. The trade surplus narrowed by \$2.4 billion as that for light petroleum declined by just under \$1.1 billion to a little over \$1.1 billion while that for heavy oils was lower by \$1.3 billion to \$3.9 billion.

Most of the smaller energy categories registered deterioration in their trade surpluses last year, including coal (down \$0.9 billion to \$3.9 billion) and electricity (down \$0.7 billion to \$1.7 billion).

*Vehicles and Parts*⁵

Exports of vehicles and parts fell for the fifth consecutive year in 2009, declining by \$15.5 billion (28.8 percent) to \$38.3 billion. Almost 95 percent of the decline was attributable to a \$14.7 billion decrease in exports

5 HS Chapter 87.

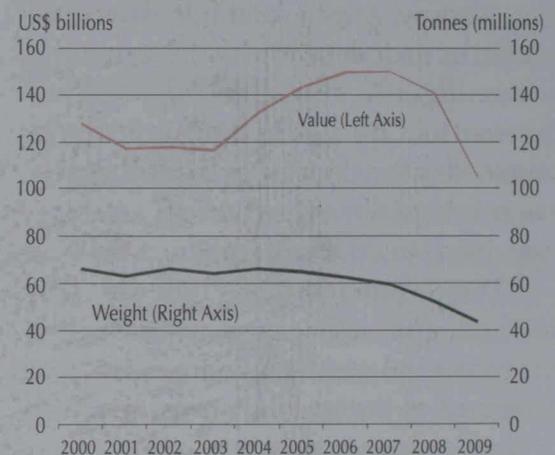
Canadian exports to the United States by truck

The United States is by far Canada's largest destination for exports, and trucking is the dominant mode for transporting them. Although exports by truck accounted for over 50 percent of exports to the United States in 2004, this fell to 46.7 percent in 2009.¹ Increased volumes and dollar values of pipeline traffic, in conjunction with stagnant or reduced truck traffic, contributed to the decline in the relative proportion of exports by truck. After little growth between 2000 and 2003, the value of exports by truck grew between 2003 and 2007, mainly due to increased valuation in Canadian dollar terms, before declining again from 2007 onward. However, in terms of trucking volumes, the data show a considerable decline (33.8 percent) in the period between 2000 and 2009.

Trucks are most often used to transport goods with values in the middle of

the spectrum. Common trucked exports include automotives, machinery and electronics. Lower-valued goods such as agricultural products and natural resources tend to be shipped by rail and/or by sea, or by pipeline in the case of oil and

Canadian Exports to the United States by Truck



Canada's Exports to the U.S. by Mode

Mode	% of Total Exports to U.S.*	Export Value (US\$B)	Value (US\$) per kg	Commodities breakdown (%)
Truck	46.7	105.1	2.42	automotive (16%); machinery (13%); electronics (6%); plastics (5%); paper (5%)
Pipeline	20.3	45.6	0.53	oil & gas (99%)
Rail	18.3	41.1	0.85	automotive (36%); paper (7%); aluminium (6%); fertilizer (6%); plastics (5%); oil & gas (5%); wood (5%)
Vessel	6.8	15.3	0.28	oil & gas (82%); organic chemicals (3%); mineral ores (3%); aluminium (3%)
Air	3.8	8.6	205.99	electronics (23%); machinery (16%); precious metals (16%); technical/scientific equipment (10%); aerospace (9%); pharmaceuticals (5%)

* Percentage does not add up to 100%, mail and other modes (not shown) account for another 4%

¹ Canadian designations of these crossings are Windsor, Niagara Falls, Sarnia, Lacolle and Lansdowne. In the U.S. BTS data they are referred to as Detroit, Buffalo, Port Huron, Champlain-Rouses Point and Alexandria Bay respectively.

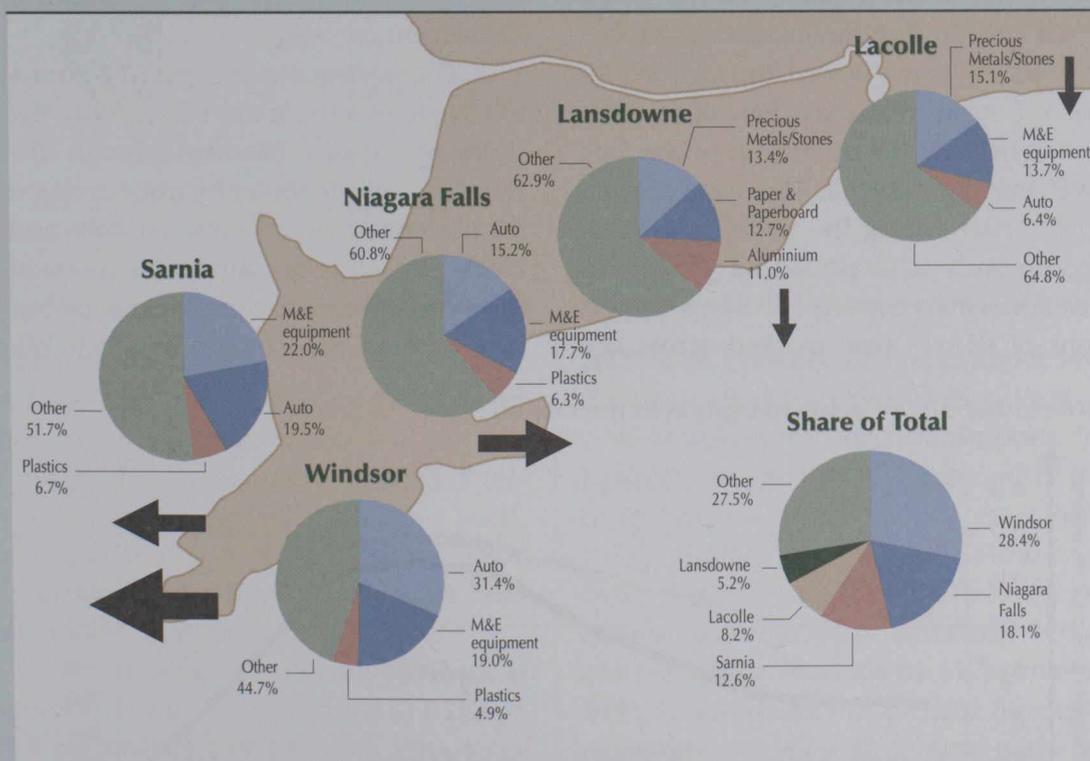
natural gas, while high-value and time-sensitive goods – such as precious metals, technical/scientific equipment and pharmaceuticals – are more often shipped by air. This is borne out by the value per kilo statistics (see table). In 2009, the value of trucked exports to the United States averaged US\$2.42/kg, with rail and marine vessel loads valued much lower, and air loads much higher (US\$206/kg).

Most Canadian exports crossing the border into the United States by truck do so at five main entry points, four of which are located in southern Ontario and the fifth in nearby Lacolle, Quebec.² Together, these five border points received 72.5 percent of Canadian exports by truck to the United States in 2009. However, the importance of the “big five” border points

has been declining since 2000, when they received more than 75 percent of Canada’s exports into the United States by truck. By 2009, all except for Lacolle had lost share in total exports by truck.

We can also assess the overall concentration of trucked exports through all Canada-U.S. crossings by using the Herfindahl-Hirschman Index (HHI). The HHI was originally developed as a component of industrial organization theory but is commonly used to evaluate degrees of concentration. The HHI, which ranges between 0 and 1, is used here to measure the relative concentration of trucked exports at border crossing points; higher scores indicate higher concentrations of goods transported in fewer crossings. The data show that the HHI increased

Top Five Crossings for Canadian Exports by Truck, 2009



² Canadian designations of these crossings are Windsor, Niagara Falls, Sarnia, Lacolle and Lansdowne. In the U.S. BTS data, they are referred to as Detroit, Buffalo, Port Huron, Champlain-Rouses Point and Alexandria Bay respectively.

Top Five Entry Points for Canadian Exports to the United States by Truck (US\$B and %)

Port/District Description	2000		2006		2009		2000-06 Change (percentage points)	2006-09 Change (percentage points)
	US\$B	%	US\$B	%	US\$B	%		
Windsor	38	29.7	51	33.9	30	28.4	4.2	-5.5
Niagara Falls	25	19.2	27	17.9	19	18.1	-1.3	0.2
Sarnia	17	13.0	19	12.6	13	12.6	-0.4	0.0
Lacolle	10	7.6	10	6.5	9	8.2	-1.1	1.8
Lansdowne	7	5.8	7	5.0	5	5.2	-0.8	0.2
Top five totals	96	75.2	114	75.8	76	72.5	0.6	-3.3

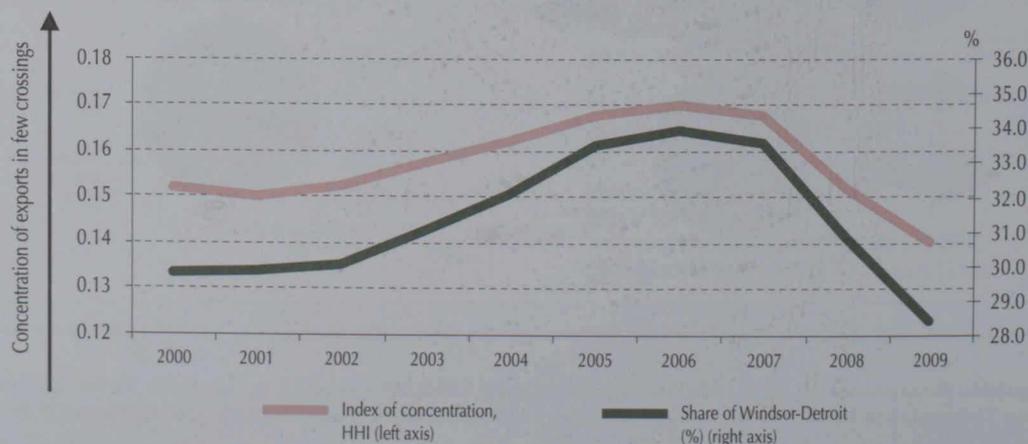
between 2000 and 2006, remained flat in 2007, and then fell significantly in 2008 and 2009. By all measures, exports transported by truck are now less concentrated than at the beginning of the decade.

The primary factors behind these concentration patterns are the changes in North American automotive trade and the effects of the global economic crisis. From 2000 to 2006, an increasing amount of trade by truck flowed through Windsor to Detroit, while the share of trucking traffic held by the other four of the “big five” entry points fell. This was reflected in the HHI during the period. This also corresponds to a period of growth in Canadian auto exports (HS 87), 63.8 per cent of which were trucked across the

Windsor-Detroit border by 2007. In fact, trucked exports of automotive products grew at an average annual rate of 3.0 per cent between 2000 and 2006, faster than other (non-auto) trucked exports (2.6 per cent). Over that period, Windsor’s share of total trucked exports increased by 4.2 percentage points, while the other four crossing points lost a combined 3.6 percentage points.

The subsequent collapse in automotive trade was the main reason why the share of exports passing through the Windsor-Detroit border by truck dropped 5.5 percentage points between 2006 and 2009. The value of Canadian exports at this border point declined considerably, falling from US\$51 billion to US\$30 bil-

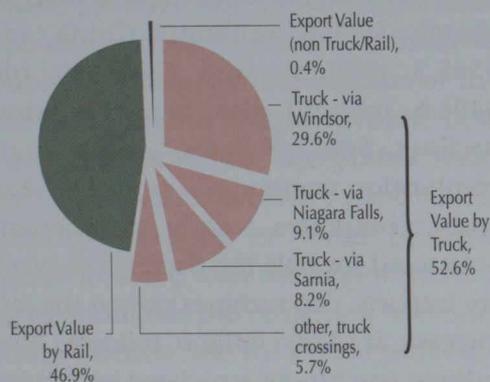
Concentration of Canadian Exports to the United States (by truck)



lion over this period. Other key crossing points gained share (especially Lacolle, due largely to exports of precious stones and metals). But the fall in Windsor's share over this period was not fully offset by gains at the other "big five" crossing points, resulting in a more diversified pattern of truck trade across the border.

Thus, almost all of the diversification over that period can be attributed to the sharp fall in auto exports passing through Windsor into Detroit. These have declined by US\$11.2 billion since 2007, compared to a total US\$15.6-billion decline in auto exports by truck over that

Canadian Exports of Automotive Products to the United States, 2009



period. As a result, Windsor's share of Canadian automotive exports trucked to the United States fell from 63.8 percent in 2007 to 56.3 percent in 2009. Despite a sharp fall in auto exports (down US\$2.7 billion) in Niagara Falls, the share of those exports (by truck) arriving at that border crossing remained constant, while the share of the other three top crossings rose.

The influence of the auto trade on export concentrations at the top five border crossing points is evident when the composition of Canada's auto exports to the United States is analyzed. As shown in the accompanying chart, some 52.6 percent of Canadian auto exports to the United States are transported by truck, most of which cross through Windsor into the United States at Detroit. Including Niagara Falls and Sarnia, southern Ontario crossings account for 89.1 percent of trucked exports of automotive products.

of these products to the United States, as the financial difficulties experienced by major North American auto manufacturers and falling U.S. demand curtailed exports. Three products—passenger vehicles, auto parts, and motor trucks—were behind the losses, as their exports fell by \$8.0 billion, \$4.2 billion, and \$2.1 billion, respectively.

Vehicle imports fell nearly as much as exports last year, declining by \$13.8 billion (21.9 percent) to \$49.4 billion. Imports of automotive products suffered in the face of dwindling domestic sales. Imports from four of the top five supplying countries fell in

2009. A 26.1 percent decline in imports from the United States accounted for over 80 percent of the overall decline. Imports from Japan were down by \$1.2 billion, while those from Germany and Mexico were off by \$370.3 million and \$306.1 million, respectively. Only fifth-ranked South Korea managed to buck the trend, increasing the value of its exports to Canada by 11.3 percent, or \$195.8 million. As was the case for exports, passenger vehicles and auto parts were behind the losses, with imports of these products falling by \$7.5 billion and \$4.0 billion, respectively. Imports of trailers (down

\$0.8 billion) and motor trucks (down \$0.6 billion) accounted for much of the remainder of the declines.

With exports falling more than imports, the trade deficit for vehicles and parts widened by \$1.7 billion, to \$11.1 billion in 2009. A \$3.3 billion increase in the automotive deficit with the United States accounted for more than the total decline, as reduced imports from other sources helped to improve sectoral trade balances elsewhere. Much of the deterioration in the trade deficit came from the trade in motor trucks. Truck exports fell \$2.1 billion to \$1.6 billion while imports dropped by only \$0.6 billion to \$8.6 billion, as the trade deficit for trucks grew by \$1.5 billion, to \$7.0 billion. The trade deficit in automotive parts edged wider, growing to \$8.0 billion from \$7.8 billion, while the trade surplus in passenger cars narrowed \$0.4 billion to \$7.1 billion last year.

Mechanical Machinery and Appliances⁶

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. It is also among the largest categories in terms of value of imports, behind only chemicals, plastics and rubber.

Machinery exports fell \$6.4 billion (17.5 percent) in 2009, to \$30.2 billion. Declines were widespread, with only 13 of 87 sub-categories registering increases. Leading the declines were parts for moving machinery (such as cranes, bulldozers, and forklifts), gas turbines (mainly for aircraft), and computers and components, as these exports decreased by \$607.9 million, \$473.1 million, and \$473.0 million, respectively. The bulk of

the declines occurred in exports to the United States. Exports to that country fell by \$5.6 billion, or 88.1 percent of the overall decline in machinery exports. Smaller, though still notable, declines were registered for Germany (down \$122.4 million), Russia (down \$111.7 million), and Cuba (down \$100.2 million). Small gains were posted for a number of Middle East countries (e.g., Algeria, Qatar, Libya, and Oman) and a number of Asian economies, including Malaysia, Japan, Singapore, South Korea, and China.

Machinery imports were also down in 2009, falling by \$10.7 billion (16.9 percent) to \$52.8 billion. As with exports, the vast majority of the decline was with the United States, as imports from that country fell by \$7.1 billion, or roughly two thirds of the total machinery decline. Imports from Japan (down \$900.8 million), China (down \$555.2 million), and Germany (down \$496.6 million) also registered sizeable declines. Four products—piston engines, combustion engines, self-propelled dozers, and computers and components—accounted for half the declines in machinery imports. Gas turbines posted the largest increase, at \$173.4 million, followed by agricultural machinery associated with harvesting, at \$126.9 million.

With imports falling more than exports, the trade deficit for mechanical machinery and appliances narrowed by \$4.3 billion, to \$22.6 billion in 2009. The trade deficits with the United States (down \$1.5 billion), Japan (down \$0.9 billion), China (down \$0.8 billion), and Germany (down \$0.4 billion) all fell, to account for over 80 percent of the improvement in the trade balance.

⁶ HS Chapter 84.

*Electrical and Electronic Machinery and Equipment*⁷

Exports of electrical and electronic products contracted by \$3.0 billion to \$16.2 billion, most notably to the United States (down \$2.4 billion, or 82.2 percent of the total). Smaller declines were registered for Germany (down \$94.4 million), the United Kingdom (down \$81.6 million), and Thailand (down \$72.7 million). In contrast, exports to Mexico increased by \$209.7 million. The declines were widespread, as 39 of the 48 major sub-components that comprise the category were down. However, the bulk of the declines were concentrated in five products—telephone and related equipment, integrated circuits, insulated cables and wires, electric motors and generators, and parts for televisions, radios, and radar equipment—which, when combined, accounted for nearly three quarters of the overall decline in this category. Within these five products, exports to the United States fell by \$1.8 billion, to account for the bulk of the decline. Exports of seven products increased in 2009, with the largest increase being for monitors, projectors and television receivers—which rose by \$222.0 million—mainly to the United States, the United Kingdom, and a number of Asian economies (including South Korea, Japan, China, Australia, Philippines, and Hong Kong).

Imports of electrical and electronic products retreated to \$38.3 billion in 2009, down \$4.1 billion from 2008. Lower imports from the United States (down \$1.7 billion), Mexico (down \$0.7 billion), Japan (down \$0.4 billion), and Denmark (down \$0.4 billion) accounted for three quarters of the decline, while Turkey posted the largest increase, at \$37.2 million. As was the case for exports, declines were widespread across products, with 41 of 48 major sub-categories

registering losses from the previous year. Five products posted reductions of more than \$200 million, led by television receivers, various media for sound recording, television and radio transmission apparatus, electrical switching equipment, and insulated wire and cable. The majority of the losses from these five products accrued from fewer imports from Mexico (down \$0.8 billion), the United States (down \$0.7 billion), Japan (down \$0.3 billion), and China (down \$0.1 billion).

With exports retreating less than imports, the trade deficit in electrical and electronic machinery and equipment narrowed by \$1.1 billion to \$22.1 billion in 2009.

*Technical and Scientific Equipment*⁸

Exports of technical and scientific equipment slipped to \$5.4 billion in 2009, down \$0.5 billion over 2008, as exports to the United States declined by \$369.7 million. At the same time, imports were down by \$0.4 billion, to \$11.2 billion, with the United States accounting for virtually all of the decline. Imports from Germany also fell \$91.8 million, while those from China advanced by \$68.9 million. On the export side, instruments and apparatus for physical or chemical analysis declined the most (down \$108.9 million), followed by other miscellaneous measuring or checking instruments, appliances and machines (down \$94.5 million), and instruments/apparatus used for measuring or detecting radiation and electrical phenomena (down \$88.3 million). For imports, losses in thermostats (down \$190.3 million), other miscellaneous measuring or checking instruments, appliances and machines (down \$125.3 million), surveying, meteorological, and geophysical instruments (down \$116.2 million), and instruments and apparatus for measuring or

7 HS Chapter 85.

8 HS Chapter 90.

checking liquids or gases (down \$110.8 million) were partially offset by gains in miscellaneous optical devices, appliances and instruments (up \$119.1 million), and medical/surgical instruments and appliances (up \$121.7 million).

The trade deficit for technical and scientific equipment widened by \$0.1 billion, to \$5.8 billion last year.

*Agricultural and Agri-food Products*⁹

Canadian exports of agricultural and agri-food products retreated from their high levels of 2008, falling by \$3.8 billion (or 8.9 percent) to \$38.8 billion in 2009. As indicated in the previous chapter, both prices and volumes fell across most commodities, while exports of live animals and beef continued to be hampered by trade restrictions and pork exports experienced headwinds via an association with the swine flu. Among all agricultural products, cereals experienced the greatest decline in exports, falling \$1.7 billion (or 19.2 percent) to account for over 44 percent of the overall decline. Wheat was responsible for slightly less than 60 percent of the fall within cereals, with barley, oats, and corn making up the remainder of the decline. Exports of live animals fell \$691.6 million, as cattle accounted for three quarters of the decline and swine the rest. Notwithstanding the increases to China noted previously, both canola seed (down \$406.5 million) and canola oil (down \$326.7 million) also suffered sizeable cutbacks to their overall export levels. By destination, four countries accounted for more than the total decline in agricultural and agri-food exports, with those to the United States accounting for about two thirds of the total decline. Japan, Algeria, and Mexico followed, with declines of \$742.5 million, \$458.8 million, and \$361.8 million, respec-

tively. In addition, eight other countries—Belgium, Iran, Indonesia, Russia, Turkey, Malaysia, Pakistan, and Sudan—registered decreases in the range of \$100 million to \$300 million. However, these losses were offset by gains to Iraq, Bangladesh, and China of \$316.3 million, \$334.9 million, and \$922.2 million, respectively.

Agriculture and agri-food products was the only major commodity group to register an increase in imports over 2008, as imports rose by \$794.7 million (2.7 percent) to \$29.8 billion last year. For the most part, changes by supplier were fairly small. For example, the largest decline was a \$44.2 million drop in imports from France. Three countries accounted for over 80 percent of the total increase: the United States (54.9 percent), Mexico (15.2 percent), and Brazil (11.2 percent). Gains were led by a \$239.4 million advance in preparations of cereals, flour starch or milk (including bread, pastry, and pasta), and by a number of fresh fruits and vegetables including berries (up \$51.1 million), bananas (up \$48.5 million), lettuce (up \$44.7 million), mushrooms (up \$43.5 million), and grapes (up \$42.9 million).

With falling exports and rising imports, Canada's trade surplus in agriculture and agri-food products narrowed by \$4.6 billion to \$9.0 billion in 2009.

*Minerals and Metals*¹⁰

As previously mentioned, trade in minerals and metals is very sensitive to economic conditions. In times of economic booms, trade is very robust, while during a downturn in economic output the demand for these products is weakened. In 2009, exports of minerals and metals plunged by \$21.8 billion to \$48.5 billion. Losses were widespread throughout the category, led by aluminum,

9 HS Chapters 1 through 24.

10 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.

iron and steel, and nickel products, as exports of these products fell \$4.2 billion, \$3.9 billion, and \$3.7 billion, respectively.

Exports were down to almost all developed countries, with the exception of a handful of countries (Singapore: up \$104.6 million; France: up \$86.1 million; Spain: up \$8.5 million; Austria: up \$7.1 million; and, Ireland: up \$1.4 million). The United States accounted for much of the decline as that country has been in a prolonged recession dating back to 2007. Reduced output in the automotive sector and broad economic malaise helped push exports of aluminum, iron and steel, and iron and steel products down by \$3.4 billion, \$3.1 billion, and \$2.2 billion, respectively, to account for over 60 percent of the reduction in U.S.-bound exports of minerals and metals. In addition, exports of copper and nickel also fell by sizeable amounts, accounting for a further 20 percent of the overall decline in exports to the United States for this sector. Exports to Japan and Norway also fell significantly in 2009. For Japan, exports were down \$1.2 billion, while they were off by \$1.1 billion for Norway. In the case of the former, it was mineral ores, aluminum, nickel, and other base metals that accounted for the decline, while for latter it was nickel, other base metals, and copper behind the fall.

On the import side, imports of metals and minerals decreased by \$10.6 billion in 2009, to \$39.5 billion. As was the case for exports, the declines were widespread, with only precious stones and metals registering an increase over 2008. Once again, because of the downturn, and, in particular, decreased automotive output, the bulk of the declines were concentrated in iron and steel, iron and steel products, and aluminum. Together, these three groups accounted for over 70 percent of the total decline in Canada's imports of minerals and

metals, as they retreated by \$3.9 billion, \$2.5 billion, and \$1.2 billion, respectively. The bulk of the declines came from fewer imports from the United States (down \$8.0 billion, or 75.1 percent of the total) and China (down \$1.2 billion, or 11.3 percent of the total). For the United States, iron and steel and articles of iron and steel posted the largest decreases, with mineral ores, aluminum, precious metals, and copper also declining. For China, it was again iron and steel, and articles of iron and steel that decreased the most, while other base metals and aluminum contributed to the decline.

With respect to precious stones and metals, imports increased by \$0.4 billion—the only category in metals and minerals to register an advance. A \$0.8 billion decline in imports from the United States was offset by increases from Peru (up \$0.4 billion), Chile (up \$0.3 billion), the United Kingdom and Argentina (both up \$0.2 billion), and Switzerland and Surinam (both up \$0.1 billion). Most of the U.S. decline was in gold and precious metals scrap, which were the areas where Peru and Chile advanced the most.

Notwithstanding the fact that imports of metals and minerals fell by \$10.6 billion, the trade surplus for this category narrowed by \$11.2 billion (to \$9.0 billion), as exports fell by \$21.8 billion in 2009.

Chemicals, Plastics, and Rubber¹¹

Exports of chemicals, plastics, and rubber decreased by \$9.3 billion to \$38.9 billion in 2009. Fertilizers and plastics led the decline, falling by \$3.0 billion each, and organic and inorganic chemicals exports fell by \$1.8 billion and \$1.5 billion, respectively. Smaller losses were registered for rubber, dyes and paints, miscellaneous chemicals, and perfumes, but these were largely offset by an increase in pharmaceuticals.

11 HS Chapters 28 through 40.

The bulk of the decline in fertilizer exports overall was due to a \$2.6 billion decrease in potash exports, with nitrogen-based fertilizers accounting for much of the remainder. The United States accounted for a little over 40 percent of the decrease in potash exports. Developing Asia was responsible for another 40 percent of the decline, led by fewer exports to China, India, Malaysia and Indonesia. Much of the remainder of the decline was to Latin America, notably to Brazil, Mexico, and Colombia. A \$375.3 million decline in exports to the United States accounted for more than the entire \$369.5 million decline of nitrogen-based fertilizers.

Nearly 90 percent (or \$2.7 billion) of the overall decline in exports of plastics was the result of fewer exports to the United States. While most sub-components of plastics were down, the largest declines were registered for polyethylene and polyester.

Exports of organic chemicals to the United States were down \$1.3 billion from 2008 levels and those to China were off by \$0.5 billion, to account for much of the overall decline in this category. The declines were mainly in cyclic hydrocarbons (40.8 percent of the total), acyclic alcohols and their derivatives (27.4 percent of the total), and acyclic hydrocarbons (25.9 percent of the total). Fewer exports of inorganic chemicals to the United States (down \$0.8 billion) and, to a lesser extent, to the United Kingdom and China (down \$0.2 billion each) were behind the decline in this category, as five products—ammonia, sulphur, uranium and radioactive isotopes, hydrogen, and sulphuric acid—accounted for about 87.0 percent of the overall decline.

Imports of chemicals fell by \$3.2 billion to \$53.4 billion in 2009. The losses were most heavy in plastics (down \$1.9 billion), organic chemicals (down \$1.4 billion), and inorganic chemicals (down \$1.1 billion), and

were partially offset by a \$1.8 billion increase in imports of pharmaceuticals. Nearly two thirds of the decline (or \$2.1 billion) came from fewer imports from the United States. Smaller, though sizeable declines, were registered for Germany, Surinam, Jamaica, Israel, Chile, and Trinidad and Tobago.

Canadian imports of plastics were down across most sub-categories, most notably for polyethylene (down \$368.0 million), polypropylene (down \$269.8 million), and PVC, or polyvinyl chloride, (down \$215.1 million). Imports from the United States were down \$1.7 billion, to account for nearly 90 percent of the overall decline in plastics imports.

Imports of organic chemicals declined \$1.4 billion with four products—acyclic alcohols and their derivatives, other heterocyclic compounds, acyclic hydrocarbons, and cyclic hydrocarbons—accounting for about two thirds of the loss. Just over half of the decline came from U.S. imports, while smaller losses were registered for Switzerland, France, Israel, India, Chile, and Trinidad and Tobago, to account for much of the remainder.

For inorganic chemicals, imports were down \$1.1 billion from 2008 levels. Imports were down from the United States (\$324.3 million), China (\$219.0 million), Surinam (\$200.3 million), and Jamaica (\$165.3 million) to account for more than 80 percent of the decline. Nearly half the declines resulted from fewer imports of aluminum oxides.

A \$9.3 billion decline in exports coupled with a \$3.2 billion decline in imports helped push Canada's trade deficit in chemicals, plastic, and rubber wider by \$6.1 billion, to \$14.5 billion in 2009.

*Wood, Pulp, and Paper*¹²

Exports of wood, pulp, and paper fell \$6.9 billion to \$24.8 billion in 2009, with wood and paper and paper products each accounting for about one third of the decline. Lower exports of pulp accounted for much of the remaining decline. Only exports of straw registered an increase.

Exports of wood products fell for the fifth consecutive year, down \$2.4 billion in 2009. Almost 90 percent of the decline was accounted for by fewer exports to the United States. Japan was next, accounting for 9.1 percent of the decline. The declines were felt most heavily in lumber (down \$1.4 billion), windows, doors, shingles, shakes, and panels (down \$359.0 million), particle board (down \$181.7 million), and plywood (down \$98.7 million).

Paper and paperboard exports were down \$2.2 billion to \$10.9 billion in 2009. Exports to the United States fell by \$1.5 billion, while those to India and Brazil were down \$173.7 million and \$77.5 million, respectively. Two thirds of the decline, or \$1.5 billion, accrued to newsprint, while exports of uncoated paper and uncoated kraft liner paper fell by \$0.5 billion and \$0.2 billion, respectively.

Exports of pulp fell by \$2.0 billion in 2009, with the United States accounting for about half the decline and a number of Asian economies (i.e., South Korea, Japan, Indonesia, Taiwan, and Thailand) accounting for a further quarter of the decline.

Imports of wood, pulp, and paper were down \$1.1 billion as declines were widespread. Wood led the decreases, as imports fell \$436.7 million, followed by paper and paperboard (down \$290.0 million), pulp (down \$188.5 million), and books and newsprint (down \$166.0 million).

With exports down by \$6.9 billion and imports down by only \$1.1 billion, the trade surplus in wood, pulp, and paper narrowed by \$5.8 billion to \$12.0 billion in 2009.

*Textiles, Clothing, and Leather*¹³

Canadian exports of textiles, clothing, and leather (TCL) fell for the seventh consecutive year in 2009, as they slipped another \$678.6 million down the scale, from \$4.7 billion in 2008 to \$4.0 billion. With the exception of small increases in miscellaneous vegetable textiles and wool, exports fell for all other major categories in this group. Exports to the United States fell \$431.5 million, to account for just under two thirds of the losses. A quarter of the decline came from reduced exports of raw hides and raw furskins.

While export declines were widespread, it was exports of woven apparel as a group that fell the most, down \$116.1 million in 2009, followed by those for furskins and artificial fur (down \$95.7 million). Broadly speaking, reduced exports to the United States accounted for the bulk of the declines. One of the few exceptions to this observation was for furskins, where reduced shipments to Hong Kong accounted for just over half the decline—with the bulk of the remainder coming from European Union countries, where anti-fur sentiment is quite strong.

Imports of TCL products were down by \$770.9 million to \$15.7 billion. As with exports, declines were widespread, with only footwear imports registering a small increase last year. The declines were greatest for man-made filaments (down \$115.5 million) and certain leather articles (down \$108.9 million).

Regionally, fewer imports from the United States (down \$366.7 million) accounted for just under half the overall decline. Imports from China were down

¹² HS Chapters 44 through 49.

¹³ HS Chapters 41 through 43, and 50 through 65.

\$194.0 million and those from Italy were down by \$130.7 million. Next in terms of size of decline were imports from Mexico, Turkey, Taiwan, South Korea, and Hong Kong, at \$56.8 million, \$38.8 million, \$33.3 million, \$31.6 million, and \$29.6 million, respectively. On the other hand, imports from a number of Asian countries registered increases, including from Pakistan, Cambodia, Indonesia, Vietnam, and, most notably, Bangladesh (at \$162.1 million).

Consumer Goods and Miscellaneous Manufactured Products¹⁴

Exports of consumer and miscellaneous manufactured products fell by \$4.8 billion in 2009. Over 60 percent of the decline was attributable to special provisions, in particular to reductions in the amount of low value export transactions and confidential commodities and in goods of U.S. origin returning to the United States. Once these special provisions are removed, exports of the remaining consumer and miscellaneous manufactured products fell by \$1.8 billion, with over 90 percent of the decline attributable to furniture and bedding, which fell by \$1.7 billion last year.

Exports of furniture, other than furniture for medical, surgical or dental use, declined by \$1.0 billion in 2009, due to reduced exports to the United States. Exports of seats, other than barber and dental seats, also fell in 2009, down \$0.5 billion, again because of fewer exports to the United States.

Exports of toys slipped by \$141.6 million, with some 95 percent of the decline attributable to the United States.

Imports of consumer and miscellaneous manufactured products were down \$3.5 billion in 2009, with half of the decline attributable to special provisions. After taking these special provisions into account,

imports of consumer and miscellaneous manufactured products fell by \$1.7 billion. Furniture and bedding, and toys and sporting goods were responsible for the bulk of the decline.

Losses in furniture and bedding were widespread as all but one sub-component of the category registered declines last year; the exception was furniture for medical, surgical or dental use, where imports edged up \$2.5 million. The bulk of the declines were in seats and non-medical/surgical/dental furniture, with smaller declines recorded for lamps and lighting fixtures, prefabricated buildings, and mattresses and bedding. Overall, furniture and bedding imports were down \$1.2 billion in 2009.

Likewise, all but one of the sub-components of toys and sporting goods fell in 2009, with overall imports of this category falling by \$365.8 million in 2009. Toys led imports lower, falling by \$158.5 million, while fishing rods, tackle, and equipment increased \$5.4 million.

Other Transportation Equipment¹⁵

Exports of other transportation equipment expanded by 2.9 percent, or \$334.9 million, to \$12.0 billion in 2009—the only major group to register an increase last year. The advances were all in aircraft and related equipment, with exports up by \$776.5 million. Partially offsetting the gains were declines in railway equipment, and ships and boats, where exports were down by \$244.6 million and \$196.9 million, respectively.

The gains in aircraft and related equipment were mainly centred on aircraft (which advanced by \$909.0 million), supported by a \$136.4 million increase in exports of aircraft parts. On the other hand, exports of launch gear and ground flight training equipment

¹⁴ HS Chapters 66, 67, and 91 through 99.

¹⁵ HS Chapters 86, 88, and 89.

retracted by \$267.0 million to limit the overall advance. Sales of aircraft tend to be lumpy, given their long lifespans and high costs. Accordingly, there were no follow-up sales in 2009 on some \$292.5 million of sales made the previous year to Uruguay, Yemen, and Sweden. However, Canadian producers brought eight new customers into the fold, generating \$531.9 million in new sales in 2009 where none existed in 2008. For other existing customers, Canadian producers expanded their exports to Germany (up \$320.2 million), Denmark (up \$277.9 million), and the United Kingdom (up \$138.8 million), while exports to the United States declined by \$345.2 million last year.

On the import side, losses were widespread as imports of aircraft and related equipment fell \$1.3 billion, and those for railway equipment, and ships and boats were off by \$356.6 million and \$300.2 million, respectively.

The decline in imports of ships and boats was dominated by a \$304.2 million decrease in yachts and other pleasure craft.

For railway equipment, advances by self-propelled and not-self-propelled coaches were offset by greater losses to imports of locomotives and parts to account for the overall decline in this category.

A \$1.4 billion decrease in imports of aircraft accounted for more than the total decline in aircraft-related equipment, as imports of aircraft fell by \$1.4 billion. Partially offsetting the decline was a \$118.9 million increase in parts imports.

Trade by the Provinces and Territories

Canadian merchandise trade was down across all provinces and territories, except for imports into Nunavut, where they jumped by 56.2 percent, or \$17.9 million.

Ontario was perhaps the most impacted by the global downturn as the province accounted for one third of the total decline in Canadian merchandise exports in 2009, and nearly one half the total decline in merchandise imports. Overall, Ontario's exports fell \$41.2 billion (21.8 percent) to \$147.7 billion, while imports declined by \$33.9 billion (14.0 percent), to \$208.4 billion (Table 5-2). On the export side, fully one third of the decline (\$14.8 billion) came from the automotive sector. Other important declines were centred on machinery and equipment (both mechanical and electrical) (down \$5.6 billion), nickel (down \$3.0 billion), iron and steel (down \$2.9 billion), and energy (down \$2.4 billion). Similarly, the decline in Ontario's imports was greatest in automotive products, machinery and equipment, and energy. Together, these three categories accounted for some 70 percent of the total provincial decline.

Exports from Alberta fell nearly as much as did exports from Ontario (down \$40.4 billion) as they dropped 36.5 percent in value between 2008 and 2009. About four fifths of the decline came from energy, with losses fairly evenly split between crude oil and natural gas. As reported earlier, much of the decline related to price corrections in the sector, although volumes also declined slightly too. Imports into Alberta declined by \$4.3 billion (19.3 percent) to \$17.8 billion. Reduced activity in the energy sector lowered demand for imported iron and steel and their products by \$0.9 billion. Electrical and non-electrical machinery and equipment imports fell by \$0.7 billion, and imports of motor vehicles were down \$0.6 billion from 2008.

Lower energy prices also impacted trade in Newfoundland and Labrador, where a \$5.5 billion decline in energy exports accounted for about 90 percent of the overall \$6.1 billion decline in provincial exports.

TABLE 5-2

Merchandise Trade by Province and Territory
(\$ millions and percent)

	2009 Exports \$	2009 Export Growth %	2009 Export Share %	2009 Imports \$	2009 Import Growth %	2009 Import Share %
Ontario	147,656.3	-21.8	41.0	208,368.4	-14.0	57.1
Alberta	70,430.5	-36.5	19.6	17,841.2	-19.3	4.9
Quebec	58,170.2	-18.1	16.2	63,194.9	-19.6	17.3
British Columbia	25,792.8	-23.3	7.2	36,648.6	-14.8	10.0
Saskatchewan	21,791.8	-26.4	6.1	7,243.7	-19.8	2.0
Manitoba	10,577.0	-18.9	2.9	12,998.2	-15.0	3.6
New Brunswick	9,911.6	-22.7	2.8	9,387.0	-12.6	2.6
Newfoundland and Labrador	8,514.0	-41.7	2.4	2,642.6	-37.4	0.7
Nova Scotia	4,336.3	-24.5	1.2	6,657.5	-20.9	1.8
Northwest Territories	1,526.4	-34.7	0.4	2.0	-86.5	0.0
Prince Edward Island	861.0	-2.0	0.2	41.3	-65.3	0.0
Yukon Territory	128.6	-2.6	0.0	76.2	-17.2	0.0
Nunavut	4.0	-83.0	0.0	49.8	56.2	0.0
Total	359,700.3	-25.6	100.0	365,151.4	-15.9	100.0

Source: Office of the Chief Economist, DFAIT; with data from Statistics Canada.

Likewise, cheaper prices lowered imports of energy by just over \$1.6 billion to fully account for the overall \$1.6 billion decline in that province's merchandise imports.

Across Canada, falling international energy prices affected the energy trade in each province. For Nova Scotia and New Brunswick, energy accounted for between 61.4 percent and 77.9 percent of the decline in provincial exports; with respect to imports, it was behind more than a quarter of the decline in Nova Scotia and all of the decline in New Brunswick. Although there was little impact on the import side, in Manitoba, energy accounted for about one fifth of the decline in that province's exports, while for Saskatchewan it was about one half. In British Columbia, energy was behind one third of the decline in provincial exports and one fifth of the decline in provincial imports. For the territories, energy was

behind roughly 90 percent of the decline in imports in the Northwest Territories and for all of the decline in the Yukon.

For Prince Edward Island, exports of fresh and prepared seafood, and fresh fruits and vegetables fell a combined \$61.8 million to lead that province's exports lower: P.E.I.'s exports slipped 2.0 percent (\$17.1 million) to \$861.0 million.

Cereals exports dipped 17.6 percent in Manitoba and 18.8 percent in Saskatchewan to account for roughly 10 percent of the decline in provincial exports. Wheat accounted for more than half the decline in each province. As well, in Saskatchewan, potash exports were down \$2.4 billion to account for a further 30 percent of the decline in total exports for that province.

In British Columbia, the weak U.S. housing market was behind a \$1.2 billion drop in lumber exports, while exports of pulp and paper fell by a similar amount.

Together, these three categories were behind slightly more than 30 percent of the decline in provincial exports in 2009.

On the imports side, beyond energy, reductions in machinery and equipment (both mechanical and electrical) and in motor vehicles trimmed between 40 percent and 60 percent off imports to Manitoba, Saskatchewan, and British Columbia. For Alberta, lower imports of these products cut total provincial imports back by 30 percent from 2008 levels.

Finally, in Quebec, export declines were widespread, with more notable declines in energy, lumber, pulp, paper, plastics, and iron and steel and their products. However, it was in machinery and equipment (down \$2.2 billion) and in aluminum (down \$2.9 billion) where the cutbacks in exports were the greatest. Cheaper energy prices lowered provincial imports by \$9.5 billion, or 61.5 percent of the total.

Canada's Performance

Overview of Canada's Investment Performance

The world economic crisis strongly impacted foreign direct investment (FDI) inflows in 2009, which declined 38.7 percent (US\$657.1 billion) to just over US\$1 trillion. This is approximately half the value of inflows in 2007, preceding the crisis, when they totalled just under US\$2 trillion. Canada's inward and outward investment flows were also impacted, but began to bounce back in the second half of 2009.

Despite the challenging economic environment, during the second half of the year Canadian Direct Investment Abroad (CDIA) outflows nearly recovered to their pre-crisis levels, reflecting Canada's relatively strong economic performance during the crisis. Although the stock of CDIA fell in 2009, this was entirely due to a revaluation adjustment as a result of a higher Canadian dollar.

On the other hand, the fall in FDI inflows to Canada in 2009 was greater than the global drop, following large inflows in 2007 and 2008 from mergers and acquisitions (M&As) in resource industries. FDI inflows also rebounded in the second half of the year, but are still below what they had been before the crisis. Canada's stock of inward FDI grew only marginally in 2009, due in part to weak growth in investment from Canada's largest source, the United States. The decline in U.S. investment, combined with strong growth from other source economies, has led to increased diversification among countries holding FDI stock in Canada. Canada's stock of inward FDI from

China jumped by over two thirds in 2009, mostly due to Chinese investment in Canada's resource sector.

On a sectoral basis, the share of manufacturing continued to decline for both inward and outward investment stocks in 2009, as energy and mining increased reflecting the growing importance of this sector in the Canadian economy. The finance and insurance industries continued to dominate CDIA stocks, and now account for over 40 percent of the total.

Global Capital and Direct Investment Flows

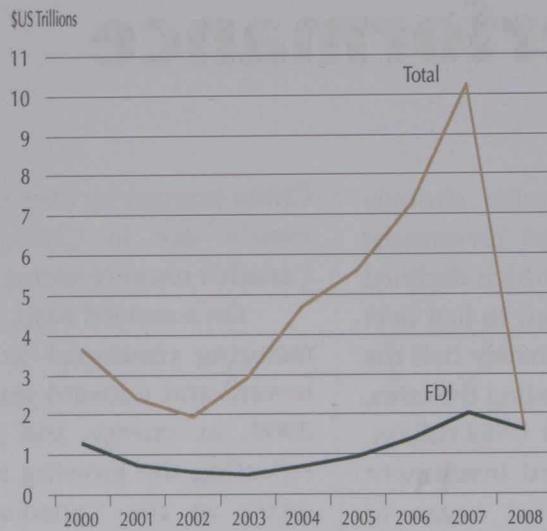
Increased global capital market integration played a critical role in the rise of globalization over the last few decades, with total cross-border investment flows¹ rising dramatically in both developing and developed economies. However, net cross-border capital flows dwindled in 2008² (down 83.9 percent) as a result of the global financial crisis and the resulting uncertainty in financial markets, with a few countries, most notably the United Kingdom, experiencing a net capital outflow for the year.

Foreign direct investment (FDI) proved to be the most stable of all the capital flows throughout the crisis (Figure 6-1). The year 2007 was the high-water mark for global direct investment flows (Figure 6-2), which hit US\$1.98 trillion before declining 14.2 percent to US\$1.7 trillion in 2008, and falling a further 38.7 percent in 2009 to just

1 Includes direct investment, portfolio investment, other investment flows (includes bank loans and deposits), and reserve assets.

2 Year of most recent available data.

FIGURE 6-1
Global capital inflows*



Data: IMF. Global Financial Stability Report and IFS. Total does not include Taiwan.

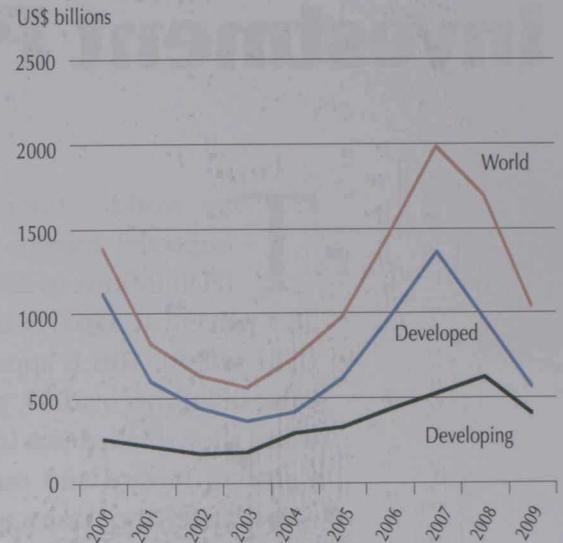
*Includes direct investment, portfolio investment, other investment flows (includes bank loans and deposits), and reserve assets.

over US\$1 trillion. This marks a dramatic turnaround from previous years, where between 2004 and 2007 global FDI flows more than doubled as a result of strong global economic growth, increased corporate profits, higher stock prices, growth in private equity and hedge funds, and the increasing role of state investment agencies in emerging economies. The severity of the impact of the global financial crisis is also evident in the abrupt end to decades of uninterrupted growth in the world stock of FDI, which fell 4.8 percent in 2008 to US\$14.9 trillion.³

The decline in 2009 flows was heavily driven by a sharp decline in cross-border mergers and acquisitions (M&As), which accounted for 71.0 percent of the overall decline. This led to a sharp increase in the greenfield share of FDI, rising to 76.9 percent in 2009 (Figure 6-3).

³ Data: UNCTAD FDI database.

FIGURE 6-2
Global FDI Inflows



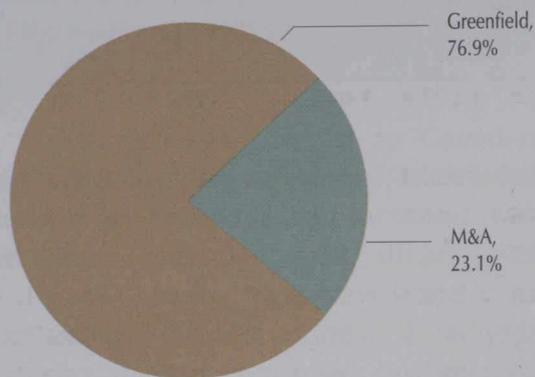
Data: UNCTAD. World includes developed, developing and transition (not shown) economies.

FDI inflows to developed countries contracted the most sharply, falling 41.2 percent in 2009 to US\$565.6 billion (Table 6-1). However, unlike in 2008, flows to developing economies also fell in 2009, contracting by 34.7 percent to US\$405.5 billion as the global downturn spread. Despite this drop, the share of flows to developing countries as a proportion of total global FDI continued to increase, reaching 39.0 percent, up from 36.6 percent in 2008.

Among developed economies, the United Kingdom and the United States stand out for the magnitude of their declines, with FDI inflows falling 92.7 percent to US\$7.0 billion in the United Kingdom, and 57.0 percent to US\$135.9 billion in the United States. These two countries together were responsible for 41.1 percent of the total global decline. Canada's FDI inflows also declined more strongly than the

FIGURE 6-3

Mergers and acquisitions share of FDI inflows (2009)



Data: UNCTAD Global Investment Trends Monitor, January 19, 2010.

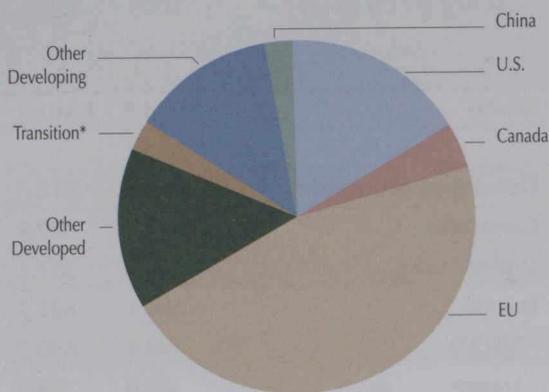
global average. As a result, Canada's share of global inflows fell from 2.6 percent in 2008 to 1.9 percent in 2009.

FDI inflows to EU countries as a whole experienced a smaller decline than the global average. Excluding the United Kingdom, the decline is reduced to just 14.0 percent, far below the nearly 40 percent decline in world inflows. Two major EU economies, Italy and Germany, experienced growth in FDI inflows in 2009, which increased 75.5 percent to US\$29.9 billion in Italy, and 40.7 percent to US\$35.1 billion in Germany.

Inflows into Asia and Oceania⁴ were down less than the global average, at 32.1 percent to US\$264.1 billion. Within the region, inflows to China stand out because they remained relatively unchanged, falling just 2.6 percent to US\$90.0 billion in 2009, making China the second-largest destination for FDI inflows, after the United States. India experienced a more significant decline, with inflows falling 19.0 percent to US\$33.6 billion.

FIGURE 6-4

Global direct investment outflows (2008)



Data: UNCTAD.

*UNCTAD regional category "Transition" includes Russia, the CIS, and several countries in South East Europe.

FDI inflows to Japan⁵ remained weak for a large economy in 2009, experiencing a sizeable decline of 53.4 percent to just US\$11.4 billion. This represents only 1.1 percent of world inflows, and Japan averaged just 0.85 percent of world inflows since 2000.

FDI inflows to Latin America and the Caribbean declined to US\$85.5 billion, a drop of 40.7 percent. Inflows to Brazil were down sharply by 49.5 percent to US\$22.8 billion. Inflows to Mexico also dropped significantly by 40.8 percent to US\$13.0 billion.

Inflows to Africa also fell, dropping 36.2 percent to US\$55.9 billion. While down significantly over 2008, this level remains much higher than in years prior to 2006, with Africa having seen considerable growth in FDI inflows since 2000. Within the continent, flows into Egypt were down 13.9 percent for the year to US\$8.2 billion, and FDI inflows to South Africa fell even further, down 24.6 percent to US\$6.8 billion.

FDI inflows to countries in South East Europe and the Commonwealth of Independent States fell 39.4 percent to

⁴ UNCTAD country aggregates are used to report global inflows.

⁵ Note that UNCTAD aggregate for Asia and Oceania excludes Japan.

TABLE 6-1

Global FDI inflows for selected regions and economies, 2004-2009
(US\$ billions and percent)

Host Region/Economy	2005	2006	2007	2008	2009	Growth 2008/09 %	Share of world inflows 2009 %
World	973.3	1,461.1	1,978.8	1,697.4	1,040.3	-38.7	100.0
Developed economies	613.1	972.8	1,358.6	962.3	565.6	-41.2	54.4
Canada ^a	25.7	59.8	108.4	44.7	19.3	-56.8	1.9
United States	104.8	237.1	271.2	316.1	135.9	-57.0	13.1
Europe	506.1	631.7	899.6	518.3	373.5	-27.9	35.9
EU(27)	498.4	590.3	842.3	503.5	356.7	-29.2	34.3
France	85.0	78.2	158.0	100.7	65.0	-35.5	6.2
Germany	47.4	57.1	56.4	24.9	35.1	40.7	3.4
Italy	20.0	39.2	40.2	17.0	29.9	75.5	2.9
Netherlands	47.8	7.5	118.4	-3.5	37.8	--	3.6
United Kingdom	176.0	156.2	183.4	96.9	7.0	-92.7	0.7
Japan	2.8	-6.5	22.5	24.4	11.4	-53.4	1.1
Developing economies	329.3	433.8	529.3	620.7	405.5	-34.7	39.0
Asia and Oceania	214.0	283.4	332.7	388.7	264.1	-32.1	25.4
China*	72.4	72.7	83.5	92.4	90.0	-2.6	8.7
Hong Kong	33.6	45.1	54.4	63.0	36.0	-42.8	3.5
India	7.6	20.3	25.1	41.6	33.6	-19.0	3.2
Latin America and the Caribbean	77.1	93.3	127.5	144.4	85.5	-40.7	8.2
Brazil	15.1	18.8	34.6	45.1	22.8	-49.5	2.2
Chile	7.0	7.3	12.6	16.8	12.9	-23.0	1.2
Mexico	21.9	19.3	27.3	21.9	13.0	-40.8	1.2
Africa	38.2	57.1	69.2	87.6	55.9	-36.2	5.4
Russia	12.9	29.7	55.1	70.3	41.4	-41.1	4.0

Source: UNCTAD World Investment Report 2009 and Global Investment Trends Monitor January 2010.

^a UNCTAD data for Canada is not available for 2009, Canada's inflows for 2009 are calculated using data from Statistics Canada converted to US\$ using the annual average exchange rate.

* Does not include finance.

US\$69.3 billion. Russia is the dominant recipient of inflows among these countries, although they fell 41.1 percent in 2009 to US\$41.4 billion.

Global direct investment outflows in 2008⁶ continued to be dominated by developed economies, which were responsible for

81.1 percent of outflows (see Figure 6-4), although the share from developing countries continues to increase. EU countries were the largest source of outflows with a 45.1 percent share, while the United States was the largest individual country source of FDI outflows at 16.8 percent. Despite

⁶ Year of most recent available data.

increases in Chinese direct investment abroad, China's share of total outflows remains low at 2.8 percent—smaller than Canada's 4.2 percent share.

Canada's Direct Investment Performance

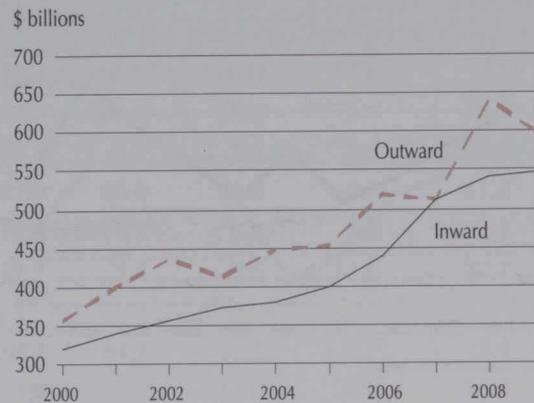
FDI provides benefits to Canadian firms through the transfer of knowledge, technology and skills, and increased trade related to the investment, all of which enhance Canada's productivity and competitiveness. FDI is also one of the ways in which Canadian companies can integrate into global value chains.

The global financial crisis hit with force in the second half of 2008, triggering a sharp decline in both inward and outward FDI flows, a slowdown in the growth of inward direct investment stocks and, as a result of a valuation adjustment due to currency changes, a sharp drop in CDIA stocks in 2009. Canada had experienced significant growth in both inward and outward stocks of FDI over the last 25 years. Prior to the global downturn, inward investment had accelerated dramatically between 2004 and 2007 as a result of a jump in cross-border M&As, strong economic growth, and investment in the resource sector.

Despite tough economic conditions, Canada saw inward investment stocks continue to increase modestly in 2009 (up 1.6 percent to \$549.4 billion), albeit at a slower pace than in previous years (Figure 6-5). The stock of CDIA on the other hand declined by a significant 7.5 percent (\$48.4 billion) in 2009 to \$593.3 billion. However, the entire decline in the value of the CDIA stock in 2009 is due to a valuation readjustment resulting from the appreciation of the Canadian dollar against many currencies (in particular the U.S. dollar). This appreciation subtracted \$72 billion (around 11 percent) from the overall Canadian out-

FIGURE 6-5

Canada's Inward and Outward Stocks of FDI



Data: Statistics Canada

ward direct investment position. Discounting this adjustment, CDIA would have increased by about \$23.7 billion.

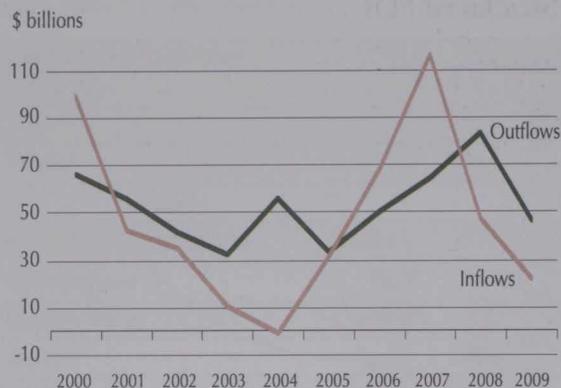
Despite the drop in the measured value of the stock of CDIA, Canada maintained a positive net direct investment position (the difference between CDIA and FDI in Canada) of \$43.9 billion, although down from \$100.8 billion in 2008. For the thirteenth consecutive year CDIA in 2009 exceeded inward FDI, making Canada a net exporter of capital since the mid-1990s. Canada's net direct investment position with the United States, which had been positive for the first time in 2008 (\$14.2 billion), turned negative (-\$27.0 billion) in 2009 as a result of the appreciation of the Canadian dollar.

Canada's Inward FDI Flows

For the second consecutive year, Canada experienced a sharp decline in FDI inflows, which fell 53.7 percent to \$22.1 billion (Figure 6-6). This is down 81.0 percent from the peak year in 2007 when inflows reached \$116.4 billion, and continues a pattern of volatility over the 2000s. The quarterly FDI statistics show a modest rebound in Canadian inflows in the second half of

FIGURE 6-6

Canadian Direct Investment Flows



Data: Statistics Canada

2009 (Figure 6-7). This is a marked improvement from the negative flows in the first two quarters (disinvestment) but is still well below the average of inflows over the 2000s. The declines in 2008 and in 2009 were partly the result of fewer foreign acquisitions of large Canadian mining and energy companies (Figure 6-8), compared to 2007 when a number of very high profile sales took place.⁷ While inflows were down over recent highs, they still remain above recent lows in 2003 and 2004.

FIGURE 6-7

Canadian Quarterly FDI Inflows



Data: Statistics Canada

7 Note that not all of these investments may meet the definition of direct investment (or may do so at a different recorded value than the announced or market sales price) and are therefore not directly comparable with official direct investment statistics.

FIGURE 6-8

Foreign acquisitions of Canadian companies (>\$5 billion CDN)

Year	Announced Value (\$M)	Target	Acquiror
2009	8,270	Addax Petroleum Corp	Sinopec International Corporation
2008	5,900	Duvernay Oil Corp	Royal Dutch Shell plc
	5,000	Prime West Energy Trust	Abu Dhabi National Energy Company
2007	39,834	Alcan Inc.	Rio Tinto plc
	8,521	Ipsco Inc.	SSAB Svenskt Stal Aktbolaget
	7,054	Western Oil Sands Inc.	Marathon Oil Corporation*
	7,034	Novelis	Hindalco Industries Limited

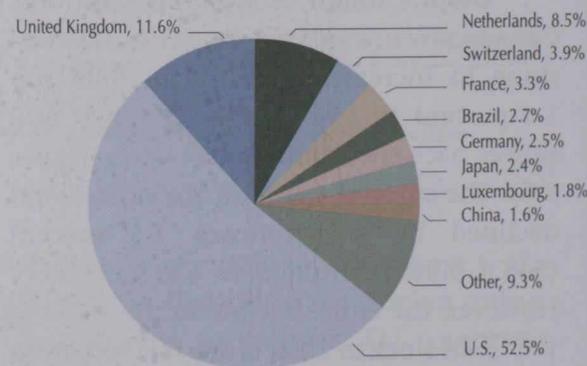
Source: FP Infomart.

*Canadian partner involved

Internationally, Canada's decline in inflows was greater than that of the rest of the world. In 2009, Canada's share of world inflows declined for the second consecutive year, reaching 1.9 percent. This is below

FIGURE 6-9

Shares of FDI in Canada in 2009



Data: Statistics Canada

TABLE 6-2

Stock of Foreign Direct Investment in Canada by Region
(C\$ billions and percent)

Region	2004	2008	2009	2004 Share (%)	2009 Share (%)	Growth 2008/09 %	Growth ^a 2004/09 %
World	379.5	540.8	549.4	100.0	100.0	1.6	7.7
North America and Caribbean	248.0	288.5	292.5	65.4	53.2	1.4	3.4
South and Central America	2.0	14.8	15.3	0.5	2.8	3.4	50.4
Europe	110.0	188.2	187.0	29.0	34.0	-0.7	11.2
Africa	0.5	1.8	1.8	0.1	0.3	2.5	28.3
Asia/Oceania	19.0	47.5	52.7	5.0	9.6	11.0	22.7
Top-10 Sources							
United States	243.3	283.5	288.3	64.1	52.5	1.7	3.4
United Kingdom	25.3	66.8	63.5	6.7	11.6	-5.0	20.2
Netherlands	20.0	49.2	46.5	5.3	8.5	-5.4	18.4
Switzerland	7.8	20.9	21.2	2.1	3.9	1.2	22.0
France	33.4	17.6	18.2	8.8	3.3	3.3	-11.4
Brazil	1.9	14.4	14.8	0.5	2.7	3.3	51.5
Germany	7.6	13.9	13.9	2.0	2.5	0.1	12.9
Japan	9.9	12.9	13.1	2.6	2.4	2.0	5.7
Luxembourg	2.9	7.0	9.9	0.8	1.8	41.1	27.3
China	0.1	5.2	8.9	0.0	1.6	69.0	139.2
Emerging Economies							
India	0.1	2.7	3.0	0.0	0.5	11.4	100.4
Russia	..	0.1	0.4	..	0.1	165.2	..

Data: Statistics Canada.

a) Compound average annual growth rate

Canada's share of world GDP (2.3 percent), and a sharp drop from Canada's share in 2007 (5.5 percent) and in 2008 (2.6 percent).

Regional Composition of Canada's Inward FDI Stock

Investors from the United States now hold only just over one half of Canada's inward FDI stock, with a 52.5 percent share valued at \$288.3 billion (Table 6-2; Figure 6-9), down from nearly two thirds five years ago. In 2009, the recent trend of weak investment growth from the United States continued, with an increase of just 1.7 percent, and a five-year annual growth rate of just 3.4 percent (compared with 7.7 percent for all countries). This trend led to a reduced

U.S. share of direct investment in Canada, which had been 64.1 percent in 2004. The U.S. share has shifted to investors from the U.K. (up 4.9 percentage points), and Asia-Oceania whose share has increased by 4.6 percentage points.

In 2009, the stock of FDI from the EU decreased by 1.2 percent to \$163.7 billion. Despite this drop, European countries still account for six of the top ten sources of FDI in Canada and 34.0 percent of Canada's inward stock. The United Kingdom remained Canada's second-largest source of FDI, despite a 5.0-percent decline (\$3.4 billion) to \$63.5 billion. The stock of FDI from the Netherlands also fell, by 5.4 percent to

\$46.5 billion, while that of Luxembourg jumped by 41.1 percent to \$9.9 billion. Investments from France grew by a more modest 3.3 percent to reach \$18.2 billion, while the stock of investment from Germany remained flat at \$13.9 billion.

FDI from South and Central America continued to grow in 2009, albeit at a slower pace than in recent years, rising 3.4 percent to \$15.3 billion. FDI from this region has risen dramatically in recent years, with a five-year annual growth rate of 50.4 percent. This growth is almost entirely attributable to investment from Brazil, which has a 96.9 percent share of the region's stock of FDI in Canada. Brazil remains in sixth place among all investors in Canada, and ahead of all other BRIC and developing/emerging economies for direct investment in Canada.

Investors from Asia and Oceania continued to lead growth in 2009, up 11.0 percent despite the economic downturn, raising the total stock from the region in Canada to \$52.7 billion. Japan remains the largest investor from the region, with a 24.9 percent share of the Asia and Oceania stock after growing 2.0 percent in 2009 to \$13.1 billion. Nevertheless, Japan's share has fallen dramatically in recent years, down from 52.4 percent in 2004, as emerging Asian economies, notably China, have increased their investments in Canada. China's stock of direct investment jumped 69.0 percent in 2009 to \$8.9 billion, in part the result of M&As in the energy and mining sectors. This increase is remarkable given China held only \$113 million in direct investment stocks in Canada as of 2004. Investment from the United Arab Emirates has also increased, from nearly negligible levels in recent years to hit \$4.4 billion in 2009, although up only 1.9 percent from the previous year.

The stock of FDI from African countries grew marginally in 2009, rising to \$1.8 billion. While little changed year over year,

investment from Africa has grown strongly since 2004, when the investment stock sat at just \$532 million.

Sectoral Composition of Inward FDI Stocks

Inward direct investment in 2009 grew slowly in most industries, with the exception of transportation and warehousing where it grew 123.0 percent to \$8.9 billion (Table 6-3). Growth in FDI in mining and oil and gas extraction slowed in 2009 after several years of very strong growth, with a five-year average annual growth rate of 15.2 percent. The FDI stock in oil and gas extraction and support grew 2.7 percent in 2009 to \$78.8 billion, for a 14.4 percent share among all industries (nearly double its share in 2000). Meanwhile mining, which had experienced strong growth since 2000, grew only 0.6 percent in 2009 to \$25.4 billion. Within the mining and energy industries there were large swings in the ownership of FDI, with the U.S.-held stock increasing \$3.6 billion, the stock held by emerging and developed economies outside the OECD and the EU increasing by \$3.8 billion, and the stock from the United Kingdom declining by \$4.4 billion.

Manufacturing remains the largest destination industry for direct investment, but rose only marginally in 2009 at 0.4 percent to \$195.2 billion. The share of direct investment in manufacturing has steadily eroded over the 2000s, standing at 35.5 percent in 2009, down substantially from 48.4 percent in 2000. The decline was widespread but led by beverage and tobacco products manufacturing (-7.0 percentage points), computer and electronics (-4.2 percentage points), electrical equipment (-2.9 percentage points), and transportation equipment (-2.9 percentage points). The decline in the manufacturing category would have been more severe if not for an increase in direct investment in primary metal manufacturing (+5.3 percentage points) as a result of large

TABLE 6-3

Stock of Foreign Direct Investment in Canada by Industry
(C\$ millions and percent)

	\$ 2008	\$ 2009	% 2009 Share	% Growth 2008/09	% Growth ^a 2004/09
All Industries	540,830	549,400	100.0	1.6	7.7
Manufacturing	194,317	195,151	35.5	0.4	6.8
Primary Metal	41,406	38,679	7.0	-6.6	41.5
Chemical	28,658	30,048	5.5	4.9	4.9
Transport Equipment	24,914	25,436	4.6	2.1	1.0
Petroleum and coal	29,638	31,027	5.6	4.7	15.6
Paper and Wood products	11,765	11,049	2.0	-6.1	-1.5
Mining and Oil and Gas extraction	102,033	104,272	19.0	2.2	15.2
Oil and Gas extraction and support	76,764	78,840	14.4	2.7	12.7
Mining	25,268	25,432	4.6	0.6	25.8
Transportation and warehousing	3,991	8,901	1.6	123.0	30.2
Finance and Insurance	73,082	71,936	13.1	-1.6	6.5
Management of Companies	59,657	59,931	10.9	0.5	2.7
Information and communication technologies (ICT)	20,932	21,561	3.9	3.0	1.6
All Other	86,818	87,648	16.0	1.0	7.8

Data: Statistics Canada

^a Compound average annual growth rate

M&As in 2007, and steady growth in petroleum and coal products (+2.8 percentage points).

Foreign Affiliates in Canada

Information on foreign-controlled affiliates in Canada is gathered through the Corporations Returns Act (CRA), and provides information on foreign subsidiaries not available in the FDI data. CRA asset measures include the sourcing of funds domestically, giving a broader measure of foreign interests; as well, the CRA provides information on sales, employment, firm size, and profitability, data which are not available from the direct investment statistics. Among other things, this allows the performance of for-

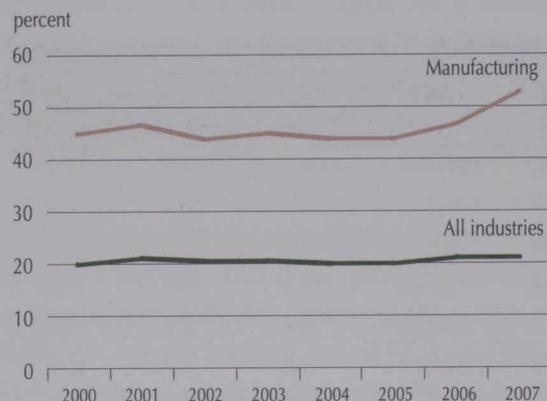
foreign-controlled firms to be compared with that of domestic firms within the Canadian economy.

In 2007,⁸ foreign-controlled firms accounted for 21.3 percent of all corporate assets in Canada, 29.4 percent of all operating revenues, and produced 26.2 percent of all operating profits.⁹ Despite large increases in the stock of inward FDI in recent years, these shares have remained relatively flat (Figure 6-10) implying that domestically controlled firms expanded at a relatively similar rate, thereby keeping pace with the higher levels of foreign investment in the Canadian economy.

Foreign firms operating in Canada are much larger on average than their domestic counterparts (Table 6-4). Of the 1.34 million enterprises operating in Canada in 2007,

⁸ Year of most recent available data.

FIGURE 6-10
Foreign controlled assets in Canada



Data: Statistics Canada, Corporations Returns Act

only 0.4 percent were foreign controlled. However, foreign-controlled firms made up 15.4 percent of medium-sized firms, and 39.7 percent of all large enterprises.

The United States had by far the largest share of assets¹⁰ among foreign-controlled firms at 58.9 percent, although the U.S. share has fallen in recent years, down from 66.1 percent in 2002. This is not unexpected as the U.S. share of direct investment in Canada also declined over this period. The

United Kingdom, at 9.2 percent, and the Netherlands, at 5.6 percent, had the next largest shares, and combined with the United States accounted for nearly three quarters of the assets of foreign-controlled firms in Canada in 2007.

The distribution of foreign-controlled firms tends to be concentrated in certain industries such as manufacturing, mining and quarrying, and oil and gas extraction (Table 6-5). Finance and insurance have a lower share of foreign presence than the average (15.6 percent of assets of firms in those industries).¹¹ By contrast, more than half (52.8 percent) of manufacturing assets in Canada in 2007 were foreign owned (Figure 6-10), which represents the highest proportion of foreign control among non-financial Canadian industries. This share had been stable for most of the 2000s until 2007, when there was a large influx of FDI into the manufacturing sector in Canada through M&As. U.S. enterprises accounted for the largest share (32.0 percent) of total foreign-controlled manufacturing assets in Canada.

TABLE 6-4
Foreign control by size of enterprise
(number of firms, 2007)

	Foreign	CDN	Total	Foreign Share (%)
Small enterprises	5,763	1,324,566	1,330,329	0.4
Medium enterprises	1,111	6,095	7,206	15.4
Large Enterprises	1,315	1,995	3,310	39.7

Data: Statistics Canada, Corporations Returns Act, 2007

9 Corporations Returns Act, Statistics Canada.

10 Excludes financial industries.

11 'Non depository intermediaries' is the one area of the financial industry with high levels of foreign control of assets, at 59.5 percent. Examples include firms who issue credit cards.

TABLE 6-5

Foreign control of assets by industry (non-financial), 2007, in percent

Manufacturing	52.8
Mining and quarrying (except oil and gas) ¹	47.6
Wholesale trade	41.8
Oil and gas extraction and support activities	38.5
Overall non-financial industries	27.1
Retail trade	22.8
Accommodation and food services	18.3
Administrative, waste management, remediation	17.3
Repair, maintenance and personal services	16.4
Arts, entertainment and recreation	13.4
Professional, scientific and technical services	12.6
Utilities	7.4
Real estate and rental and leasing	10.2
Transportation and warehousing	7.6
Information and cultural industries	6.4
Construction	4.7
Educational, healthcare and social assistance services	1.7
Agriculture, forestry, fishing and hunting	1.6

Data: Statistics Canada, Corporations Returns Act, 2007

1. Data from 2006

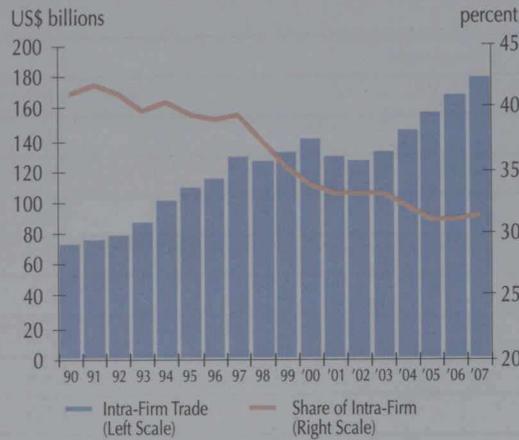
Intra-firm and Affiliate Trade Between Canada and the United States

Canada has the second-lowest share of intra-firm trade with the United States among the G7 nations, however, U.S. affiliates operating in Canada account for a larger share of trade than between any other G7 country. The latter includes U.S. affiliates in Canada exchanging goods with their U.S. parent (intra-firm trade) as well as with unrelated U.S. companies. These trends may actually reflect a higher degree of integration between Canada and the United States as U.S. firms find Canada an attractive location from which to serve the U.S. market, as shown by the high share of affiliate trade. But

when exporting to the United States, affiliates deal directly with their customers without needing to go through their U.S. parents, as indicated by the low share of intra-firm trade.

Nevertheless, the share of both intra-firm and U.S. affiliate trade between Canada and the United States has been on the decline. This is likely due to a combination of structural changes in the automotive industry over the past few years (as firms vertically disintegrated production, a number of auto parts suppliers located in Canada, previously affiliated with large U.S. auto makers, have become

Canada-U.S. Intra-Firm Goods Trade



Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: U.S. BEA

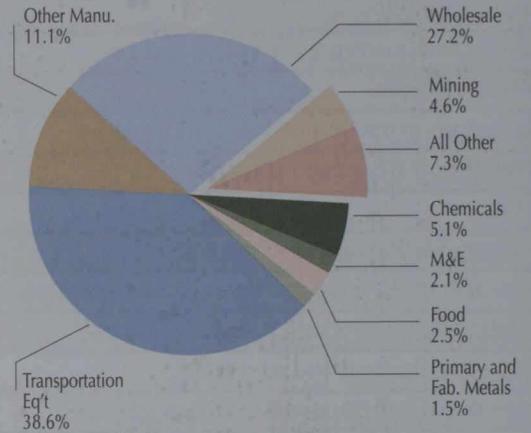
independent companies), an overall decline in the share of highly integrated auto trade relative to overall Canada-U.S. trade, and the declining share of manufacturing in overall Canada-U.S. trade.

Intra-Firm Trade

In 2007, the latest year for which data is available, 32.1 percent of Canada-U.S. trade in goods was intra-firm, equivalent to bilateral trade of US\$177.9 billion.¹ Although the value of intra-firm trade has more than doubled since 1990, the share of Canada-U.S. trade that is intra-firm has decreased over the same period, falling by about 10 percentage points since 1990, notwithstanding small increases in 2006 and 2007. This is due to faster growth in overall bilateral trade in goods between Canada and the United States which has outpaced growth in intra-firm trade.

In 2007, 60.9 percent of Canada-U.S. intra-firm trade was in manufacturing, down from nearly 80 percent at the beginning of the decade. Transportation

Canada-U.S. Intra-Firm Goods Trade



Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: U.S. BEA, 2007

equipment makes up the largest portion of Canada-U.S. intra-firm trade by far, accounting for 38.6 percent of the total. By contrast, mining accounts for a relatively small share (4.6 percent.) These two sectors are responsible for the decline in the intra-firm share of Canada-U.S. trade, due to a decline in the auto sector in recent years as well as less intra-firm trade within that sector, and growth in raw materials trade that is less intra-firm intensive.

Canada also had the second-lowest share of intra-firm trade with the United States among the G7 countries, after Italy. Almost all of Japan's trade with the United States was intra-firm (97.6 percent), due to the importance of wholesale trade affiliates, which accounted for nearly three quarters of Japan-U.S. intra-firm trade, while about two thirds of Germany-U.S. trade was intra-firm. Nonetheless, despite having a lower share, the magnitude of Canada's intra-firm goods trade with the United States ranks second among the

¹ Data comes from the U.S. Bureau of Economic Analysis and covers the operations of foreign multinationals in the United States and U.S. multinationals abroad.

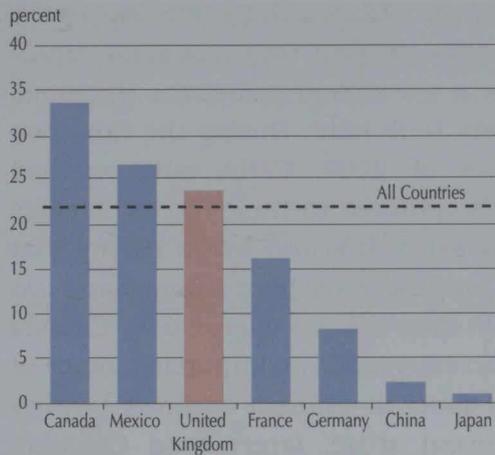
other G7 economies, due to the significant size of Canada-U.S. trade. About 36.1 percent of all Canadian goods exports to the United States were intra-firm, while only a quarter (24.8 percent) of Canadian goods imports from the United States was intra-firm. The bulk (80.4 percent) of intra-firm trade involves goods traded between U.S. parents and their affiliates rather than Canadian parent companies and their affiliates.

Affiliate Trade

Although Canada has one of the lowest shares of intra-firm trade with the United States among the G7, it has the highest share of trade accounted for by U.S. affiliates. In 2007, about 30.9 percent (US\$176.3 billion) of Canadian trade in goods with the United States involved affiliates of U.S. companies operating in Canada. It is the latter that sets Canada apart and likely reflects the greater integration and levels of familiarity between the two economies. Unlike other foreign companies, Canadian and U.S. companies do not feel the need to establish a foreign presence in order to conduct trade. However, this type of trade has also experienced a decline in share of total trade over the past decade, down from about 40.9 percent in 1998. This was largely due to the manufacturing sector: U.S. affiliates' trade in this sector accounted for 22.8 percent of the total Canada-U.S. trade in goods in 2007, down from 34.7 percent in 1998.

In 2007, close to three quarters of the Canada-U.S. trade in goods carried out by affiliates of U.S. companies operating in Canada was in the manufacturing sector, with exports and imports reaching US\$74.1 billion and US\$55.8 billion, respectively. In fact, about a third of over-

Share of U.S. Manufacturing Imports from U.S. Foreign Affiliates in 2007



Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: U.S. BEA and USITC, 2007

all Canadian manufacturing exports to the United States were produced by affiliates of U.S. companies operating in Canada, a significantly higher share than other major U.S. import sources, such as Mexico or China. This in part reflects the integration of the Canada-U.S. automotive industry, since many affiliates of U.S. auto companies are still located Canada. The transportation equipment sector was responsible for 45.1 percent of Canadian goods exports by U.S. affiliates to the United States, representing over 61.5 percent of manufacturing exports by U.S. affiliates.

Canadian Direct Investment Abroad

CDIA outflows declined significantly in 2009, falling 44.1 percent to \$46.3 billion. While CDIA outflows were low in the first half of the year, they picked up significantly in the second half as the economic recovery took hold. During the final two quarters of 2009, CDIA outflows had roughly returned to their 10-year average (Figure 6-11). It is also worth noting that CDIA outflows have been stronger and less volatile than inflows (Figure 6-6). Canada has also emerged as an important source of global direct investment outflows¹² with a 4.2-percent share, larger than Canada's share of world GDP (2.3 percent). Canada's annual share for the 2000s was 3.9 percent, compared to 3.0 percent over the 1990s, despite the growing importance of emerging economies in outward flows.

Regional Composition of CDIA Stocks

CDIA stocks in the United States, Canada's most important destination, fell by over 12 percent (\$36.4 billion) in 2009 to \$261.3 billion (Table 6-6; Figure 6-12). However, a stronger Canadian dollar was the cause of the decline, reducing the value of Canadian-held investments in the United States by \$41 billion when converted back into Canadian dollars. Although the United States' share of CDIA (44.0 percent) fell in 2009, it remains close to the ten-year average (45.1 percent).

CDIA stocks in Europe decreased slightly (1.6 percent) in 2009 to \$160.0 billion, although Europe's share of CDIA edged up slightly to 27.0 percent as it did not fall by as much as in other destinations. CDIA in the United Kingdom, the largest destination for CDIA in Europe, grew 9.3 percent (\$5.6 billion) to \$65.4 billion, despite a 4-percent appreciation of the Canadian dollar relative to the British pound. CDIA in

FIGURE 6-11

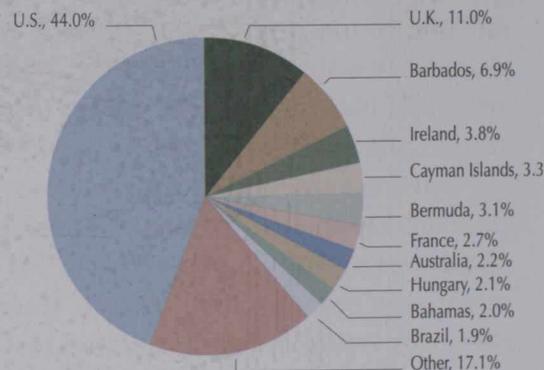
Canadian Quarterly CDIA Outflows (billions)



Data: Statistics Canada

FIGURE 6-12

Shares of CDIA in 2009



Source: Statistics Canada

Ireland fell 7.0 percent to \$22.7 billion and in France fell 7.4 percent to \$15.9 billion. Together, these three destinations account for 65.0 percent (\$104.0 billion) of the total CDIA in Europe.

CDIA in the Caribbean countries (including Mexico) and Bermuda fared slightly better than average, declining by 7.3 percent to \$99.5 billion. After strong growth in recent years, the value of CDIA in offshore financial centres Barbados and the Cayman Islands fell by 11.0 percent to

¹² In 2008, year of most recent available data for global outflows.

TABLE 6-6

Stock of Canadian Direct Investment Abroad by Region
(C\$ billions and percent)

Region	2004	2008	2009	2004 Share %	2009 Share %	% Growth 2008/09	% Growth ^a 2004/09
World	448.5	641.6	593.3	100.0	100.0	-7.5	5.8
North America and Caribbean	260.2	405.0	360.8	58.0	60.8	-10.9	6.8
South and Central America	21.2	30.2	28.3	4.7	4.8	-6.3	6.0
Europe	130.2	162.5	160.0	29.0	27.0	-1.6	4.2
Africa	3.3	5.6	5.1	0.7	0.9	-9.3	9.2
Asia/Oceania	33.7	38.2	39.1	7.5	6.6	2.2	3.0
Top-10 Destinations							
United States	198.5	297.7	261.3	44.2	44.0	-12.2	5.7
United Kingdom	44.4	59.8	65.4	9.9	11.0	9.3	8.1
Barbados	27.1	45.8	40.8	6.1	6.9	-11.0	8.5
Ireland	19.9	24.4	22.7	4.4	3.8	-7.0	2.7
Cayman Islands	9.7	22.5	19.4	2.2	3.3	-13.7	15.0
Bermuda	12.4	18.0	18.2	2.8	3.1	0.7	8.0
France	14.3	17.1	15.9	3.2	2.7	-7.4	2.1
Australia	8.2	8.7	12.8	1.8	2.2	47.1	9.3
Hungary	8.4	13.2	12.2	1.9	2.1	-6.9	7.7
Bahamas	11.7	..	2.0
Emerging Economies							
Brazil	7.3	9.9	11.4	1.6	1.9	16.0	9.4
China	1.1	3.4	3.3	0.2	0.6	-2.4	25.4
India	0.2	0.8	0.6	0.0	0.1	-23.4	22.9
Russia	0.2	0.8	0.7	0.0	0.1	-3.6	32.4

Data: Statistics Canada, stocks.

a) Compound average annual growth rate

\$40.8 billion, and 13.7 percent to \$19.4 billion, respectively. The region's share of CDIA remained virtually unchanged at 16.8 percent.

Canada's direct investment in South and Central America declined 6.3 percent (\$1.9 billion) in 2009 to \$28.3 billion. The largest destination remains Brazil where the stock was up 16.0 percent to \$11.4 billion, followed by Chile where CDIA declined 13.6 percent to \$8.3 billion. As with inward FDI, CDIA in Brazil is greater than in the three other BRIC countries combined.

Asia and Oceania was the only region where the value of CDIA stock grew in 2009, edging up 2.2 percent to \$39.1 billion. CDIA in Australia surged 47.1 percent to \$12.8 billion, offsetting declines in Hong Kong (down 12.3 percent to \$5.8 billion), Japan (down 14.0 percent to \$3.6 billion), and India (down 23.4 percent to \$601 million). CDIA in China was down 2.4 percent to \$3.3 billion. Direct investment across the region is widely distributed, with nine countries having over \$1 billion each in CDIA.

TABLE 6-7

Stock of Canadian Direct Investment Abroad by Selected Industry
(C\$ millions and percent)

	\$ 2008	\$ 2009	% 2009 Share	% Growth 2008/09	% Growth ^a 2004/09
Manufacturing	112,622	96,005	16.2	-14.8	-2.7
Mining and Oil and Gas extraction	104,507	89,943	15.2	-13.9	7.3
Oil and Gas extraction and support	78,862	65,786	11.1	-16.6	10.1
Mining	25,645	24,158	4.1	-5.8	1.4
Finance and Insurance	231,874	240,080	40.5	3.5	14.2
Management of Companies	91,402	61,392	10.3	-32.8	-4.4
Transport and warehousing	21,598	22,047	3.7	2.1	7.7
Information and cultural industries	18,445	22,145	3.7	20.1	3.0
Other	2,820	7,714	1.3	173.5	27.6
Information and communication technologies (ICT)	17,585	18,177	3.1	3.4	-6.5
All industries	641,641	593,291	100.0	-7.5	5.8

Data: Statistics Canada

^a Compound average annual growth rate

The CDIA stock in African countries fell 9.3 percent (\$522 million) in 2009 to \$5.1 billion. Despite this drop, CDIA in Africa has grown significantly over the 2000s, at an average annual rate of 9.2 percent over the last five years.

Sectoral Composition of CDIA Stocks

Although the value of CDIA for most industries fell in 2009, the declines were far from evenly distributed. The largest drop was in the management of companies and enterprises category, which declined by over \$30 billion (32.8 percent) to \$61.4 billion. The next largest decline was in manufacturing where CDIA fell 14.8 percent (\$16.6 billion) to \$96.0 billion, followed by mining and oil and gas extraction where it fell 13.9 percent (\$14.6 billion) to \$89.9 billion.

Despite widespread declines, some industries saw substantial increases in the stock of CDIA. The finance and insurance industries, the largest recipients of CDIA, experienced a 3.5-percent increase (\$8.2 billion) to \$240.1 billion. CDIA has become

increasingly concentrated in the finance and insurance industries, with this category now representing 40.5 percent of the CDIA stock. Information and cultural industries posted a substantial gain of 20.1 percent (\$3.7 billion) to \$22.1 billion and "all other industries", a catch-all for smaller industries, experienced an increase of 173.5 percent (\$4.9 billion) to \$7.7 billion.

The year-over-year decline in CDIA stocks in manufacturing, at 14.8 percent, was greater than average, and brought manufacturing's share of CDIA down to just 16.2 percent. The share of CDIA in manufacturing is much lower than that of inward FDI. Nevertheless, manufacturing remains the second-largest recipient of CDIA, followed closely by mining and oil and gas extraction.

Canadian Affiliates Abroad

Foreign Affiliate Trade Statistics¹³ (FATS) are a complementary source of information to CDIA statistics, providing an enhanced picture of the international activities of the affiliates/subsidiaries of Cana-

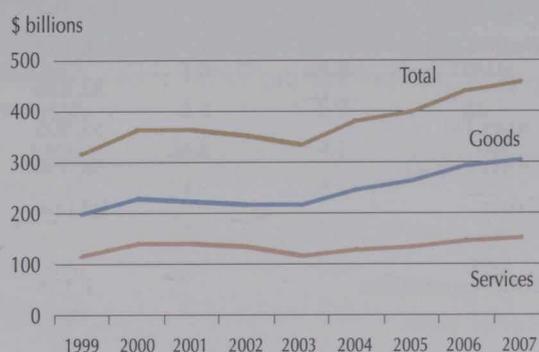
dian MNEs located abroad. While current data extend only to 2007, which precedes the economic crisis, these data provide evidence of greater diversification of Canadian MNEs' sales and employment away from the United States and the EU toward emerging markets. FATS also show declining Canadian affiliate activity in manufacturing industries, but with substantial growth in mining and energy, and finance.

Growth in global sales and employment by Canadian affiliates was strong in 2007 (Table 6-8; Figure 6-13), with sales increasing by 3.6 percent to \$458.4 billion and employment increasing by 4.6 percent to 1.1 million. Sales and employment activity over the five preceding years mirrored the brisk growth observed in CDIA, with a five-year annual growth rate of 5.3 percent for sales and 4.8 percent for employment.

By region, growth among affiliates in 2007 continued a trend of faster expansion among emerging economies and developed economies outside the EU, providing further evidence of the diversification in the activities of Canadian companies internationally. Sales of affiliates based in the United States were nearly flat, declining by 0.2 percent to \$238.2 billion, with employment increasing only marginally by 1.9 percent to 599,000. Sales and employment for affiliates based in the United Kingdom both declined, with sales falling by 1.4 percent to \$32.8 billion and employment falling by a substantial 8.1 percent to 68,000. Growth was stronger among affiliates based in "Other EU" countries, with sales increasing by 6.4 percent to \$55.8 billion and employment rising 10.3 percent to 161,000. Non-EU, non-U.S. OECD affiliates experienced even stronger growth, with sales rising 11.3 percent to \$38.9 billion and employment growing

FIGURE 6-13

Canada's Foreign Affiliate Sales (\$ billions)



Source: Statistics Canada

15.3 percent to 83,000. The highest growth in sales occurred among affiliates in "All Other" countries, which includes emerging economies, with sales growing by 11.8 percent to \$93.1 billion and employment rising 9.3 percent to 224,000. Affiliates in these countries now account for 20.3 percent of all sales by Canadian affiliates, and 19.7 percent of employment.

Among goods-producing industries, a movement away from manufacturing toward energy and mining continued, in parallel with the shifting weight of these industries domestically. Sales among all goods-producing affiliates in 2007 rose 3.4 percent to \$305.9 billion (Table 6-9), and employment increased by 1.7 percent to 698,000. The industry which grew the most in 2007 was once again mining and oil and gas extraction, which experienced 18.4 percent annual growth in sales over the preceding five years, reaching \$105.1 billion, but a slower rate of growth (5.9 percent) in employment to 153,000. Despite sales declining by 3.7 percent and employment declining by 0.9 percent in 2007 to \$186.7 billion and 527,000,

13 For the purpose of FATS, a foreign affiliate of a Canadian company is a subsidiary where the Canadian parent owns more than 50 percent of the firm, a stricter definition than direct investment statistics which only require 10-percent control. Statistics Canada collects data on Canadian affiliates' sales and employment abroad with a limited breakdown by region and industry.

TABLE 6-8

Canada's Foreign Affiliate Sales and Employees by Region

Geographical area	2007 (\$ or #)	Yearly growth (%)	5 year CAGR (%)	Share (%)
Total sales	458,417	3.6	5.3	100.0
United States	238,152	-0.2	1.8	52.0
U.K.	32,838	-1.4	-0.9	7.2
Other EU	55,805	6.4	7.7	12.2
Other OECD	38,556	11.3	11.5	8.4
Other	93,066	11.8	17.6	20.3
Total employees	1,135	4.6	4.8	100.0
United States	599	1.9	3.4	52.8
U.K.	68	-8.1	-5.9	6.0
Other EU	161	10.3	11.4	14.2
Other OECD	83	15.3	5.7	7.3
Other	224	9.3	9.5	19.7

(C\$ millions, thousands of employees)

Source: Statistics Canada

respectively, manufacturing remains the largest industry for Canadian affiliates, accounting for 40.7 percent of total sales and 46.4 percent of total employees.

Foreign affiliates are an important vehicle for Canadian companies selling services into international markets: while foreign affiliate sales of goods are only about two thirds as large as Canadian exports of goods, affiliate sales of services are more than twice the value of services exports. The higher reliance on foreign affiliates for services may be because a local presence is needed for the delivery of some services. While accounting for a lower share of total sales and employment among Canadian affiliates than goods-producing industries, growth in foreign affiliate services' sales has outpaced that of sales exports in recent years, growing 4.2 percent to \$152.6 billion in 2007, and employment climbing 9.8 percent to 437,000.

Within services, the finance industry is by far the largest by sales, with sales growing 11.5 percent in 2007 to \$56.0 billion, and

employment up 2.3 percent to 44,000. Strong growth in the finance industry may be the result of acquisitions in recent years of foreign institutions by large Canadian banks and insurance companies, predominantly in the United States and Latin America. Unlike the strong growth seen in the finance industry in 2007, the affiliate sales of retailers plunged 16.1 percent to \$19.9 billion, with no growth in employment. Nevertheless, five-year growth in this industry has been robust, with 31.4 percent annual growth in sales and 47.2 percent growth in employment.

Comparing Canadian foreign affiliate sales with exports provides insight into the strategies Canadian MNEs employ to service international markets. Global foreign affiliate sales of goods and services have risen faster than exports in recent years, and as of 2007 were equal to 86.0 percent of exports, up from 74.8 percent in 1999. This growth is driven mostly by the sales of goods, which have risen from 53.8 percent to 66.0 percent of the value of goods exports over the same period. This shows that the

TABLE 6-9Canada's Foreign Affiliate Sales by Industry
(\$C millions)

NAICS	2007 \$	% change	5 year CAGR (%)	Share (%)
Goods and services	458,417	3.6	5.3	100.0
Goods	305,852	3.4	6.9	66.7
Agriculture, forestry, fishing and hunting	1,884	36.1	9.7	0.4
Mining and oil and gas	105,045	-14.3	18.4	22.9
Utilities, construction	12,247	39.7	16.6	2.7
Manufacturing	186,676	-3.7	2.2	40.7
Services	152,564	4.2	2.4	33.3
Wholesale trade	11,219	-2.5	2.9	2.4
Retail trade	19,873	-16.1	31.4	4.3
Transport and warehousing	10,173	12.5	-3.6	2.2
Information and cultural	18,041	16.3	-10.6	3.9
Finance (non-bank) and insurance	55,961	11.5	4.2	12.2
Professional, scientific, technical services	8,109	6.2	-4.8	1.8
Management	19,191	4.8	28.1	4.2
Other services	9,997	-5.0	-8.3	2.2

Source: Statistics Canada

affiliate sales route is gaining in importance relative to exports for goods, although it is still far from the level of services, where affiliate sales of services are more than double services exports (almost 220 percent their value, which is unchanged from 1999). The ratio of foreign affiliate sales-to-exports varies greatly by region, with Canadian firms much more likely to serve the U.S. market through exports than through affiliate sales. The proportion of such sales relative to exports to the United States rose slightly in 2007, to just over 60 percent. By contrast, for the EU, affiliates accounted for 176.4 percent of sales in relation to exports, and more than 174.1 percent from non-OECD countries.

The Canadian Trade Commissioner Service and Exporter Performance

1. Overview

Until very recently, little was known about the characteristics and dynamics of the population of Canadian exporting firms. With the availability of Statistics Canada's Exporter Register that links Canadian international trade transactions to longitudinal data on Canadian firms, it is now possible to examine the performance of Canadian exporters in a number of new dimensions. The data set also allows links to be made between exporter performance and assistance received from the Canadian Trade Commissioner Service (TCS), the Government of Canada's export promotion service.

This feature article presents the first-ever econometric assessment of the impact of the TCS on the export performance of Canadian firms: the results show this impact to be consistently positive. Indeed, exporters that received TCS assistance exported, on average, 18 percent more than comparable exporters that did not receive TCS assistance. The results also show that TCS assistance is effective in helping firms diversify into new markets: TCS clients export to 36 percent more markets than non-clients. In addition, the TCS has a positive impact on export product diversification.

The second part of this special feature explores exporter performance more generally and shows that it is the entry of firms into new markets, rather than growth in sales by existing exporters, that has been the

growth engine for Canada's export in recent years. New entrants drove the increase in exports to Asia and Latin America, and even in the U.S. market, the entry of new exporters was critical in offsetting the exit of many firms from this market.

Small and medium-sized enterprises (SMEs) have been at the forefront of firms entering new markets. Indeed, the share of every regional market held by Canadian SMEs has increased, and in Asia, SMEs account for nearly half of Canadian export sales.

2. The Impact of Trade Commissioner Services on Canadian Exporter Performance

Key Findings:

- Firms that access TCS services export on average 18 percent more than comparable firms that have not used these services.
- This means that every dollar spent on the TCS results in \$27 dollars in increased exports.
- The TCS is also effective in assisting exporters to diversify their markets (TCS clients export to 36 percent more markets).

Recent international trade literature suggests that sunk costs associated with market entry are the main reason for low export market participation by domestic firms. In Canada, only 24 percent of Canadian manufacturers engaged in the export market

(Baldwin and Gu, 2003). These sunk costs include the costs of obtaining market information for foreign countries, identifying foreign customers, finding reliable suppliers, developing distribution channels in foreign markets, dealing with the local regulations, learning how to adapt a product to local market conditions, and many others. These costs must be borne to make export sales and are not recoverable if the attempt to export fails.

Recognizing that firms have to overcome additional costs to break into foreign markets, governments worldwide operate export promotion programs to assist their exporters. However, government intervention that encourages export market participation is appropriate only when there is market failure in providing information. Recently, Copeland (2008) sets out the case for trade and investment promotion policy. He argues that general information relevant for doing business abroad has many of the characteristics of a public good given that there are information spillovers, such that the success of single exporters can be imitated by other firms at a much lower cost. Such spillovers could result in under-investment in information, a market failure that would result in less exporting than is economically efficient.

Earlier empirical literature that evaluated the effectiveness of trade promotion programs had been focussed mainly on associating export promotion budgets with overall trade performance and had largely been carried out with aggregated data. The availability of firm-level data in recent years allows a more in-depth assessment, and most of this literature shows a positive impact of trade promotion on export performance¹. For instance, Volpe Martincus et al. (2008) report

that the rate of export growth for assisted exporters was 17.0 percentage points higher than for non-assisted exporters.

TCS Clients: the data set for impact assessment

The impact of the TCS on Canadian exporter performance is assessed by linking the TCS client management data maintained by Foreign Affairs and International Trade Canada with Statistics Canada's Exporter Register and Business Register. For each identified exporting firm, the combined dataset provides information on the trade promotion services the firm received, the firm's merchandise exports by destination, and the firm's key characteristics (size as measured by employment, length of time in business, length of export experience, sector, and productivity). The matched dataset covers the period from 1999 to 2006². As the Exporter Register data is derived from customs documents, it includes only merchandise exports and excludes exports of services.

On average, there were 5,747 TCS clients per year in the period of 1999 and 2006. About 60 percent of TCS clients were matched to Statistics Canada's Business Register. Clients not matched to the Business Register would include: non-business entities such as business associations, universities, provincial and municipal governments and other federal departments; foreign firms targeted by the Invest in Canada program; and Canadian firms whose identifiers in the TCS client management system are recorded differently than in the Business Register.

Of the TCS clients matched to the Business Register, approximately 65 percent (or 40 percent of all TCS clients) were matched to Statistics Canada's Exporter Register. The remaining 35 percent of TCS clients in the Business Register would be firms receiving

1 Alvarez and Crespi (2000), Volpe Martincus and Carballo (2008) and Volpe Martincus, Carballo and Garcia (2010).

2 The most recent Exporter Register data, published following the initiation of this study, is for 2008.

services for international commercial activities, such as export of services or investment abroad, that are not covered by the Exporter Register. They would also include firms preparing to export, as well as firms that are exporting but are not the exporter of record in customs documentation (for example, firms selling through a wholesaler).

With respect to the types of trade promotion services accessed by exporters, market prospect information and key contacts searches are the most frequently requested types of assistance, which suggests that information cost is the key obstacle to foreign market entry that firms are seeking to overcome with TCS assistance (See Figure 1).

For the period examined, 2,270 TCS clients were matched to the Exporter Register on average per year. This implies that only about 5 percent of the total population of Canadian merchandise exporters accessed TCS services. This coincides with survey

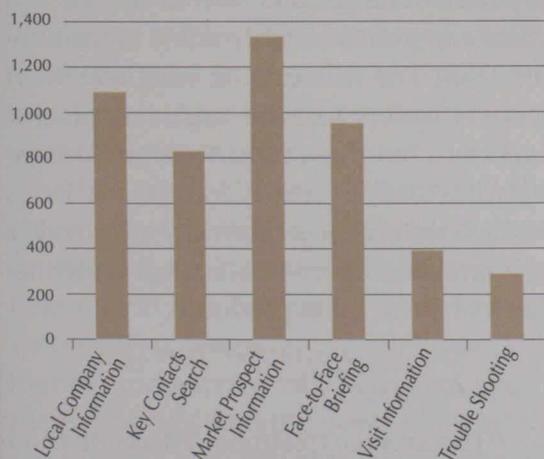
work indicating a low level of awareness of the TCS within the Canadian business community.

Characteristics of firms who seek TCS assistance

In addition to allowing for program evaluation, the matching of the TCS clients to Statistic Canada's Business and Exporter Registers allows for comparison of the TCS client population with the exporter population as a whole, to identify the profile of firms that are more likely to seek assistance.

SMEs comprise the vast majority of TCS clients. Over 50 percent of TCS clients are micro or small firms and some 30 percent are medium-sized firms.³ However, in the exporter population as a whole, only 3 percent of the micro-sized exporters use the TCS compared to almost 17 percent of the large-sized exporters. This means that the larger the firm, the more likely it is to seek TCS assistance (See Figure 2).

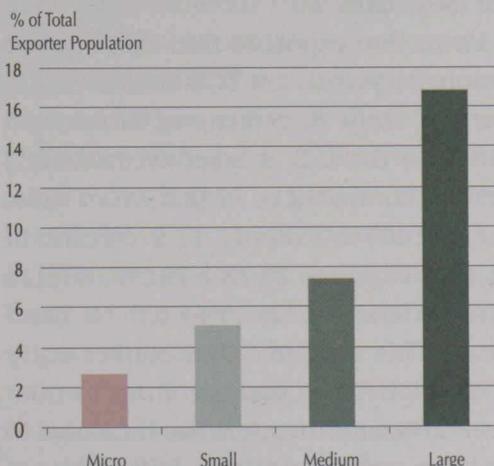
FIGURE 1
TCS Clients by Service Type
(Annual Average)



Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

Note: Each exporter can acquire more than one service.

FIGURE 2
Propensity to Seek TCS Assistance
by Firm Size



Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

³ The client exporter population is divided into four groups: the micro (1 to 10 employees), small (11 to 50 employees), medium (51 to 200 employees) and large (more than 200 employees).

FIGURE 3
 Characteristics of TCS and Non-TCS Exporters (Annual Average)

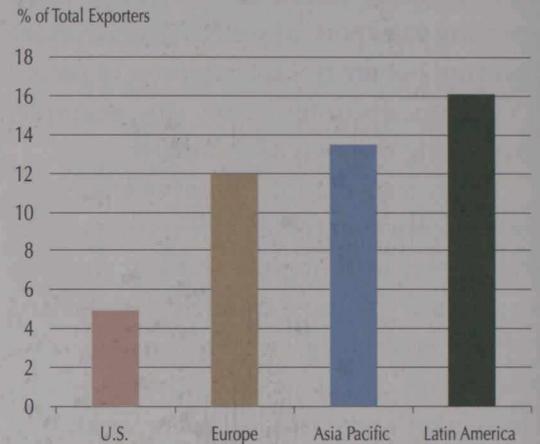


Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

The likelihood that firms will seek TCS assistance also rises with the age of the firm (number of years in business), the number of markets it serves and the number of products it sells. TCS clients also have slightly higher productivity than the average exporter, and slightly more exporting experience (See Figure 3).

Firms that export to non-U.S. markets rely more frequently on TCS assistance (See Figure 4). Only 5 percent of firms that exported to the U.S. market accessed TCS assistance, compared to 12 percent of those that exported to Europe, 13.5 percent of those that exported to Asia-Pacific and 16 percent of those that exported to Latin America. This confirms that market entry costs are higher for Canadian firms in non-U.S. markets, and therefore the incentive to lower these costs by accessing TCS assistance is greater.

FIGURE 4
 Distribution of TCS Clients by Region



Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

Note: The sum of number of clients across regions does not equal to the total number of clients as some firms export to more than one region at the same time.

Firms operating in the food and beverage and in the computer, electronic and electrical equipment sectors are more likely to seek TCS assistance. This suggests that for more differentiated products, TCS assistance is more valued. Table 1 shows the sectoral distribution of TCS client exporters was fairly stable in the sample years. The wholesale & retail and other services sectors had the largest number of exporters, but these firms were proportionately less likely to seek TCS assistance. Firms in these sectors would normally be providers of import/export services, acting as intermediaries for the goods producers.

Assessing the impact of the TCS: the methodology⁴

The average treatment effects method has been adopted as the empirical framework for the present analysis. This approach is an adaption of experimental trials that involve a treatment group and a randomly

4 See Van Biesebroeck, Yu and Chen (2010).

TABLE 1

Distribution of Exporters by Sector—TCS Clients and Non-Clients
(% of Total Population – Annual Average, 1999-2006)

Sector (NAICS code)	Non-TCS	TCS
Agriculture (100)	5.5	3.0
Mining (200)	4.3	4.0
Food & Beverage (311-312)	2.4	9.1
Textiles & Clothing (313-315)	3.3	3.2
Wood & Paper Products (321-323)	5.3	4.0
Petroleum, Chemicals & Plastics (324-327)	6.1	8.7
Primary & Fabricated Metal (331-332)	6.3	5.3
Machinery (333)	5.4	8.6
Computer, Electronic & Electrical Equipment (334-335)	3.6	8.2
Transportation Equipment (336)	2.1	2.5
Miscellaneous Manufacturing (316, 337-339)	5.7	6.1
Wholesale & Retail (400)	32.1	20.9
Other Services (500-900)	17.9	16.6

Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

assigned control group. In the present case, exporters that received TCS assistance comprise the "treated" group. To be ascertained is whether exporters that received treatment perform better than comparable exporters that did not receive treatment, after controlling for certain variables. Controlled variables include the following firm characteristics: number of years a firm was in business, number of employees as a measure of size, number of products, number of export markets, lagged value-added productivity and years of export experience.

The quality of comparisons and the estimation of the treatment effect depend on controlling for firm-level characteristics. Research on firm heterogeneity shows that successful exporters are often those with higher productivity, which in turn allows these exporters to bring down destination-specific sunk costs associated with accessing foreign markets. Similarly, the size of the firm, the amount of exporting experience, the number of export markets and the number of products are also found to be associ-

ated with export performance. Thus, controlling for these firm-level characteristics should ensure comparison of like exporters. Nevertheless, it is still possible there are unobservable firm characteristics influencing the success of exporting firms, which could lead to bias in the results.

The impact of TCS assistance is tested over three different time horizons. In the same year in which assistance is received, exporters that receive assistance are found to export **17.9 percent** more than comparable exporters who did not receive assistance. When the lagged effect of assistance is tested, the impact in the current year falls to **5.3 percent** and in the year following assistance it is **12.4 percent**, indicating that the impact of assistance increases with time. In a third test, the results show that exporters that received assistance more than once during the period examined had exports in subsequent years that were **25.6 percent** greater than non-clients

These results suggest that the current year impact of 17.9 percent likely captures more than the concurrent effect. For exporters that received the assistance continuously over the sample period, the estimated coefficient might capture both the concurrent and lagged effects. However, in the test of current and lagged effects, the impacts cannot be added together because not all firms are accessing service in all the years included in the data set.

The results show that the impact of the TCS on exporter performance is substantial. The results also indicate that the effect increases with time, rising in the year following service, and that once TCS assistance starts to influence export performance, the effect can continue to provide benefits as long as the exporter continues to export. Indeed, the long term impact of the TCS (26 percent) is higher than the immediate or following year effects. This may be because the specification applies only to continuing exporters, and it would reflect multiple TCS services if an exporter had received assistance multiple times.

Market and product effects

The results indicate that TCS assistance plays a strong role in helping firms to diversify into new markets and to introduce new products into export markets. An exporter that accessed TCS assistance exports on average to **35.7 percent more markets** than a comparable exporter that did not access TCS services. Similarly, an exporter with TCS assistance exports on average **15.5 percent more products** than a comparable exporter without assistance.

Robustness Checks

Three robustness checks are carried out (see box), all of which corroborate the finding that TCS has a positive impact on exporter performance. The first check seeks to control for unobservable firm characteristics that might be driving export performance. The second controls for the influence of "peer exporters" and the third adopts a completely different methodology (propensity score matching) to compare clients with non-clients.

We assess the impact of export promotion on Canadian exporter performance using the following equation:

$$E[y|\omega, x] = \gamma + \alpha\omega + x\beta + \omega(x - \psi)\delta$$

where γ is the variable that measures exporter performance (exports for a particular year), ω is the dummy variable indicating if treatment has been received, x represents the control variables and ψ is the sample means of x . The estimated coefficient α measures the effect of TCS on exporter performance.

The timing of the TCS impact is tested with three different specifications of the equation.

- 1.1 The concurrent effect of TCS on exports:** The treatment variable under this specification is a dummy variable that indicates if an exporter had received TCS assistance in the current year.
- 1.2 The lagged effect of TCS on exports:** The treatment variable under this specification is a dummy variable that indicates if an exporter received TCS assistance in the preceding year.
- 1.3 The lingering effect of TCS on the value of exports:** The treatment variable under this specification is a dummy variable that indicates if an

exporter received TCS assistance in any of the years preceding the current period, but not in the current period. This estimation only includes exporters that are active in the export market for more than one year over the sample period.

The equation is then modified to gain further insights into the impact of the TCS:

2.1, 2.2 The market/product diversification effect of TCS. In these two cases the treatment variable is a dummy variable that indicates if an exporter had received TCS assistance in the current year, but the dependent variable is the number of markets/products served by the exporter, rather than the value of total exports by that exporter.

Robustness checks:

3.1 The panel fixed effect approach.

This approach is used to control in part for unobservable firm characteristics. Unlike in the previous specifications where the data for the different years are pooled together, in this specification the data is organized in panel form. Only exporters who export consecutively at least for two years are included, reducing the sample size significantly compared to other regressions. The estimation result is expressed as the impact of the TCS on the growth rather than the level of exports (and is therefore not directly comparable to the results from the other specifications).

TABLE
Regression Results

No.	Specification	Estimated Coefficient for Treatment Variable (logarithm)		Export Gain (antilog equivalent)
		Current	Lagged or Lingering	
1.1	Concurrent Effect	0.165 ^a (0.027)		17.9%
1.2	Lagged Effect	0.052 (0.038)	0.117 ^a (0.029)	12.4%
1.3	Lingering Effect		0.228 ^a (0.018)	25.6%
2.1	Market Diversification	0.305 ^a (0.008)		35.7%
2.2	Product Diversification	0.144 ^a (0.013)		15.5%
3.1	Firm Fixed Effect	0.046 ^a (0.018)		4.9%
3.2	Peer Influences	0.079 ^b (0.03)	0.136 ^a (0.029)	14.6%

Note: (1) a and b represent significance levels of 1 percent and 5 percent, respectively. (2) The figures inside the brackets represent standard error.

3.2 The effect of TCS under peer influence. This specification examines whether the effect of TCS is reduced if we control for the influence of other exporters exporting to the same destination (peer exporters). The value of exports by peer exporters in the preceding period who export to the same destination as the exporter in the current year are included. The treatment variable is the same as the one used for the estimation of the lagged effect estimation. The results show that after controlling for peer influence, the effect TCS assistance does not disappear nor does it decline.

3.3 (not shown in table) The effect of TCS evaluated with non-parametric techniques. Propensity score matching using the kernel matching algorithm is applied to further validate the parametric estimation results. The treatment effect of TCS is positive and significant, which corroborates the findings based on the parametric estimations. The magnitude of the effect is much higher than those estimated using the parametric method, with TCS clients exporting **54 percent** more than comparable non-TCS clients.

Characteristics of firms that benefit the most from the TCS

The regression results provide insight into the types of firms that benefit the most from TCS assistance. These firms are typically “export-ready”, i.e. larger firms with more years of business experience, but with fewer years of exporting experience and less diversified markets and products lines.

Combining these findings with those regarding the types of firms that are *most likely* to seek TCS assistance, we can state that older and larger firms are both more likely to seek TCS assistance, and benefit more from that assistance. However, while TCS clients tend to have somewhat more export experience, the TCS benefit declines with increased years of export experience. Similarly, while TCS clients tend to export more products to more markets, the benefit of TCS assistance declines as the number of products and markets increases.

Caveats

Two cautionary notes should be taken into account in interpreting the results. First, firms that receive TCS assistance but that do not export are excluded from this analysis. In many cases, this is appropriate in that the service provided could be in support of commercial activities other than exports of merchandise and is therefore outside the scope of this study (e.g., export of services, or support for investment abroad). However, there may be cases where service was provided for exports of merchandise but no merchandise was exported by the client. These exporters were excluded from the data set available for this study, which could bias the results upwards. This could be addressed in a future study with an expanded data set.

Second, as noted at the outset, estimating the average treatment effect in this study involves comparing the performance of exporters who received treatment with the performance of comparable exporters who did not receive such treatment, while controlling for observable

firm-level characteristics. Nevertheless, it is still possible that there are unobservable firm characteristics influencing the success of exporting firms, leading to biased estimation results.

Cost Benefit Analysis

The aggregate value of exports by all TCS clients over the seven-year period of the study (2000-2006) was \$260 billion.⁵ Based on the estimate that TCS clients generate exports that are 17.9 percent higher than non-clients, the total value of the exports of these TCS clients would have been reduced by 17.9 percent to \$220.5 billion, had they not received assistance. The estimated benefit from TCS assistance is therefore \$39.5 billion.

Total government spending on the TCS over the period is estimated at \$1.4 billion.⁶ Dividing the benefit of \$39.5 billion by the cost of \$1.4 billion, yields the following result: on average **every \$1 the government spends on the TCS results in a \$27 increase in exports**. This must be considered approximate. Results will be underestimated in that the cost of TCS services are included for which the associated benefits are not included (i.e., clients engaged in the export of services and other commercial activities outside of merchandise exports). Overestimation will occur to the extent the 17.9 percent benefit includes the impact of services received in previous years.

3. Changing behaviour of Canadian exporters

Key Findings:

- **Exporters entering new markets make important contributions to Canada's export performance. Between 2000 and**

2006, new entrants accounted for all of the growth in exports.

- **New market entrants have been particularly important for growth in exports to Asia and Latin America. In the U.S. market, they have offset the decline in exports caused by exporters exiting that market.**
- **Not only is the diversification of Canada's export markets shown to be driven by new entrants, but it is the small and medium sized enterprises (SMEs) that are at the forefront of this diversification.**
- **SMEs have increased their share of the value of exports in all regions, and now account for nearly half of Canadian exports in the Asia-Pacific region.**

General profile of Canadian exporters

The number of Canadian exporters peaked in 2004 and has trended down since then (See Figure 5)⁷. As shown below, this decline in the number of exporters since 2004 is largely due to SME exporters departing the U.S. market. During the study period, Canadian exporters exported \$360 billion and employed 3.4 million people annually. Total employment by Canadian exporting firms accounted for a fourth of total Canadian employment during this period. Both export values and employment peaked in 2005 before dropping in 2006.

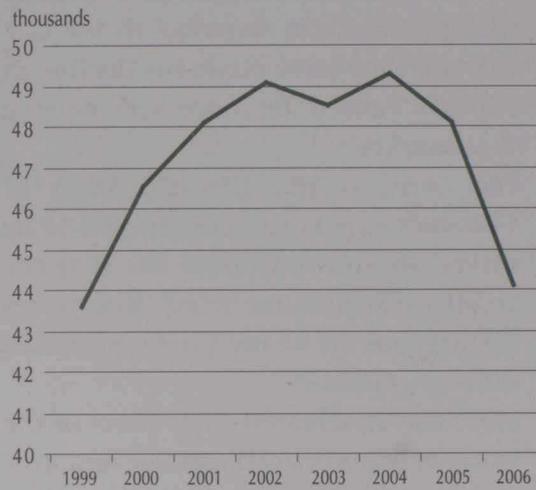
Between 1999 and 2006, a typical Canadian exporter had been, on average, in business for 8.8 years, employed 73 people, exported 4.6 products to 2.0 countries, and generated total export sales worth \$7.6 million.

5 It should be noted that this export value excludes TCS clients that were eliminated from the regression analysis due to missing data in the Business Register.

6 This amount includes the cost of maintaining TCS offices both abroad and headquarters. It does not include the cost of FDI promotion, which the study does not measure, or of the trade policy activities of DFAIT.

7 Statistics Canada's publication "A Profile of Canadian Exporters" <http://www.statcan.gc.ca/pub/65-506-x/65-506-x2008001-eng.pdf> excludes the firms with annual exports less than \$30,000. In this study, all exporters are included; therefore, the number of exporters reported in this paper is greater than that reported by Statistics Canada.

FIGURE 5
The Number of Canadian Exporters
(,000 Enterprises)

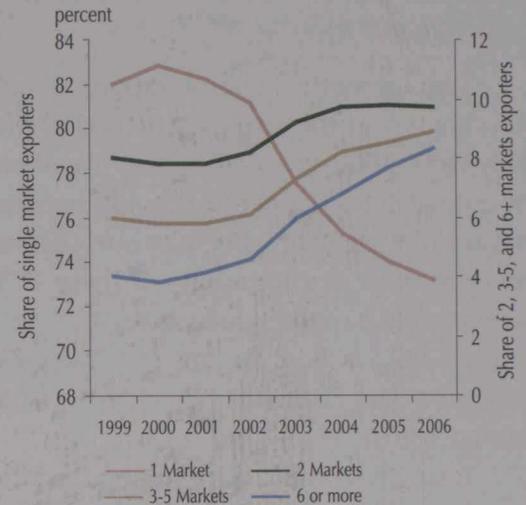


Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

Notably, the average number of markets served by each exporter increased from 1.7 in 1999 to 2.5 in 2006. In addition, the average number of years of experience of exporters doubled from 6 years in 1999 to almost 12 years in 2006, and the value of exports per exporter increased steadily from \$7.4 million in 1999 to \$8.6 million in 2006. However, the average number of products sold per firm did not increase over the period. The picture is thus one of a population of maturing firms gradually diversifying their export markets and increasing their export sales, but not their product palette.

The average 2.5 markets served by a typical Canadian exporter remains lower than the 3.3 markets served by a typical U.S. exporter (Bernard, Jensen and Schott, 2005). This is not surprising, given the large number of Canadian exporters who are single-market exporters to the U.S. market. However, as Canadian firms increasingly entered non-U.S. markets, the number of single-market exporters fell steadily. In 1999, the number of single-market exporters

FIGURE 6
Exporters by Number of Export
Markets (% of Total Exporters)



Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

accounted for 82 percent of the total Canadian exporter population, while in 2006 this share fell to 73 percent.

Similarly, there was a steady increase in the number of multi-country exporters. In 1999, only 14 percent of Canadian exporters shipped their products to between two and five destinations; in 2006 18.6 percent of Canadian exporters did so. Similarly, in 1999 only 4 percent of Canadian exporters exported to more than 6 destinations; in 2006, 8.3 percent of Canadian exporters did so. The latter group, exporting to the largest number of destinations, grew the fastest (See Figure 6).

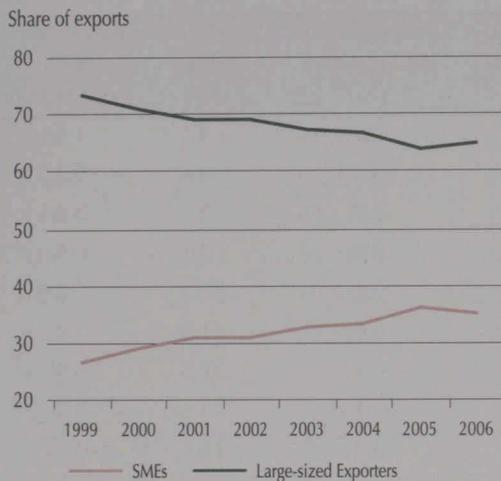
Trends by Size of Exporter

The share of SMEs in the Canadian exporter population remained stable at 95 percent over the period, but their contribution to total Canadian exports increased to 35 percent in 2006 from slightly more than 25 percent in 1999 (See Figure 7).

Between 1999 and 2006, many SME single-market exporters expanded into non-U.S. markets to become multi-market exporters.

FIGURE 7

Share of Exports by Size (%)



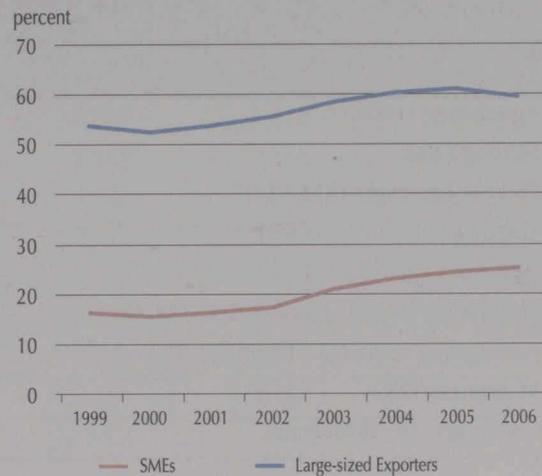
Source: Statistics Canada Exporter and Business Register/Authors' calculations.

The share of multi-market exporters in the total SME exporter group rose from 16 percent in 1999 to 25 percent in 2006, an increase of 9 percentage points. By comparison, the share of multi-market exporters among larger-sized firms only increased by 5 percentage points over the same period, from 54 percent to 59 percent (See Figure 8). Thus, the share of multi-market exporters rose more quickly within the SME population than among large-sized exporters.

It is noteworthy that the total number of multi-market SME exporters rose continuously until 2005 whereas the number of single-market SMEs (principally exporting to the U.S. market) first surged in the early 2000s and then fell back sharply as the Canadian dollar appreciated relative to the U.S. dollar post-2002. Indeed, the rate of expansion of multi-market SMEs accelerated in 2003 and 2004, the first two years that the Canadian dollar appreciated, coinciding with a decline in the single-market exporter group.

FIGURE 8

Share of Multi-Market Exporters in Total Exports



Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

Sectoral Profile

The sectoral profile of the exporter population was relatively stable over the study period. Table 2 lists exporters by sector in 2006. Manufacturing plants made up about 42 percent of the total exporter population, but accounted for a substantially greater share of total Canadian exports (62.5 percent). This was largely due to the highly concentrated transportation equipment sector that constituted only 2.3 percent of the total Canadian exporter population but generated 20 percent of total export sales. Primary industries (e.g. agriculture and mining) accounted for about 10 percent of exports and a slightly smaller share of exporters. Tertiary industries (wholesale and retail distribution and the services sector) accounted for a large share of total exporters, but contributed a much lower proportion of total export values.

Within manufacturing, resource-based sectors (wood and paper products, petroleum, chemical and plastics, primary and fabricated metal) accounted for 18 percent

TABLE 2

Sector Profile of Canadian Exporters by North American Industry System (NAICS) in 2006

Sector (NAICS)	Number of Exporters	Proportion of All Exporters (%)	Value of Exports (\$B)	Proportion of All Exports (%)
Agriculture (100)	2,021	4.5	4.1	1.1
Mining (200)	1,729	3.9	34.8	9.2
Food & Beverages (311-312)	1,233	2.8	12.2	3.2
Textile & Clothing (313-315)	1,479	3.3	3.1	0.8
Wood & Paper (321-323)	2,283	5.1	29.3	7.7
Petroleum, Chemical & Plastics (324-327)	2,941	6.6	41.9	11.0
Primary & Fabricated Metal (331-332)	2,985	6.7	37.5	9.9
Machinery (333)	2,726	6.1	13.5	3.5
Computer, Electronics & Electrical Equip. (334-335)	1,754	3.9	14.7	3.9
Transportation Equip. (336)	1,016	2.3	78.3	20.6
Miscellaneous Manufacturing (316, 337-339)	2,493	5.6	7.4	1.9
Wholesale & Retail (400)	13,880	31.0	63.5	16.7
Other Services (500-900)	8,245	18.4	40.0	10.5

Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

of total Canadian exporters and represented over 28 percent of total Canadian export values. By contrast, the textiles and apparel and miscellaneous manufacturing sectors, are dominated by a large number of SMEs that generate a relatively small share of total exports.

Market Profile

The most remarkable feature of Canadian exporter dynamics over the period of the study was the gradual shift away from the U.S. market towards markets in Europe, Asia and Latin America. As shown in Table 3, between 2001 and 2006, the number of Canadian firms that exported to the U.S. market, fell by 15 percent⁸, while the number exporting to Asia, Europe, and Latin America increased sharply, with the biggest increase to Latin America (Figure 9).

SME exporters led the migration into new export markets both in terms of number of exporters and value of exports. The increase in export value generated by SME exporters is especially notable in the Asian markets. In 1999, SME exporters made up 35 percent of total export sales to Asia; in 2006, this share reached 47 percent—almost as much as the contribution by large-sized exporters (See Figure 10).

Direct trade versus through intermediaries

The mechanisms which support market diversification depend on a number of factors, including distance to market, significance of trade costs and size and productivity of the exporting firm. When trade costs (e.g., establishing own distribution networks) are high and potential markets are distant, exporters (particularly SMEs) are

8 Note that exporters exiting the U.S. market might continue to export to other markets, e.g., faster-growing emerging markets.

TABLE 3

Canadian Exporters by Destination

Year	United States	Europe	Asia Pacific	Latin America	Other
Number					
1999	38,862	6,371	4,502	2,675	4,383
2000	41,578	6,451	4,731	2,675	4,416
2001	42,876	6,973	5,166	2,888	4,926
2002	43,111	7,638	5,880	3,118	5,647
2003	41,219	9,092	6,798	3,784	7,152
2004	40,553	10,169	7,853	4,508	8,434
2005	39,519	10,253	8,126	4,903	9,038
2006	36,276	9,552	7,784	4,670	8,548
Change 2001-06	-6,600	2,579	2,618	1,782	3,622
% Change 2001-06	-15.4	37	50.7	61.7	73.5

more likely to use intermediaries such as wholesalers and retailers to facilitate exporting. As such, the share of exports handled by wholesalers and retailers increases with the difficulty faced by exporters in accessing destination markets. As illustrated in Table 4, 70 percent of SME export sales to Asia and Latin America were by wholesalers and

FIGURE 9

Growth in Number of Exporters, % change, 2001-06



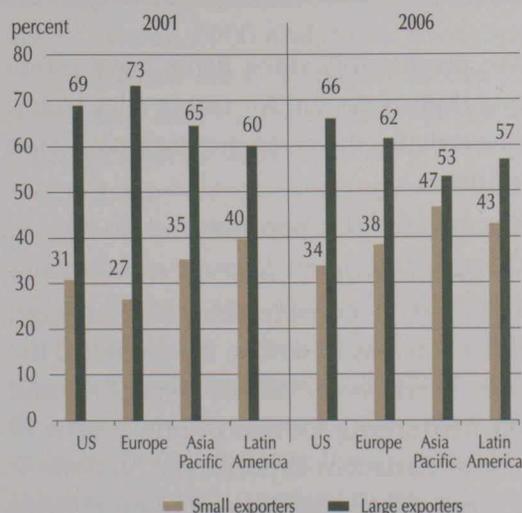
Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

retailers in 2001. In more mature markets such as the United States and Europe, the share of SME exports via wholesale and retail networks was about 50 percent.

Of particular note is the decline of the importance of intermediaries in SME export sales to Asia and Latin America over the study period. This share dropped from 70 percent in 2001 to around 50 percent in

FIGURE 10

Share of Value of Exports by Size of Firm (%)



Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

TABLE 4
Share of Export Sales by Sector (%)

	United States		Asia	
	SME	Large	SME	Large
2001				
Agricultural & Commodities	8.5	6.7	13.1	6.6
Food & Beverages	5.1	4.9	4.7	5.5
Wood, Paper & Chemical	15.5	20.8	5.0	27.3
Other Manufacturing	20.8	55.4	7.0	21.7
Wholesale & Retail	49.6	12.2	70.0	39.0
2006				
Agricultural & Commodities	11.4	7.4	29.1	12.0
Food & Beverages	3.4	4.4	3.0	6.2
Wood & Paper & Chemical	14.1	22.9	4.1	22.9
Other Manufacturing	19.5	52.2	10.9	27.5
Wholesale & Retail	51.0	13.1	52.1	31.3
	Europe		Latin America	
	SME	Large	SME	Large
2001				
Agricultural & Commodities	12.7	12.6	6.9	3.8
Food & Beverages	5.6	2.4	5.2	5.3
Wood, Paper & Chemical	9.2	17.3	5.1	30.4
Other Manufacturing	25.3	56.6	11.7	33.4
Wholesale & Retail	46.8	9.8	70.8	27.1
2006				
Agricultural & Commodities	22.3	18.6	7.6	5.2
Food & Beverages	4.2	2.3	3.6	6.5
Wood & Paper & Chemical	6.6	13.7	8.3	28.1
Other Manufacturing	37.8	52.1	17.4	32.2
Wholesale & Retail	28.5	13.2	57.7	27.9

Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

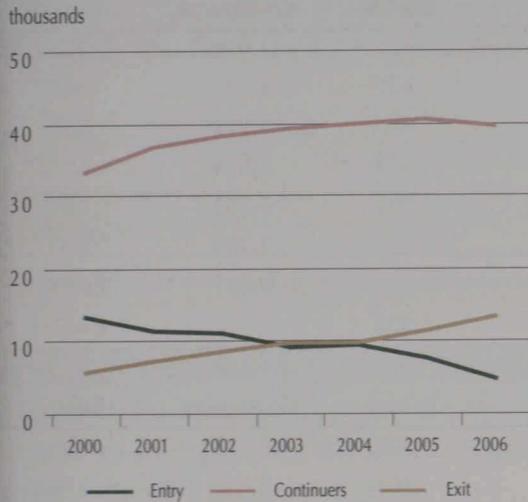
2006; presumably once firms have established their potential for direct sales in foreign markets, the need for intermediaries diminishes.

Entry and Exit Dynamics

Turnover or "churn" in the exporter population is considerable. On average, about 9,500 new Canadian firms entered the export market every year between 2000 and 2006, accounting for almost one quarter of the total Canadian exporter population. At the same time, a similar number of firms exited the export market (See Figure 11).

At the beginning of the study period, the number of exporters entering the export market exceeded those departing markets by a wide margin; however, by the end of the period, this situation had reversed. The dramatic decrease in the number of new entrants combined with the sharp increase in the number of exiting firms resulted in a net decrease in the number of exporters by the end of the period. As noted previously, the net decrease in number of Canadian exporters was a phenomenon exclusive to the U.S. market. Canadian exporters continued to enter non-U.S. markets.

FIGURE 11
Number of Entries, Continuers and Exiters (,000), 2000-06



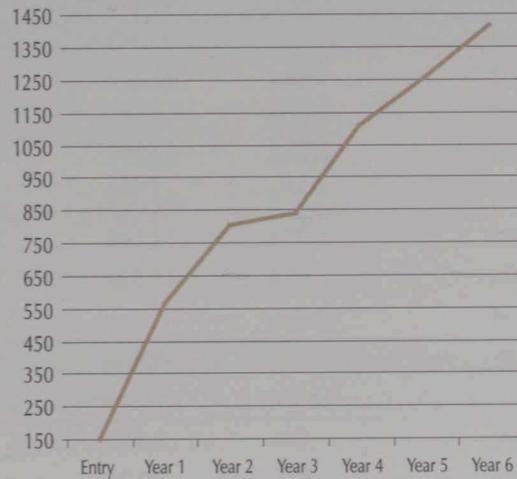
Source: Exporter and Business Register/Authors' calculations

The impact of this exporter churn on the annual value of exports was modest since, on average, continuing exporters accounted for 99 percent of the total value of exports. Nevertheless, as shown below, new entrants have a considerable impact on the value of exports over the longer term.

New exporters often start out with one export destination and generate very small export sales initially. Over 90 percent of all new exporters in Canada started off exporting to one destination, in most cases (for 85 percent of these new exporters) the United States was their first destination. In 2000, the value of exports generated by all new entrants summed to \$1.98 billion, which is equivalent to 0.6 percent of total exports for the year. That share shrank to only 0.4 percent in 2006, reflecting the declining number of new entrants.

New trading relationships are much more fragile and prone to failure than those that are established. About 50 percent of exporters who started in 2000 were no

FIGURE 12
The Average Value of Exports per Firm after Initial Entry (\$000)



Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

longer exporting after two years, and after six years, only a quarter of new exporters were still exporting.

However, once the new entrants established themselves in the export market, their export revenues increased significantly (See Figure 12).

Market diversification of Canadian exporters was driven by the different entry and exit dynamics in the four regional markets. Between 2000 and 2006, there was a net exit from the U.S. market as the total number of new entrants (49,336) was less than the total number of exiters (51,091). By contrast, new entrants outnumbered exiters in each of the other major regional markets. The number of net entries was 792 for Asia, 821 for Europe, and 345 for Latin America.

While the number of continuing exporters to the U.S. market remained stable, this was not the case in the other three markets. Net increases in the number of continuing exporters were significant in Asia, Europe and Latin America. This indicates that new entrants in these latter three markets

TABLE 5
Entries, Exits, and Continuers by Region

Year	United States			Asia Pacific		
	Entries	Continuers	Exits	Entries	Continuers	Exits
2000	11,129	30,449	4,668	715	4,016	327
2001	9,483	33,393	6,077	639	4,527	366
2002	7,608	35,503	7,268	866	5,014	523
2003	6,647	34,572	8,011	924	5,874	657
2004	6,174	34,379	7,788	1,091	6,762	745
2005	5,371	34,148	8,375	821	7,305	910
2006	2,924	33,352	8,904	503	7,281	1,239
Total	49,336		51,091	5,559		4,767

Year	Europe			Latin America		
	Entries	Continuers	Exits	Entries	Continuers	Exits
2000	966	5,485	427	318	2,357	162
2001	870	6,103	553	263	2,625	174
2002	1,136	6,502	650	340	2,778	233
2003	1,281	7,811	782	403	3,381	256
2004	1,417	8,752	922	513	3,995	285
2005	775	9,478	1,298	424	4,479	447
2006	598	8,954	1,590	236	4,434	595
Total	7,043		6,222	2,497		2,152

Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations

were able to consolidate their initial footholds in their new markets. This outcome is significant given the importance of continuing exporters in generating export sales.

Export growth can be decomposed into changes in the value of exports by established exporters (i.e., the intensive margin) and changes in the set of exporting firms (the extensive margin)⁹. Comparing the cumulative contribution of entries and continuers to total export growth between 2000 and 2006 yields the finding that the diversification of Canadian exports into non-U.S. markets has been mainly driven by changes at the extensive margin of trade. While con-

tinuing exporters explain a large part of the total value of exports, it was new entrants that accounted for most of the growth.

Table 6 shows the notable contribution of net entries to export growth. Total exports grew by 2.2 percent¹⁰ between 2000 and 2006. Continuing exporters (i.e., those that were exporters in both 2000 and 2006) reduced overall export growth by 1.4 percentage points. By contrast, new entrants contributed 9.4 percentage points to growth. Meanwhile, exiters subtracted 5.8 percentage points from export growth. Thus, the net contribution by new entrants to total export growth over the period was almost 4 percentage points. Analysis of the entry and exit

⁹ See Chen and Yu (2010).

¹⁰ Statistics Canada's publication "A Profile of Canadian Exporters" <http://www.statcan.gc.ca/pub/65-506-x/65-506-x2008001-eng.pdf> includes exports by all exporters including those who are not matched to the Business Register, while the data reported in this feature article include firms matched to the Business Register only. Therefore, the growth rates presented here will differ from those based on the published data.

TABLE 6

Growth Decomposition by Market (%)

2000-06	Export Growth	Continuing Exporters	Contribution of:		
			Entrants	Exits	Net Entrants
Total	2.2	-1.4	9.4	-5.8	3.6
U.S.	-3.5	-5.6	7.6	-5.5	2.1
Asia	28.7	14.7	30.6	-16.7	13.9
Europe	33.5	21.9	24.4	-12.9	11.5
Latin America	23.2	5.4	33.1	-15.2	17.9

Source: Statistics Canada's Exporter and Business Register/Authors' calculations.

dynamics taking place during the period confirms that the extensive margin was far more important in explaining the overall export growth than the intensive margin.

Table 6 also reports the decomposition of Canadian export growth by region. Total Canadian exports to the U.S. market declined by 3.5 percent between 2000 and 2006. This reflected the fact that the positive contribution of new entrants of 7.6 percentage points was more than offset by the negative contribution of continuing exporters of 5.6 percentage points, together with the negative contribution of 5.5 percentage points from exiters. The decline in export sales by continuing exporters highlights the deterioration of the trading environment for Canadian firms in the U.S. market, which induced many exporting firms to exit the U.S. market, particularly those that were less competitive. That said, without the large contribution of new entrants offsetting the negative effects of these departures and continuers, the decline in export sales would have been significantly greater. This underscores the vital importance of continuing export promotion to encourage new entrants: countries that depend on their existing export bases will suffer a steady erosion of their export performance.

In Asia, total Canadian export growth was high, up 28.7 percent from 2000 to 2006. Of this, 14.7 percentage points can be accounted for by the expansion of existing trading relationships (i.e., growth at the intensive margin). New entrants contributed an even greater 30.6 percentage points, while exiters subtracted 16.7 percentage points, resulting in a contribution from net entry of 13.9 percentage points.

Total export growth to Latin America reached 23.2 percent during the study period. Growth at the intensive margin contributed 5.4 percentage points while gross entries contributed significantly more (33.1 percentage points). The contribution of net entries was 17.9 percentage points. Clearly, with respect to Canada's total export growth to Latin America, the extensive margin contributed much more significantly to growth than the intensive margin.

Europe accounted for the highest export growth among all of Canada's destination regions, increasing by 33.5 percent. Of this, 21.9 percentage points can be accounted for by export sales of continuing exporters. This result is consistent with the findings in the previous section that Europe recorded the greatest growth in the number of continuing exporters among all regions. The gross contribution of new entrants amounted to 24.4 percentage points; this

was partially offset by the negative contribution of exiters of 12.9 percentage points, resulting in a contribution from net entries of 11.5 percentage points.

5. Conclusion

The recent availability of export data at the firm level permits closer analysis of Canadian export performance than is possible with aggregated data. Linking these data with data from TCS client management database made feasible this first-ever econometric assessment of the impact of the Trade Commissioner Service (TCS) on Canadian exporter performance.

The estimation results show that TCS assistance has a consistently positive effect on the value of Canadian exports. Exporters that received assistance export almost 18 percent more on average than comparable exporters that did not receive such assistance. This finding is robust across a range of specifications and alternative methodologies. Furthermore, cost-benefit analysis suggests that every dollar spent on the TCS yields \$27 in export sales. The assessment also finds that the TCS helps its clients export 15 percent more products to 36 percent more markets.

While the analysis shows that the typical Canadian firm has much to gain from TCS assistance, it also shows that some types of firms benefit more than others. Those that benefit more include firms that have been in business longer and are larger, which indicates that they are "export ready." These firms are also characterized by lower productivity, less export experience, and are less diversified in their products and markets, all indicators suggesting a greater need for assistance.

The firm-level data can also be used to analyze the dynamics underlying the diversification of Canada's exports away from the U.S. market. The average number of export destinations served per firm increased from

1.7 markets in 1999 to 2.5 markets in 2006, and the proportion of multi-market exporters in the total Canadian exporter population increased from 18 percent to almost 27 percent over the same period. The diversification was led by SME exporters, particularly towards Asia where SMEs now account for almost half of the value of exports to that region.

By tracking cohorts of market entrants, it is possible to identify the high attrition rate of firms that enter into export markets. Only a quarter of the 13,000 new entrants in 2000 were still exporting in 2006. However, these survivors had increased their export sales more than nine-fold from an average of about \$150,000 to over \$1.4 million.

Reflecting the rapid increase in export sales for firms that are able to establish themselves in export markets, new entrants play a significant role over time in driving the growth of Canadian exports, particularly in emerging markets, even after subtracting the negative impact of firms that exited markets. In Asia, net new entrants accounted for half of the growth in exports over the study period. In Latin America, new entrants accounted for almost 80 percent of export growth.

New entrants also played an important role in limiting the decline in Canadian export performance in the key U.S. market. Had it not been for the contribution of new entrants, exports to the U.S. between 2000 and 2006 would have declined by over 10 percent, rather than less than 4 percent as was actually the case.

Together, these findings with respect to the impact of new entrants on export growth underscore the vital importance of continuing export promotion aimed at helping new exporters overcome entry barriers, even in established markets. The analysis presented in this special feature demon-

strates that the TCS is highly effective at helping exporters overcome barriers to market entry and diversify their markets.

References:

- Alvarez, Roberto E. and Gustavo T. Crespi. 2000. "Exporter Performance and Promotion Instruments: Chilean Empirical Evidence," *Estudios de Economía* 27(2): 225-241.
- Baldwin, John R. And Wulong Gu. 2003. "Participation in export markets and productivity performance in Canadian manufacturing," *Economic analysis research paper series*, Statistics Canada Catalogue no. 11F0027MIE — No. 011.
- Bernard, Andrew B., J Bradford Jensen and Peter K. Schott. 2005. "Importers, Exporters and Multinationals: A Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods," *Discussion Paper CES 05-20*, Bureau of the Census, Center for Economic Studies, Washington, DC.
- Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding, and Peter K. Schott. 2007. "Firms in International Trade," *NBER Working Paper No. 13054*.
- Chen, Shenjie and Emily Yu "Exporter Dynamics in Canada: Market Diversification in a Changing International Economic Environment" in Dan Ciuriak (ed.), *Trade Policy Research 2010* Ottawa: Foreign Affairs and International Trade Canada.
- Copeland, Brian R. 2008. "Is There a Case for Trade and Investment Promotion Policy?" in Dan Ciuriak (ed.), *Trade Policy Research 2007*. Ottawa: Foreign Affairs and International Trade Canada: 1-64.
- Eaton, Jonathan, Samuel Kortum and Francis Kramarz. 2004. "Dissecting Trade: Firms, Industries, and Export Destinations," *Research Department Staff Report 332*, Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Eaton, Jonathan, Marcela Eslava, Maurice Kugler and James Tybout. 2007. "Export Dynamics in Colombia: Firm-Level Evidence," *NBER Working Paper No. 13531*.
- Girma, Sourafel, Yundan Gong, Holger Görg, and Zhihong Yu. 2007. "Can Production Subsidies Foster Export Activity? Evidence from Chinese Firm Level Data," *CEPR Discussion Paper No. 6052*.
- Imbens, Guido W. 2004. "Nonparametric estimation of average treatment effects under exogeneity: A review," *Review of Economics and Statistics*, 86(1), February: 4-29.
- Lawless, Martina, 2009. "Firm Export Dynamics and the Geography of Trade," *Journal of International Economics* 77(2): 245-254.
- Lederman, Daniel, Marcelo Olarreaga and Lucy Payton. 2010. "Export Promotion Agencies: Do they work?" *Journal of Development Economics* 91(2), March: 257-265.
- Van Biesebroeck, Johannes, Emily Yu and Shenjie Chen "The Impact of Trade Promotion Services on Canadian Exporter Performance" in Dan Ciuriak (ed.), *Trade Policy Research 2010* Ottawa: Foreign Affairs and International Trade Canada
- Volpe Martincus, Christian and Jerónimo Carballo. 2008. "Is Export Promotion Effective in Developing Countries? Firm-Level Evidence on the Intensive and the Extensive Margins of Exports," *Journal of International Economics* 76(1), September: 89-106.
- Volpe Martincus, Christian, Jerónimo Carballo and Pablo Garcia. 2010. "Firm Size and the Impact of Export Promotion Programs," in Dan Ciuriak (ed.) *Trade Policy Research 2010*. Ottawa: Department of Foreign Affairs and International Trade.
- Wagner, Joachim. 2007. "Why More West than East German Firms Export," *IZA Working Paper No. 2656*, Institute for the Study of Labour, Bonn, Germany.
- Wooldridge, Jeffrey M. 2002. *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge MA: MIT Press.

