Affaires étrangères et Commerce international Canada

Foreign Affairs and International Trade Canada

Canada

Le Commerce international du Canada

Le point sur le commerce et l'investissement - 2012

Avec un supplément spécial :

Le commerce international et ses avantages pour le Canada

DOCS
CA1 EA530 T77 EXF
2012

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

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E
3 5036 01029524 7

Le commerce international du Canada

Le point sur le commerce et l'investissement – 2012

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

FEB 14 2013

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

Cette publication est disponible en ligne à : www.international/gc/ca/economist-economiste/performance

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Le commerce international du Canada – 2012 a été produit sous la direction de Mykyta Vesselovsky, du Bureau de l'économiste en chef du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Le rapport a été rédigé par Mykyta Vesselovsky avec la collaboration de Crystal Arnburg (La diversification des exportations canadiennes de marchandises de 2002 à 2011 et Toujours en tête : le commerce canado-américain, premier en importance au monde), de Celine Bak (Profil des entreprises de technologies propres au Canada – centrées sur leurs créneaux), de Rick Cameron (Commerce, production et emploi au Canada), de Raphaëlle Gauvin-Coulombe (Prix divergents du pétrole brut en Amérique du Nord – Les implications pour la balance commerciale du Canada) et de Motria Savaryn (Filiales canadiennes à l'étranger). Nancy Blanchet, Maureen Francoeur, Motria Savaryn et Raphaëlle Gauvin-Coulombe ont fourni une assistance technique. Le Supplément spécial a été rédigé par Rick Cameron avec la collaboration de David Boileau, Shenjie Chen, Bjorn Johannson, Motria Savaryn, Aaron Sydor et Mykyta Vesselovsky. André Downs, économiste en chef, Bureau de l'économiste en chef, a soumis des commentaires sur les ébauches des textes.

Vos commentaires sur le rapport de cette année seraient appréciés. Veuillez les transmettre à Mykyta Vesselovsky à : << Mykyta.Vesselovsky@international.gc.ca >>.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par le Ministre des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, 2012

Catalogue no. FR2-8/2012
ISSN 1914-9956

Table des matières

Figures

Tableaux

Supplément spécial

Acronymes

ALC	Amérique latine et Caraïbes
ALE	Accord de libre-échange
ALECEU	Accord de libre-échange Canada–États-Unis
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
BDC	Banque du Canada
BDP	Balance des paiements
CEI	Communauté des États indépendants
CNUCED	Conférence des Nations-Unies pour le commerce et le développement
CTCI	Classification type pour le commerce international
É.-U.	États-Unis
E/S	Entrée/Sortie
FMI	Fonds monétaire international
G-7	Groupe des Sept
IDCA	Investissement direct canadien à l'étranger
IED	Investissement
IPC	Indice des prix à la consommation
MAECI	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
MIEG	Modèle informatisé d'équilibre général
MOAF	Moyen-Orient et Afrique du Nord
NEI	Nouvelles économies industrielles
OCDE	Organisation de coopération et de développement économique
OMC	Organisation mondiale du commerce
PIB	Produit intérieur brut
RAM	Mémoire vive
RdM	Reste du monde
RU	Royaume-Uni
SH	Système harmonisé
UE	Union européenne

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

L'honorable Ed Fast,

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

Je suis heureux de vous présenter l'édition 2012 du rapport *Le point sur le commerce*. En plus de faire une évaluation générale du récent rendement du commerce extérieur canadien, il attire l'attention sur certains des faits saillants et des grandes tendances ayant marqué les échanges commerciaux et les investissements dans le monde la dernière année.

De nombreuses difficultés ont continué de freiner la reprise économique mondiale en 2011. Plusieurs années après le début de la récession, un grand nombre des économies dominantes sont toujours aux prises avec une faible croissance, un taux de chômage élevé et une crise des finances publiques. En tant que pays commerçant, le Canada a senti les effets de cette conjoncture, mais a tout de même réussi à s'en sortir généralement mieux que les autres économies industrialisées. De fait, entre juillet 2009 et juillet 2012, 735 500 emplois nets ont été créés au Canada, faisant de notre pays l'un des deux seuls du G-7, à avoir récupéré la totalité des emplois perdus pendant la récession mondiale. La situation budgétaire du Canada demeure la plus solide du G-7 et le gouvernement a l'intention de maintenir cette avance en mettant le cap sur le retour à l'équilibre budgétaire à moyen terme. De plus, tant le Fonds monétaire international que l'Organisation de coopération et de développement économiques prévoient que le Canada restera dans le peloton de tête des grandes économies mondiales cette année et l'année prochaine. Ce succès témoigne de la solidité des fondements économiques, budgétaires et financiers du Canada, de même que de l'impulsion énergique et opportune qu'a su donner son Plan d'action économique.

L'expansion économique mondiale demeurera incertaine et posera par conséquent des obstacles et des risques de taille pour le Canada, non sans ouvrir en parallèle des possibilités intéressantes. Aussi le Plan d'action économique de 2012 propose-t-il un programme exhaustif pour renforcer les atouts du Canada et s'attaquer à long terme aux importantes difficultés auxquelles se heurte notre économie. Avec sa politique de faible imposition, le gouvernement du Canada veillera à ce que le pays demeure une destination de choix pour les entreprises et les investisseurs en quête de réussite économique. En continuant d'articuler clairement ses efforts autour de la croissance économique, de la gestion des finances publiques et de la création d'emplois de qualité, le Canada assurera aux Canadiens un niveau de vie toujours meilleur, qui suscitera l'envie du monde entier.

Afin d'orienter le Canada sur la voie d'une prospérité durable, notre gouvernement met actuellement en œuvre le plan d'expansion des affaires le plus ambitieux de l'histoire du pays. Ce plan permettra d'établir de nouvelles et solides relations économiques et commerciales, en particulier avec les grandes économies à forte croissance. Depuis 2006, le Canada a conclu des accords de libre-échange avec 9 pays et des accords de promotion et de protection des investissements étrangers avec 11. D'autres accords commerciaux d'envergure sont en cours de négociation, notamment un accord avec l'Union européenne, le plus grand bloc commercial du monde, et d'autres avec des économies dominantes, comme le Japon et l'Inde. Le partenariat commercial le plus important du Canada — avec les États-Unis — est également renforcé, notamment par la mise en œuvre conjointe du Plan d'action sur la sécurité du périmètre et la compétitivité économique ainsi que du Plan d'action du Conseil Canada États-Unis de coopération en matière de réglementation, lesquels faciliteront les courants d'échanges et d'investissements à l'intérieur de l'économie nord-américaine intégrée. En juin 2012, le Canada s'est félicité de l'appui recueilli auprès de tous les membres du Partenariat transpacifique (PTP) pour lui permettre de prendre part aux négociations sur le PTP. L'accord du PTP accroîtra le commerce dans la région de l'Asie-Pacifique et augmentera les débouchés pour les Canadiens et les entreprises canadiennes.

Ouvrir les marchés aux exportateurs canadiens fait partie de la stratégie du gouvernement du Canada. En 2007, ce dernier a lancé la Stratégie commerciale mondiale pour répondre à l'évolution de l'économie mondiale et mettre le Canada sur la voie d'une prospérité durable. Depuis cinq ans, le Canada s'est ainsi fait le champion international du commerce ouvert, de la création d'emplois, de la croissance économique et de la prospérité pour les Canadiens. Le Plan d'action économique de 2012 propose de mettre à jour la Stratégie commerciale mondiale en tenant de vastes consultations avec des gens d'affaires du Canada, dont des représentants du milieu très important des petites et moyennes entreprises. La Stratégie actualisée fera le lien entre les objectifs du Canada en matière de commerce et d'investissement et certains marchés prioritaires en forte expansion, et donnera au Canada les moyens de se positionner avantageusement sur chacun de ces marchés.

Le point sur le commerce en 2012 montre que le commerce extérieur du Canada a connu une forte reprise, malgré le climat économique difficile. Le rapport témoigne de la vigueur et de la capacité d'adaptation des entreprises et des travailleurs canadiens ainsi que de la qualité des produits et des services qu'ils ont à offrir.

Notre gouvernement continuera de collaborer avec les entreprises, les investisseurs et tous les Canadiens pour que le Canada, avec son économie forte, adaptable et compétitive, reste une destination privilégiée pour son intérêt commercial stratégique.

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

Sommaire

En 2011, la reprise économique mondiale a dû affronter de nombreux défis. Après une forte remontée de la production et du commerce, en 2010, favorisée par la reconstitution des stocks, les mesures de stimulation des gouvernements et une politique monétaire souple, on s'attendait à un ralentissement de la croissance en 2011. Cependant, de nombreux chocs défavorables ont aggravé le ralentissement et assombri les perspectives pour 2012 dans plusieurs régions.

La crise qui sévit dans la zone euro a été le principal facteur d'incertitude dans l'économie mondiale en 2011. Les tensions budgétaires montantes et l'incertitude accrue quant à l'avenir de l'Union monétaire européenne ont provoqué une contraction de la production dans la zone euro au quatrième trimestre. Le foyer de la crise s'est déplacé de l'économie relativement modeste de la Grèce vers des acteurs plus importants sur l'échiquier mondial – l'Espagne et l'Italie. Alors que les marchés remettaient en question la viabilité de leur stratégie budgétaire, les rendements sur les titres souverains ont augmenté et les risques perçus associés à la détention des obligations souveraines de ces pays ont aussi augmenté. Cela a accentué le niveau de risque dans le système financier et mené à un resserrement des conditions de crédit, une baisse de la confiance et un niveau généralement plus élevé d'incertitude dans l'économie mondiale. Alors que plusieurs pays de la zone euro entraient en récession à la fin de 2011, les conséquences de la situation européenne se sont propagées en raison des liens financiers et commerciaux étroits qui existent entre cette région et le reste du monde.

De façon générale, les reprises qui font suite aux crises financières sont plus faibles et durent plus longtemps, et celle-ci ne fait pas exception à la règle. Les gouvernements de la plupart des pays avancés ont délaissé les mesures de stimulation pour s'engager sur la voie de la consolidation budgétaire, tandis que les particuliers et les entreprises aux prises avec des dettes ont poursuivi leur effort de désendettement. En conséquence, la demande privée et l'investissement des entreprises n'ont pas suffisamment rebondi, ce qui s'est traduit par une croissance lente. De nombreux gouvernements sont soumis à des pressions budgétaires et peuvent difficilement se permettre de lutter contre le chômage élevé qui sévit dans la plupart des pays développés.

L'année 2011 a également connu sa part de catastrophes naturelles et d'événements imprévus. Le grave tremblement de terre survenu dans l'Est du Japon a coupé court à la reprise dans ce pays, perturbant les chaînes d'approvisionnement dans le monde et pesant sérieusement sur l'économie mondiale au second trimestre. Les inondations survenues en Thaïlande au quatrième trimestre ont eu un effet similaire, ralentissant la croissance dans la région de l'Asie du Sud-Est. L'agitation civile en Afrique du Nord et la guerre civile en Libye ont perturbé de nombreuses activités économiques dans cette région et accru l'incertitude au sujet des prix pétroliers. Par ailleurs, les craintes d'une récession aux États-Unis ne se sont pas matérialisées et le pays a mieux fait que prévu vers la fin de l'année; cependant, l'impasse politique, qui menace la cote de crédit du pays, s'est prolongée, rendant d'autant plus difficile une gouvernance économique efficace.

Sur l'ensemble de l'année 2011, le PIB mondial a progressé de 3,9 p. 100, ce qui est inférieur au taux de 5,3 p. 100 enregistré en 2010. Le rythme de croissance observé dans les économies avancées a ralenti à 1,6 p. 100 en 2011, après avoir touché 3,2 p. 100 en 2010. En revanche, la croissance dans le monde en

développement est demeurée robuste en 2011, avec un gain de 6,2 p. 100, dans la foulée d'une progression de 7,5 p. 100 en 2010.

Parmi les économies développées, les économies nouvellement industrialisées d'Asie ont continué à dominer le palmarès de la croissance réelle, avec une hausse de 4,0 p. 100 en 2011, ce qui est néanmoins bien inférieur à la hausse de 8,5 p. 100 survenue en 2010. L'Allemagne est l'économie qui a crû le plus rapidement, soit à un taux de 3,1 p. 100. Bien que modeste par rapport à la tendance historique, la croissance de 1,7 p. 100 de l'économie américaine a été meilleure que prévue, alors que les dépenses de consommation et l'emploi ont amorcé une remontée. La croissance dans la zone euro a atteint 1,4 p. 100 en 2011, après avoir affiché un taux de 1,9 p. 100 en 2010; une partie de la région a toutefois glissé en récession en fin d'année. La France est la seule grande économie avancée a avoir crû plus rapidement en 2011 (1,7 p. 100) qu'en 2010 (1,4 p. 100). Le Japon, qui avait affiché d'une croissance de 4,4 p. 100 en 2010, est retombé en récession, son PIB réel se contractant de 0,7 p. 100.

Dans le monde en développement, les économies asiatiques ont connu la plus forte croissance. Les économies en développement d'Asie étaient en expansion de 7,8 p. 100 en 2011. La Chine venait en tête avec une progression de 9,2 p. 100, après un taux de croissance de 10,4 p. 100 en 2010. L'Inde a bénéficié d'une croissance de 7,2 p. 100 en 2011, après une expansion de 10,6 p. 100 en 2010. Les pays émergents d'Europe constituent la deuxième région ayant connu la croissance la plus rapide, soit 5,3 p. 100, suivi de l'Afrique subsaharienne, à 5,1 p. 100. L'Afrique du Sud, la plus grande économie de cette région, a vu sa croissance ralentir à 3,1 p. 100 en 2011. Les économies du Commonwealth des États indépendants ont progressé de 4,9 p. 100 en 2011, la Russie enregistrant un taux de croissance de 4,3 p. 100, le même qu'en 2010. La région de l'Amérique latine et des Caraïbes venait ensuite, avec un taux de croissance de 4,5 p. 100. Cependant, l'économie du Brésil n'a progressé que de 2,7 p. 100 en 2011, ce qui est nettement inférieur au taux de 7,5 p. 100 affiché en 2010. La région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, affligée par l'agitation populaire et les tensions internes, a enregistré la croissance la plus lente parmi les pays en développement, soit 3,5 p. 100.

Alors que se poursuivait la reprise économique et commerciale dans le monde – bien que de façon inégale –, l'activité économique réelle au Canada a progressé de 2,5 p. 100 en 2011, après un gain de 3,2 p. 100 l'année précédente. En 2011, la croissance a été principalement soutenue par des facteurs intérieurs : une solide demande privée, un système financier stable et une hausse de l'investissement des entreprises; la contraction du PIB réel survenue au deuxième trimestre reflétait principalement une baisse des exportations en réaction aux chocs externes. La croissance a ralenti à nouveau au dernier trimestre en raison de la résurgence de la crise dans la zone euro. Toutes les provinces et deux des trois territoires ont enregistré une croissance économique réelle en 2011. Toutes les grandes catégories de dépenses étaient en avance sur l'année, à l'exception du solde net des échanges commerciaux. L'inflation a progressé à un rythme de 2,9 p. 100 en 2011, ce qui est plus élevé que le taux de 1,8 p. 100 enregistré en 2010, mais lorsqu'on exclut les prix qui fluctuent le plus, le taux d'inflation de base n'a été que de 1,9 p. 100 en 2011. Le dollar canadien a fléchi légèrement par rapport au dollar américain entre le 1er janvier 2011 et le 31 décembre 2011, quoi que sa valeur moyenne au cours de l'année ait été d'environ 4 points de pourcentage plus élevée qu'en 2010. La situation de l'emploi s'est améliorée dans presque toutes les régions et près de 200 000 nouveaux emplois nets ont été créés durant l'année. Cependant, le taux de chômage ne s'est amélioré que de 0,1 point de pourcentage – passant de 7,6 p. 100 en décembre 2010 à 7,5 p. 100 en décembre 2011; par contre, la moyenne pour l'ensemble de l'année a reculé sensiblement, passant de 8,0 p. 100 en 2010 à 7,5 p. 100 en 2011.

L'expansion du volume des échanges mondiaux s'est poursuivi en 2011, mais à un rythme beaucoup plus lent qu'en 2010, puisque les niveaux d'avant la récession ont déjà été rattrapés. En termes réels, le commerce mondial a progressé de 5,0 p. 100 en 2011. En

termes nominaux, les valeurs du commerce étaient en hausse de 20 p. 100 en raison de la montée rapide des prix des ressources. La croissance réelle des exportations des économies développées a été plus forte que prévue, atteignant 4,7 p. 100 en 2011, alors que dans le monde en développement la hausse a été de 5,4 p. 100.

En dollars canadiens, les exportations de biens et services du Canada vers le monde ont progressé de 11,8 p. 100 en 2011. Les biens ont dominé la croissance, avec un taux de 13.0 p. 100, tandis que les services avançaient de 5,0 p. 100. Du côté des importations, les importations de biens et services étaient en hausse de 9,4 p. 100, la croissance des importations de biens atteignant 10,2 p. 100 tandis que celle des importations de services a été de 5,8 p. 100.

Au niveau sectoriel, les exportations étaient en expansion dans six des sept grands secteurs de biens. Les exportations de produits énergétiques ont dominé l'augmentation des exportations totales, suivies de près par les exportations de biens et de matériaux industriels. La hausse des volumes exportés de machines et de matériel a officiellement mis un terme à une contraction qui durait depuis trois ans. Du côté des importations, l'expansion a été dominée par les produits énergétiques, les biens et les matériaux industriels, ainsi que les machines et le matériel.

Tant les exportations que les importations de services ont atteint de nouveau sommets. Les exportations et les importations de services ont connu une expansion rapide en 2011, alors que la vigueur du dollar canadien au cours de l'année a maintenu une conjoncture favorable pour les Canadiens souhaitant prendre des vacances ou visiter des pays étrangers, ce qui a stimulé les importations de services de voyage. La croissance continue des exportations de services commerciaux a reconduit l'excédent enregistré par le Canada à ce poste pour une seconde année.

Les sorties d'investissement direct du Canada ont progressé de 13,8 p. 100 en 2011. Les flux financiers ont principalement pris la destination des États-Unis et de l'UE, au détriment des autres pays de l'OCDE et du reste du monde. Les entrées d'IED au Canada étaient en hausse des deux tiers, ce qui est principalement attribuable à une augmentation des entrées de fond en provenance de l'UE.

Le stock d'investissement direct du Canada à l'étranger a progressé de 7,0 p. 100 (44,6 milliards de dollars, à 684,5 milliards de dollars), principalement en raison des mouvements dans la valeur des monnaies. L'investissement a augmenté dans la plupart des secteurs où l'on retrouve traditionnellement l'investissement canadien à l'étranger – le secteur des finances et des assurances et celui de la fabrication. Le stock d'investissement étranger au Canada a augmenté plus lentement (gain de 22,4 milliards de dollars, à 607,5 milliards de dollars), la plus grande partie de l'augmentation étant survenue dans le secteur manufacturier. En conséquence, le solde net du Canada au chapitre de l'investissement a augmenté pour atteindre 77,0 milliards de dollars en 2011.

Représentant la somme de toutes ces composantes, le déficit du solde du compte courant du Canada a fléchi de 2,6 milliards de dollars en 2011, grâce à une amélioration significative de 10,4 milliards de dollars du solde des échanges de biens. Le déficit enregistré dans chacune des autres composantes du compte courant s'est creusé, mais cela n'a pas suffi à effacer la solide performance enregistrée dans le commerce des biens. Le déficit du commerce des services a augmenté de 1,9 milliard de dollars, celui des revenus de placements, de 4,6 milliards de dollars, et celui des transferts courants, de 1,3 milliard de dollars. Le Canada a donc inscrit un déficit dans son compte courant pour une troisième année d'affilée, mais celui-ci s'est néanmoins redressé, passant de 50,9 milliards de dollars en 2010 à 48,3 milliards de dollars en 2011.

Article spécial : Le commerce international et ses avantages pour le Canada

Pour le Canadien moyen, il serait très difficile d'imaginer un monde sans commerce international. Les échanges commerciaux enrichissent nos vies de si nombreuses façons et par un si grand nombre de canaux directs et indirects qu'il serait pratiquement

impossible d'en départager les effets ou de mesurer avec précision les avantages et les commodités qu'il apporte. À mesure que le commerce se libéralise, les producteurs ont accès à des marchés de plus en plus vastes, tandis que de nouveaux produits et une concurrence accrue font leur entrée sur les marchés intérieurs. La répartition des ressources qui en résulte, vers les entreprises les plus efficientes, contribue à hausser le bien-être économique de la société.

Certains des avantages que procurent les exportations aux Canadiens sont faciles à observer. Au niveau le plus élémentaire, elles nous permettent de vendre nos biens et services et de les échanger pour des biens et services étrangers. Elles aident aussi à soutenir l'emploi au Canada, directement dans les secteurs qui produisent les biens et les services et, indirectement, dans les activités de soutien des producteurs d'exportations canadiennes. En fait, un emploi sur cinq au Canada dépend directement ou indirectement de l'exportation.

Cependant, les exportations procurent aussi d'autres avantages qui ne sont pas immédiatement évidents. À titre d'exemple, les exportations engendrent un niveau de production plus élevé que celui qui est requis pour desservir le marché intérieur, permettant aux producteurs de profiter d'économies d'échelle et d'abaisser leurs coûts de production moyens, ce qui se traduit par des prix moins élevés pour les acheteurs. La concurrence sur les marchés d'exportation signifie aussi que les exportateurs sont à la recherche d'éléments d'efficience et doivent se montrer innovateurs dans tous les secteurs de leur entreprise. Plutôt que de tenter de fabriquer une multitude de produits, les entreprises ont tendance à se spécialiser et à se concentrer sur les produits ou les services pour lesquels elles possèdent un avantage, ce qui favorise la répartition internationale du travail et accroît le bien-être économique. Cela hausse aussi la productivité de l'entreprise et contribue à augmenter la prospérité de la nation. La productivité permet en outre aux entreprises de verser des salaires plus élevés. Les entreprises qui sont en mesure de relever les défis que présente le marché d'exportation voient leur volume de production augmenter et prennent de l'expansion. Au lendemain de la conclusion de l'ALE entre le Canada et les États-Unis, presque tous les secteurs manufacturiers au Canada se sont engagés dans une forme ou une autre de spécialisation, par exemple en réduisant leur gamme de produits ou en passant d'un modèle de production à plusieurs usines à un modèle axé sur une seule usine de grande taille. Les éléments d'efficience ainsi récoltés ont accru la productivité manufacturière du Canada de 13,8 p. 100 – un résultat remarquable dans le contexte commercial. De plus, les entreprises exportatrices versent à leurs employés une prime salariale qui ne peut être expliquée, même en tenant compte des différences qui existent avec les entreprises non exportatrices.

Le Canada est une économie de petite taille et il ne produit qu'une fraction des biens et services qu'il consomme; il doit donc importer le reste. Dans un monde où serait absent le commerce international, il ne serait pas réaliste de penser qu'un pays de la taille du Canada pourrait faire les investissements requis pour produire toute la gamme des produits et services dont il profite à l'heure actuelle. En d'autres termes, notre accès à une grande variété de machines, d'ordinateurs et de technologies de communications, ainsi qu'à des services de voyage et de divertissement, pour ne nommer que ceux-là, est le reflet de notre capacité de vendre sur les marchés internationaux des biens et services produits au Canada. L'ouverture au commerce permet d'augmenter la variété des produits mis à la disposition des Canadiens et de lancer de nouveaux produits canadiens sur les marchés extérieurs. Cela s'accompagne de nouveaux débouchés commerciaux et de nouvelles variétés, sur les marchés canadiens et étrangers. La libéralisation du commerce a aussi un impact sur les décisions des entreprises en matière de prix, en abaissant les marges bénéficiaires, ce qui contribue à réduire l'inflation au pays tout en laissant plus d'argent dans les poches des consommateurs canadiens.

La performance de l'économie mondiale[1]

Aperçu et perspectives globales

En 2011, soit trois ans après le début de la Grande Récession – la première d'envergure véritablement mondiale – une reprise soutenue permettant d'effacer les pertes subies n'est pas encore fermement engagée. La croissance a redémarré en 2009 et la reconstitution des stocks est venue donner une impulsion supplémentaire au début de 2010. Mais les événements défavorables des dernières années ont constamment retardé et freiné le progrès de la reprise économique tant dans le monde développé que dans le monde en développement. Certains de ces événements étaient imprévisibles, comme les catastrophes naturelles, tandis que d'autres découlent de profils d'activité antérieurs à la récession qui ne sont pas viables dans le contexte actuel, et que d'autres encore ont été causés par les mêmes forces qui ont causé la récession et auxquelles nous n'avons pas encore trouvé de solutions appropriées. Si elle est techniquement terminée, la Grande Récession de 2008-2009 se manifeste encore par un chômage élevé, un climat d'investissement incertain parmi les entreprises, la fragilité de la confiance des consommateurs et des mesures d'austérité budgétaire continues.

Après un rebond cyclique de la production industrielle et du commerce dans le monde en 2010, on s'attendait déjà à ce que l'activité économique ralentisse en 2011. Cependant, lorsque les mesures de relance économique mises en place par les gouvernements dans les pays développés ont pris fin et qu'un contexte politique favorable à d'autres mesures de stimulation ne s'est pas matérialisé, la demande privée n'a pas pris la relève tel qu'attendu. Tout au long de 2011, les problèmes liés à l'endettement souverain dans la zone euro ont persisté face aux demi-mesures adoptées. L'impasse économique aux États-Unis, qui s'est manifestée lors de la crise du plafond de l'endettement, a inquiété les investisseurs au point où la cote de crédit triple A des États-Unis a été abaissée. Dans l'intervalle, les désordres civils qui ont sévi dans plusieurs pays d'Afrique du Nord ont accru l'incertitude dans le monde, tandis que la guerre civile en Libye a perturbé les cours pétroliers. En outre, les catastrophes naturelles et leurs séquelles qui ont frappé le Japon ont perturbé les réseaux des chaînes de valeur mondiales en Asie du Sud-Est et, jusqu'à un certain point, ailleurs dans le monde. L'impact de ces événements s'est principalement fait sentir au deuxième et au quatrième trimestre et, en conséquence, la croissance mondiale a évolué en dents de scie tout au long de l'année. Les catastrophes survenues au Japon et la guerre civile en Libye se sont répercutées fortement sur la production au deuxième trimestre, tandis que les perspectives de la zone euro se sont assombries en fin d'année, réduisant la croissance économique au quatrième trimestre. La Thaïlande a par ailleurs été aux prises avec des inondations dévastatrices au cours du dernier trimestre.

La croissance du PIB réel mondial a ralenti, passant de 5,3 p. 100 en 2010 à 3,9 p. 100 en 2011, et elle devrait encore décélérer pour s'établir à 3,5 p. 100 en 2012. Le rebond a été plus marqué que lors de plusieurs récessions antérieures; on peut

1 Les statistiques, les estimations et les projections présentées dans ce chapitre proviennent de Perspectives de l'économie mondiale, Fonds monétaire international, avril 2012, auxquelles s'ajoutent des statistiques du U.S. Bureau of Economic Analysis, de Statistique Canada, 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 2012.

TABLEAU 1-1
Croissance du PIB réel (%) dans certaines économies
(2008-2011 et prévisions pour 2012-2013)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Monde	**2,8**	**-0,6**	**5,3**	**3,9**	**3,5**	**4,1**
Économies avancées	**0,0**	**-3,6**	**3,2**	**1,6**	**1,4**	**2,0**
Canada	0,7	-2,8	3,2	2,5	2,1	2,2
États-Unis	-0,3	-3,5	3,0	1,7	2,1	2,4
Royaume-Uni	-1,1	-4,4	2,1	0,7	0,8	2,0
Japon	-1,0	-5,5	4,4	-0,7	2,0	1,7
Zone euro	**0,4**	**-4,3**	**1,9**	**1,4**	**-0,3**	**0,9**
dont la France	-0,2	-2,6	1,4	1,7	0,5	1,0
dont l'Allemagne	0,8	-5,1	3,6	3,1	0,6	1,5
dont l'Italie	-1,2	-5,5	1,8	0,4	-1,9	-0,3
NEI	**1,8**	**-0,7**	**8,5**	**4,0**	**3,4**	**4,2**
Hong Kong	2,3	-2,6	7,0	5,0	2,6	4,2
Corée du Sud	2,3	0,3	6,3	3,6	3,5	4,0
Singapour	1,7	-1,0	14,8	4,9	2,7	3,9
Taïwan	0,7	-1,8	10,7	4,0	3,6	4,7
Économies en développement	**6,0**	**2,8**	**7,5**	**6,2**	**5,7**	**6,0**
Asie en développement	7,8	7,1	9,7	7,8	7,3	7,9
dont la chine	9,6	9,2	10,4	9,2	8,2	8,8
dont l'Inde	6,2	6,6	10,6	7,2	6,9	7,3
dont l'ANASE-5	4,8	1,7	7,0	4,5	5,4	6,2
Indonésie	6,0	4,6	6,2	6,5	6,1	6,6
Malaisie	4,8	-1,6	7,2	5,1	4,4	4,7
Philippines	4,2	1,1	7,6	3,7	4,2	4,7
Thaïlande	2,6	-2,3	7,8	0,1	5,5	7,5
Vietnam	6,3	5,3	6,8	5,9	5,6	6,3
CEI	**5,4**	**-6,4**	**4,8**	**4,9**	**4,2**	**4,1**
dont la Russie	5,2	-7,8	4,3	4,3	4,0	3,9
Pays émergents d'Europe	**3,2**	**-3,6**	**4,5**	**5,3**	**1,9**	**2,9**
Amérique latine et Caraïbes	**4,2**	**-1,6**	**6,2**	**4,5**	**3,7**	**4,1**
dont le Brésil	5,2	-0,3	7,5	2,7	3,0	4,2
dont le Mexique	1,2	-6,3	5,5	4,0	3,6	3,7
Moyen-Orient et Afrique du Nord	**4,7**	**2,7**	**4,9**	**3,5**	**4,2**	**3,7**
Afrique subsaharienne	**5,6**	**2,8**	**5,3**	**5,1**	**5,4**	**5,3**

Source : FMI, base de données de *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2012

dire la même chose des tendances de la consommation et de l'investissement. Du côté négatif du bilan, les niveaux de chômage sont demeurés plus élevés dans les économies ayant participé à la reprise que ce n'est le cas habituellement, et une partie de la reprise a été facilitée par les importantes mesures de stimulation macroéconomiques adoptées un peu partout dans le monde. Mais la vigueur de la croissance du PIB masque le profil très inégal de la reprise dans les pays développés et en développement.

La croissance a ralenti dans les principales économies avancées, passant de 3,2 p. 100 en 2010 à 1,6 p. 100 en 2011. Ce ralentissement a été causé en bonne partie par les événements survenus dans la zone euro. Les tensions budgétaires croissantes et l'incertitude de plus en plus grande au sujet de l'avenir de l'Union monétaire européenne ont provoqué une contraction de la production dans la zone euro au quatrième trimestre. Cependant, des facteurs plus fondamentaux sont à l'origine de la faiblesse de la reprise, tant dans l'Union européenne qu'ailleurs dans le monde développé.

Il est bien établi que les reprises sont plus faibles et durent plus longtemps au lendemain d'une crise financière. Le processus de désendettement dans le secteur financier et celui des ménages allonge la période de reprise, tandis que le climat de stagnation que l'on observe sur les marchés du crédit et du logement contribue à aggraver le problème. Jusqu'à ce que ce processus ait suivi son cours normal, la croissance de la consommation et de l'investissement sur le marché intérieur sera anémique et le chômage élevé persistera dans les pays développés. Le ralentissement prolongé de la croissance en Europe et les efforts de réduction des déficits budgétaires ont nui à la reprise, tandis que le climat d'austérité budgétaire qui prévalait dans le monde développé en 2011 a empêché les gouvernements de prendre des mesures de stimulation supplémentaires, tout en limitant les options qui s'offraient pour réduire le chômage.

La croissance a été beaucoup plus robuste dans le monde en développement, ce qui a contribué à relever la moyenne mondiale et fait en sorte que la reprise globale a été aussi robuste que lors de toutes les reprises récentes. Les économies émergentes et en développement ont progressé de 6,2 p. 100 en 2011, aidées par de solides conditions macroéconomiques, des réformes structurelles et l'expansion de la demande intérieure. Les économies en développement d'Asie ont été le moteur de cette croissance, avec en tête la Chine et l'Inde, suivies par les pays émergents d'Europe et d'Amérique latine et des Caraïbes. Néanmoins, la croissance dans le monde en développement a ralenti quelque peu par rapport au taux de 7,5 p. 100 enregistré en 2010. Ce ralentissement s'est poursuivi tout au long de l'année, chaque trimestre successif amenant des résultats plus faibles. Le ralentissement des économies de la Chine et de plusieurs pays asiatiques est le fruit de politiques de resserrement délibérées, tandis que les inondations survenues en Thaïlande ont perturbé les économies de la région au quatrième trimestre; par ailleurs, l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient ont été le théâtre d'une agitation politique considérable tout au long de l'an dernier.

Les prévisions à court terme laissent entrevoir une croissance plus faible de la production réelle en 2012, soit 3,5 p. 100, les économies développées ne progressant que de 1,4 p. 100, tandis que les économies en développement avanceront de 5,7 p. 100. En supposant une amélioration de la situation financière, le maintien des mesures de stimulation monétaire et un règlement acceptable des difficultés budgétaires, la croissance devrait s'accélérer en 2013 pour atteindre 4,1 p. 100. Il y a toutefois des risques à la baisse associés à ces facteurs, auxquels s'ajoutent la possibilité d'une aggravation de la situation en Europe, une plus grande incertitude géopolitique et des mouvements brusques des prix des produits de base. Tous ces facteurs contribuent à maintenir la conjoncture mondiale dans un état de fragilité plus grand qu'à l'habitude. Un règlement satisfaisant de la crise européenne dans des conditions favorisant la prospérité économique des pays concernés demeure l'un des principaux atouts qui pourraient soutenir la reprise économique dans le monde. Parmi les autres facteurs susceptibles d'avoir un effet favorable, il y a la préservation de la stabilité sociale et politique dans les économies asiatiques en développement qui procèdent à une décélération contrôlée, ainsi qu'une reprise soutenue de la croissance, de l'emploi et de la confiance des consommateurs aux États-Unis.

Les États-Unis

Après une solide performance au début de 2010, en partie fondée sur la reconstitution des stocks, la croissance a perdu de la vigueur pour presque disparaître aux États-Unis au premier trimestre de 2011. Après ce médiocre coup de départ, l'économie a ensuite repris de la vigueur et est parvenue à afficher une croissance de 1,7 p. 100 pour l'ensemble de l'année, ce qui est néanmoins inférieur au taux de 3,0 p. 100 observé en 2010. Le gain est principalement imputable à la vigueur de dépenses des consommateurs. Une réduction marquée de la croissance des importations a levé le frein qu'exerçait sur l'économie le solde net des exportations, mais la réduction des dépenses publiques à tous les niveaux a néanmoins ralenti la croissance économique.

Les dépenses des consommateurs ont progressé de 2,2 p. 100 en 2011 (4,7 p. 100 en termes nominaux), ajoutant 1,53 point de pourcentage à la croissance du PIB réel. Cela représente une légère augmentation par rapport à 2010 (1,44 point de pourcentage). En 2011, l'augmentation la plus importante des dépenses des consommateurs a été observée dans le sous-secteur des services, qui a crû de 1,4 p. 100 et ajouté 0,66 point de pourcentage au PIB réel, tandis que les dépenses en biens durables suivaient au second rang avec un gain de 8,1 p. 100 sur l'année, faisant une contribution de 0,60 point de pourcentage à la croissance. L'effet de la hausse des dépenses dans ces domaines a toutefois été atténué par un fléchissement de la croissance des dépenses des consommateurs en biens non durables, qui ont progressé d'un maigre 1,7 p. 100 et dont la contribution à la croissance du PIB réel n'a été que de 0,28 point de pourcentage.

La cadence de l'investissement fixe non résidentiel s'est accélérée en 2011, ajoutant 0,82 point de pourcentage à la croissance du PIB, soit près du double de sa contribution de l'année précédente. Cela est attribuable au renversement de la tendance négative de l'investissement en structures, qui a pesé sur l'économie jusqu'en 2010. La croissance de l'investissement en matériels et logiciels a ralenti, mais a fait néanmoins un apport de 0,71 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, représentant une progression de 10,3 p. 100 sur l'année.

L'investissement fixe résidentiel s'est contracté de 1,4 p. 100 en termes réels en 2011, un recul inférieur à celui des années précédentes, ce qui a retranché 0,03 point de pourcentage à la croissance en comparaison d'une ponction de 0,11 point de pourcentage en 2010. La construction de structures unifamiliales a continué de ralentir, tandis que la construction de structures multifamiliales diminuait moins rapidement et que celle des « autres » structures augmentait.

L'investissement dans les stocks, qui avait fait l'une des plus importantes contributions à la reprise économique en 2010 (1,64 point de pourcentage), a eu l'effet inverse sur le PIB réel en 2011, soustrayant 0,20 point de pourcentage à la croissance. Les exportations nettes ont ajouté 0,05 point de pourcentage à la croissance du PIB en 2011, après en avoir retiré 0,51 point de pourcentage l'année précédente. La forte baisse de la croissance des importations est à l'origine de ce changement et a compensé le ralentissement observé de la croissance des exportations.

Les dépenses gouvernementales ont reculé de 2,1 p. 100 en termes réels, la contraction la plus importante en 40 ans. La baisse généralisée des dépenses aux niveaux fédéral, des États et des administrations locales s'est répercutée à la fois sur les dépenses dans le secteur de la défense et les autres secteurs, privant la croissance du PIB réel de 0,45 point de pourcentage. La diminution de 2,1 p. 100 des dépenses des gouvernements des États et des administrations locales est la plus importante depuis la Deuxième guerre mondiale.

La situation du marché du travail aux États-Unis a montré des signes d'amélioration l'an dernier, mais le taux de création d'emploi est demeuré trop faible pour permettre d'effacer dans un délai raisonnable les pertes subies au cours de la récession. Le taux de chômage a atteint 10,0 p. 100 en octobre 2009 et se trouvait encore à 9,1 p. 100 en janvier 2011. Il a langui à ce niveau pendant la plus grande partie de l'année, sans amélioration durable avant le quatrième trimestre, alors qu'a débuté

une série de mois positifs sur le plan de la création d'emploi qui ont contribué à ramener le taux de chômage à 8,5 p. 100 en décembre 2011. Le taux de participation est demeuré stable autour de 64 p. 100, soit environ 2 points de pourcentage sous la tendance historique à long terme, ce qui témoigne du grand nombre de travailleurs découragés qui ont cessé de chercher un emploi[2]. Entre le sommet de l'emploi atteint en janvier 2008 et la situation observée en décembre 2010, 7,7 millions d'emplois ont disparu aux États-Unis; à la fin de 2011, 1,8 million d'emplois seulement étaient réapparus — pas très éloigné du taux de croissance démographique. En outre, la croissance des salaires réels a été négative au cours des deux dernières années, ce qui vient souligner encore davantage les défis liés à la croissance des dépenses des consommateurs aux États-Unis.

Selon les prévisions, l'économie américaine devrait croître de 2,1 p. 100 en 2012 et de 2,4 p. 100 en 2013. La faiblesse persistante du secteur du logement et du marché du travail, conjuguée au processus de désendettement, devrait confiner la reprise à un bas niveau. Étant donné le rôle dominant que jouent les facteurs intérieurs dans la conjoncture économique aux États-Unis, on ne prévoit qu'une amélioration modeste du taux de chômage (8,2 p. 100), un niveau déjà atteint en mars 2012. L'écart de production persistera, ce qui devrait maintenir l'inflation tendancielle à un bas niveau dans l'avenir immédiat, tandis que l'on s'attend à ce que la politique d'assouplissement monétaire se poursuive.

Les risques à la baisse demeurent importants. De nombreuses dispositions fiscales, dont les réductions d'impôt adoptées durant le mandat présidentiel précédent, arrivent à terme en 2013. Si les difficultés et l'impasse politiques devaient persister aux États-Unis jusqu'à ce moment, l'incapacité de renégocier ces mesures parallèlement à l'entrée en vigueur automatique des mesures de réduction des dépenses pourraient avoir des répercussions négatives sur la croissance économique. La crise de l'endettement souverain en Europe est la principale source d'influence étrangère, principalement par le biais des retombées potentiellement négatives sur la confiance et l'investissement des entreprises aux États-Unis. Le secteur du logement détiendra encore la clé de la reprise, et les mesures visant les refinancements hypothécaires, généralement favorables aux consommateurs, devraient aider à éponger l'excédent des reprises de finance et des prêts hypothécaires improductifs tout en relançant la croissance qui fait cruellement défaut dans ce secteur.

Le Japon

L'économie japonaise, durement éprouvée, a néanmoins réussi à inscrire un taux de croissance de 4,4 p. 100 en 2010, le taux le plus élevé parmi les majeurs pays cette année-là et la meilleure performance du pays en une génération. Malheureusement, la réussite du Japon s'est trouvée brusquement interrompue en 2011 par le tremblement de terre catastrophique qui a secoué l'Est du pays. Outre la destruction massive causée par le séisme lui-même, les dommages ont été aggravés considérablement par le tsunami et les incendies qui ont suivi, tandis que les problèmes de radioactivité de long terme à la centrale nucléaire de Fukushima pourraient éventuellement devenir la source la plus sérieuse de dommages. En considérant l'ampleur de ces catastrophes, l'économie du Japon a fait preuve d'une grande résilience en enregistrant une contraction de seulement 0,7 p. 100 en 2011. Le PIB réel a reculé de 7,9 p. 100 au premier trimestre, de 1,2 p. 100 au second et il a ensuite rebondi à 7,6 p. 100 au troisième trimestre, un niveau plus élevé que prévu. Par ailleurs, les inondations survenues en Thaïlande au quatrième trimestre ont infligé des chocs supplémentaires à l'économie nippone de l'ordre de 0,1 p. 100, tandis que la croissance moyenne pour l'ensemble de l'année 2011 sera négative, à 0,7 p. 100 (tous les taux sont annualisés).

Le commerce est le principal facteur ayant influé sur le PIB du Japon en 2011. La contribution de 3,1 points de pourcentage des

2 Le taux de chômage a diminué à 8,2 p. 100 en mars 2012, ce qui est notamment attribuable à une autre baisse du taux de participation, qui a atteint 63,8 p. 100 durant ce mois, un niveau qui n'a pas été observé depuis 1983.

exportations au PIB réel en 2010 a fondu en 2011, tandis que la résistance exercée par les importations a légèrement diminué, passant de 1,4 point de pourcentage à 0,8 point de pourcentage, les importations n'ayant progressé que de 5,8 p. 100 en termes réels. Le solde net des exportations a soustrait 0,8 p. 100 point de pourcentage de la croissance du PIB.

La hausse de la consommation privée s'est élevée à 0,1 p. 100 en 2011 et de façon équivalente, a contribué pour 0,1 p.100 à la croissance du PIB. L'augmentation de 0,4 point de pourcentage de la consommation gouvernementale (2,0 p. 100 en termes réels) a été compensée par une diminution de 0,5 point de pourcentage des stocks privés et une baisse de 0,2 point de pourcentage de l'investissement public (qui a fléchi de 3,6 p. 100 en termes réels). L'investissement privé résidentiel et non résidentiel est demeuré faible, ces deux postes ne contribuant que 0,1 point de pourcentage à la croissance du PIB réel en 2011.

Le taux de chômage a atteint 4,6 p. 100 en décembre 2011, un niveau passablement élevé pour le Japon. Le taux de chômage était deux fois plus élevé parmi les personnes âgées de 15 à 24 ans. Les difficultés du marché de l'emploi sont en partie imputables aux catastrophes récentes et des signes d'amélioration sont depuis apparus. La production industrielle et l'économie en général ont repris lentement, mais les exportations et les bénéfices des entreprises demeurent anémiques et les risques de déflation sont toujours présents. Les problèmes tenaces que connaît l'économie japonaise et qui ont limité sa croissance depuis deux décennies n'ont pas disparu, et le gouvernement japonais garde le cap sur des mesures destinées à combattre la déflation et l'appréciation du yen, une combinaison qui pourrait engendrer un cycle défavorable pour les producteurs japonais.

Les perspectives du Japon subissent l'influence positive des dépenses de reconstruction; le PIB réel devrait croître de 2,0 p. 100 en 2012 pour ensuite retomber à 1,7 p. 100 en 2013 à mesure que ces dépenses seront complétées. Les risques à la baisse sont très importants et le Japon est vulnérable à une intensification possible de la crise de la dette en Europe; ses pertes éventuelles pourraient équivaloir à la croissance réelle projetée de la production dans le scénario défavorable d'une baisse de la demande extérieure. Le Japon est aussi vulnérable à d'éventuels problèmes d'approvisionnement énergétique, par exemple une spirale des prix pétroliers provoquée par des tensions politiques ou un ralentissement de l'activité économique en Chine.

La zone euro

Les braises de la crise européenne ont continué de couver en 2011, déclenchant périodiquement des flambées et nourrissant l'incertitude dans l'ensemble de l'économie mondiale. Cette incertitude a été l'élément dominant de la conjoncture économique internationale l'an dernier, et elle persistera vraisemblablement à court et à moyen terme. Il en est ainsi parce que le règlement de la crise de la dette souveraine dans les pays touchés pourrait prendre diverses formes et nécessiter plusieurs années avant d'être complété. Cela pourrait aller d'une union fiscale à un démantèlement partiel ou complet de la zone monétaire commune, et jusqu'à une disparition complète des déséquilibres par le jeu de l'inflation dans le Nord et de la déflation dans le Sud, ou une combinaison de ces solutions et d'autres.

Essentiellement en réaction à cette incertitude, la croissance dans la zone euro a décéléré, passant de 1,9 p. 100 en 2010 à 1,4 p. 100 en 2011; les dépenses des consommateurs n'ont progressé que de 0,2 p. 100 en 2011, alors que celles des gouvernements sont demeurées stationnaires. En conséquence, la contribution de la consommation privée au PIB a été minime, à 0,1 point de pourcentage, et elle a été nulle dans le cas des dépenses gouvernementales. La formation brute de capital fixe a ajouté 0,2 point de pourcentage à la croissance du PIB tandis que les variations des stocks ont fourni un autre 0,1 point de pourcentage. Les exportations nettes ont été le plus important facteur positif, avec une contribution de 1,0 point de pourcentage à la croissance du PIB réel.

Le PIB réel de l'Allemagne a augmenté de 3,1 p. 100, celui de la France de 1,7 p. 100, tandis que celui de l'Italie affichait la progression la plus modeste, soit 0,4 p. 100. La crainte d'une escalade de la crise de la dette souveraine a fortement pesé sur la croissance au quatrième trimestre et fait basculer la région en récession. Alors qu'une grande partie de la dette souveraine du Portugal, de l'Espagne et de l'Italie est détenue par les banques, les doutes ravivés au sujet de la solvabilité de ces pays ont ébranlé la confiance à l'égard du secteur bancaire et fait grimper les risques liés au financement, ce qui a contribué à déprimer encore davantage ces économies dans le sillage des restrictions imposées au crédit dans le secteur privé. Les contraintes de financement se sont atténuées quelque peu à la fin de 2011 en raison des opérations de refinancement à long terme de la Banque centrale européenne, lesquelles ont stabilisé l'humeur des marchés et réduit l'incertitude. La volatilité et les écarts de rendement des obligations souveraines ont diminué dans plusieurs économies, mais non dans celles qui sont directement touchées par la crise – où l'on s'attendait à ce qu'ils se normalisent davantage, mais demeurent encore vulnérables aux répercussions de chocs inattendus.

Même si la récession de la fin de 2011 devrait être de courte durée, on prévoit une contraction du PIB réel de 0,3 p. 100 dans la zone euro en 2012 suivie d'une faible reprise de 0,9 p. 100 en 2013. L'Italie, directement touchée par le risque souverain, devrait subir une contraction de 1,9 p. 100 en 2012 et une autre de 0,3 p. 100 en 2013. Dans le cas de la France, les prévisions montrent une croissance de 0,5 p. 100 en 2012 et de 1,0 p. 100 en 2013, tandis qu'en Allemagne, la croissance devrait atteindre 0,6 p. 100 en 2012 et 1,5 p. 100 en 2013. Cependant, le degré d'incertitude inhérent à ces prévisions est exceptionnellement élevé. Des progrès continus dans la gestion de la crise et son règlement, sur lesquels reposent ces projections, ne se sont pas matérialisés jusqu'à maintenant dans la zone euro. Tant qu'on ne s'attaquera pas aux problèmes sous-jacents de façon décisive, une nouvelle escalade de la crise dans la zone euro demeure un important risque baissier. C'est également le principal facteur de risque pour la reprise mondiale, étant donné les liens financiers et commerciaux étroits de la zone euro avec les autres régions. L'avènement d'un autre épisode de cette crise pourrait avoir des répercussions sur l'économie mondiale par le biais d'un resserrement du crédit, d'une plus grande incertitude, d'une contraction des échanges commerciaux et d'une baisse des prix des produits de base.

Le Royaume-Uni

Le Royaume-Uni a été durement touché par la Grande Récession, alors que le secteur financier, qui occupe une place traditionnellement importante dans l'économie, a été frappé de plein fouet par la crise financière qui a précédé la récession. La production a reculé de 4,4 p. 100 en 2009, avant de reprendre à un taux de seulement 2,1 p. 100 en 2010. D'autres difficultés attendaient l'économie britannique en 2011 et la croissance n'a été que de 0,7 p. 100 pour l'ensemble de l'année. Quatre des six derniers trimestres (se terminant au premier trimestre de 2012) ont été marqués par une contraction de la production. Le PIB réel au dernier trimestre de 2011 n'était pas plus élevé qu'au troisième trimestre de 2010. Le PIB des industries productives a reculé de 1,2 p. 100 en 2011, tandis que la production des industries de services progressait de 1,6 p. 100.

La consommation finale des ménages a fléchi de 1,2 p. 100 en 2011, ce qui s'est traduit par une ponction de 0,7 point de pourcentage sur le PIB réel, alors qu'elle avait fait une contribution positive de 0,8 point de pourcentage en 2010. Les dépenses de consommation finale des gouvernements sont demeurées stationnaires sur l'année, ce qui représente une baisse par rapport à la contribution de 0,3 point de pourcentage de ce secteur en 2010. La formation brute de capital fixe a reculé de 1,2 p. 100 en 2011, ce qui a ralenti la croissance du PIB de 0,2 point de pourcentage, en baisse par rapport à la diminution de 0,5 point de pourcentage observée en 2010.

La seule contribution positive au PIB est venue du solde net des exportations, qui a fourni 1,0 point de pourcentage à la croissance. Il y a eu décélération des exportations, qui avaient fait une contribution de 2,1 points de pourcentage en 2010 et de 1,3 point de pourcentage en 2011; par contre, les importations ont fléchi beaucoup plus rapidement, passant d'une ponction de 2,5 points de pourcentage sur la croissance du PIB en 2010 à seulement 0,4 point de pourcentage en 2011.

En termes de croissance réelle, les exportations totales du Royaume-Uni ont avancé de 4,6 p. 100 en 2011. Les exportations de biens ont progressé de 5,1 p. 100, tandis que les exportations de services augmentaient de 3,9 p. 100. Du côté des importations, la croissance a été modeste, soit 1,2 p. 100 au total; les importations de biens étaient en hausse de 1,5 p. 100, tandis que les exportations de services avançaient de 0,2 p. 100.

Le Royaume-Uni n'est pas touché par les problèmes d'endettement souverain qui sévissent dans la zone euro parce qu'il a conservé la souveraineté entière sur sa monnaie et le contrôle absolu de sa politique monétaire, qui est demeurée très accommodante. Cependant, la proximité de la zone euro et les liens commerciaux étroits qu'il a tissés avec celle-ci exposent le Royaume-Uni à un risque de contagion, alors même que les politiques de consolidation budgétaire continuent à peser sur son économie. La reprise au Royaume-Uni a été plus lente qu'au cours de toute récession antérieure – plus lente que lors de la Crise de 1929. Le taux de croissance de 0,8 p. 100 prévu pour le Royaume-Uni en 2012 est semblable à celui de 2011, mais on s'attend à ce que la croissance s'accélère par la suite pour atteindre 2,0 p. 100 en 2013.

Les économies émergentes

Les économies émergentes d'Asie

En 2011, les économies émergentes d'Asie ont enregistré le taux de croissance du PIB réel le plus élevé de l'ensemble des régions, soit 7,8 p. 100. Cela représente une baisse par rapport au taux de 9,7 p. 100 enregistré en 2010, reflétant en partie le processus de décélération délibéré de l'économie chinoise, et en partie les répercussions des perturbations survenues dans les chaînes d'approvisionnement de la région suite aux catastrophes naturelles qui ont frappé le Japon au premier trimestre et aux inondations en Thaïlande au quatrième trimestre. La faiblesse accrue de la demande externe a aussi joué un rôle dans ce ralentissement, qui s'est manifesté progressivement tout au long de l'année. La croissance a été dominée par la Chine (9,2 p. 100, ce qui est inférieur au taux de 10,4 p. 100 de 2010) et l'Inde (7,2 p. 100, en baisse également par rapport au taux de 10,6 p. 100 observé en 2010). Le PIB réel des pays de l'ANASE-5[3] a progressé de 4,5 p. 100 l'an dernier, avec en tête l'Indonésie qui a enregistré un taux de croissance de 6,5 p. 100. Selon les estimations, les inondations de 2011 ont entraîné une perte de croissance du PIB réel en Thaïlande de 2 points de pourcentage, ne laissant qu'une croissance marginale de 0,1 p. 100 pour l'ensemble de l'année.

Les contrecoups de la crise qui sévit dans la zone euro ont affecté la région, qui a noué des liens commerciaux étroits avec l'Europe, en tempérant la demande pour les exportations asiatiques. Des facteurs internes ont aussi joué en Inde, où l'investissement est en perte de vitesse et où les coûts d'emprunt sont en hausse par suite d'un resserrement de la politique monétaire visant à juguler l'inflation. Cependant, la solide performance des bénéfices des entreprises et des revenus des ménages en Chine a aidé à stabiliser la consommation et l'investissement dans ce pays, favorisant le scénario d'un « atterrissage en douceur ». Les répercussions financières de la crise européenne ont été limitées et contenues. Les banques asiatiques ont, pour la plupart, terminé l'année en excellente position et avec une capacité de prêt excédentaire suffisante.

La région s'est remise plus rapidement que prévu des effets du tremblement de terre et du tsunami qui ont frappé le Japon au début

3 Le FMI définit les 5 principaux membres de L'Association des nations de l'Asie du Sud-est (ANASE) comme étant l'ANASE-5, comprenant l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, la Thaïlande et le Vietnam.

de 2011, ce qui témoigne de la résilience de la demande intérieure, d'institutions robustes et bien gérées, et de l'existence d'une marge de manœuvre adéquate pour permettre un assouplissement de la politique. En supposant que ces facteurs se maintiennent, les projections montrent un ralentissement ordonné en Chine malgré l'affaiblissement de la demande extérieure. La croissance devrait atteindre un rythme plus modéré de 8,2 p. 100 en 2012, puis remonter légèrement à 8,8 p. 100 en 2013. Une incertitude un peu plus grande est associée à l'Inde, où les taux d'intérêt plus élevés devraient contribuer à ramener l'économie à un taux de croissance de 6,9 p. 100 en 2012, puis de 7,3 p. 100 en 2013. De façon similaire, la croissance dans les quatre NEI asiatiques devrait ralentir en 2012 (notamment à Hong Kong, où elle tombera à 2,6 p. 100), avant de retrouver un rythme de croissance plus rapide en 2013. Les pays de l'ANASE-5 devraient toutefois faire exception puisqu'on prévoit une reprise robuste en Thaïlande et aux Philippines, conjuguée à une forte demande intérieure en Indonésie et à une accélération prévue de la croissance économique à 5,4 p. 100 en 2012 et à 6,2 p. 100 en 2013 dans l'ensemble des pays du groupe. Globalement, les autres pays asiatiques en développement devraient afficher une croissance de 5,0 p. 100 en 2012 et en 2013.

Les pays émergents d'Asie sont exposés à d'importants risques à la baisse. Tout d'abord, l'escalade de la crise dans la zone euro pourrait retrancher plus d'un point de pourcentage de la prévision de croissance pour les pays émergents d'Asie. Une contagion par le biais des systèmes bancaires est aussi possible, ce qui engendrerait des risques et une incertitude accrus. Les tensions dans les pays producteurs de pétrole pourraient déclencher une autre spirale des cours pétroliers, ce qui aurait des conséquences négatives pour cette région. Du côté positif du bilan, les efforts axés vers un renforcement de la demande intérieure pourraient contribuer à raffermir la croissance économique dans la région en s'appuyant sur une consommation intérieure accrue.

Les pays émergents d'Europe

Les pays émergents d'Europe ont affiché une robuste croissance du PIB réel en 2011, soit 5,3 p. 100. Cependant, cette performance est avant tout imputable à la Turquie, où le taux de croissance a atteint 8,5 p. 100, et elle n'est pas largement représentative de la région. La Lituanie (5,9 p. 100), la Lettonie (5,5 p. 100) et la Pologne (4,4 p. 100) ont aussi bénéficié d'une robuste croissance, tandis que le PIB réel progressait à un taux inférieur à 2 p. 100 en Hongrie, en Bulgarie et en Serbie, et que la croissance a été nulle en Croatie en 2011.

La crise de la zone euro, qui a connu une autre flambée à la fin de 2011, se répercute sur cette région principalement par le biais des liens financiers étroits qu'elle a développés avec l'Europe, mais aussi par le biais des liens établis au niveau de la production. Le secteur financier des pays émergents d'Europe est aujourd'hui étroitement intégré au réseau bancaire de l'Europe de l'Ouest. Plusieurs établissements financiers actifs en Europe de l'Est sont des filiales de banques dont les sièges sociaux se trouvent en Autriche, en France et en Italie. Cependant, jusqu'à l'automne de 2011, les chocs au niveau de l'offre de crédit provoqués par chaque augmentation du risque lié à l'endettement souverain en Europe de l'Ouest n'ont pas été ressenti dans les pays émergents d'Europe, et les écarts de rendement sur les swaps de défaillance de crédit (CDS) sont demeurés stables alors que la région se relevait de la Grande Récession. À la fin de 2011, les contraintes de financement qui s'exerçaient sur les principales banques d'Europe de l'Ouest les ont incitées à amorcer une autre ronde de désendettement, ce qui a entraîné une réduction importante de leurs actifs en Europe de l'Est. Les restrictions imposées au financement provenant de ces sources signifient que la croissance devient davantage tributaire des sources intérieures de financement et de la présence de liquidités adéquates dans le secteur bancaire.

L'intégration commerciale de l'Europe de l'Est et de l'Europe de l'Ouest a aussi augmenté considérablement. L'Europe de l'Ouest

est le principal marché d'exportation de l'Europe de l'Est, tandis que l'Europe de l'Est est la destination des exportations ouest-européennes qui enregistre la croissance la plus rapide. Les chaînes de production entre régions se sont développées et l'Europe de l'Est est devenue un centre de montage, notamment pour les entreprises allemandes. Par conséquent, les estimations montrent qu'un choc touchant la croissance en Europe de l'Ouest aurait un effet équivalent sur la croissance en Europe de l'Est.

Étant donné ces liens étroits, les perspectives des pays émergents d'Europe sont fortement tributaires des événements qui surviennent dans la zone euro, laquelle était retombée en récession à la fin de l'année. Par conséquent, la croissance des pays émergents d'Europe devrait ralentir à 1,9 p. 100 en 2012; la décélération sera particulièrement marquée en Turquie (où le taux de croissance passera de 8,5 p. 100 en 2011 à 2,3 p. 100 en 2012). La Hongrie devrait voir son économie stagner, tandis que la Croatie affichera une croissance négative de 0,5 p. 100 en 2012. La croissance dans la région s'améliorera globalement pour atteindre 3,9 p. 100 en 2013, la Turquie et la Pologne progressant de 3,2 p. 100, la Roumanie et la Serbie, de 3,0 p. 100, la Hongrie, de 1,8 p. 100, et la Croatie, de 1,0 p. 100.

L'Amérique latine et les Caraïbes (ALC)

La vigueur des prix des produits de base en 2011 a dynamisé les économies de la région de l'ALC et favorisé une croissance robuste. Les pays de l'ALC ont progressé à un taux moyen de 4,5 p. 100 avec, en tête, l'Argentine qui a enregistré une croissance de 8,9 p. 100[4]. L'Équateur a aussi bénéficié d'une forte croissance, soit 7,8 p. 100, à l'instar du Pérou, où la croissance a atteint 6,9 p. 100. Au Mexique, la croissance a été plus lente, à 4,0 p. 100, bien que ce taux ait été plus élevé que les prévisions, tandis que la croissance au Brésil a décéléré pour s'établir à 2,7 p. 100.

Les impératifs économiques de la région de l'ALC diffèrent de ceux de la plupart des pays du reste du monde. Dans un contexte de ralentissement généralisé de la production et des exportations dans le monde, la surchauffe des économies était la principale préoccupation dans cette région en 2011. Plusieurs monnaies de la région se sont appréciées sensiblement, au premier chef le réal brésilien dont la valeur était 45 p. 100 plus élevée qu'en janvier 2009 à un certain moment durant l'année. Les perspectives peu reluisantes que laissent entrevoir d'autres régions, conjuguées à une politique monétaire extrêmement souple dans les pays développés ont fait du Brésil une destination relativement attrayante pour l'investissement et il s'en est suivi d'importantes entrées de capitaux. Cependant, cette situation a nui aux exportateurs et aux fabricants brésiliens et forcé le gouvernement à mettre en place des mesures de contrôle pour limiter les entrées de capitaux au pays. Cette tendance est disparue à la fin de 2011, levant une partie des pressions qui s'exerçaient sur la monnaie, mais l'on craignait que les rentrées de capitaux ne reprennent en 2012. L'inflation demeure donc une préoccupation en Amérique du Sud.

Les perspectives à court terme de la région sont modérément positives, avec une croissance de 3,7 p. 100 prévue en 2012, qui devrait passer à 4,1 p. 100 en 2013. Les prévisions indiquent que le Mexique verra sa croissance ralentir à 3,6 p. 100 en 2012 et à 3,7 p. 100 en 2013, étant donné que ses perspectives sont étroitement liées à la performance économique des États-Unis. La croissance au Brésil, qui a été de 2,7 p. 100 en 2011, devrait remonter à 3,0 p. 100 en 2012 et à 4,2 p. 100 en 2013 à mesure que s'estompent les risques de surchauffe. L'Argentine devrait voir sa croissance ralentir à 4,2 p. 100 en 2012 et à 4,0 p. 100 en 2013. La croissance en Amérique centrale devrait atteindre 4,0 p. 100 au cours des deux années. Les pays des Caraïbes continuent de ressentir les effets d'un endettement public élevé et de la faiblesse des rentrées de fonds et des recettes du tourisme;

4 Sur la base des données officielles du PIB et de l'indice des prix à la consommation de l'Argentine. Selon le FMI, ces chiffres pourraient surévaluer la croissance du PIB réel du pays.

la croissance dans cette sous-région devrait reprendre lentement pour atteindre 3,5 p. 100 en 2012 et 3,6 p. 100 en 2013.

La région de l'ALC demeure assez bien isolée des répercussions des crises et des problèmes qui surgissent dans les pays développés. Les prix des produits de base exercent une forte influence sur l'économie régionale et, par le jeu des canaux commerciaux, ces prix relient les perspectives économiques de l'ALC au rythme de la croissance en Asie. Les rapports financiers avec les banques européennes sont aussi développés et pourraient éventuellement contribuer à propager les problèmes de l'Europe aux marchés financiers de l'ALC. Cependant, il n'y a pas eu jusqu'ici de renversement des flux de capitaux en réaction aux soubresauts du crédit en Europe, peut-être parce que les filiales européennes présentes dans la région de l'ALC sont principalement financées par des dépôts locaux et que l'on s'attend à ce que l'immunité relative de la région par rapport aux répercussions financières de la crise de l'endettement souverain dans la zone euro se poursuive dans l'avenir immédiat.

Les économies du Commonwealth des États indépendants (CEI)

La croissance a été forte dans la région du CEI tout au long de 2011, se soldant par un taux de croissance de 4,9 p. 100. Plusieurs facteurs se sont conjugués pour soutenir cette solide performance : la remontée du prix du pétrole et des produits de base, le rebond de la production agricole et une forte demande intérieure. La Russie a enregistré une croissance de 4,3 p. 100, le Kazakhstan, de 7,5 p. 100, l'Ukraine, de 5,2 p. 100, et le Bélarus, de 5,3 p. 100.

Cependant, la crise qui sévit dans la zone euro a eu de profondes répercussions dans cette région. À l'instar des pays émergents d'Europe, le secteur financier de cette région dépend largement des banques d'Europe de l'Ouest. Il y a eu d'importantes sorties de capitaux en Russie en réaction à la dernière escalade de la crise dans la zone euro; le rouble russe s'est déprécié tandis que les écarts de rendement sur les CDS, particulièrement en Ukraine, se sont élargis. La contagion s'est transmise par le biais des liens commerciaux avec l'Europe de l'Ouest, alors que les exportations du CEI se sont affaiblies et que la production industrielle a ralenti.

En dépit des attentes qui misent sur des prix pétroliers relativement élevés, les perspectives laissent entrevoir un affaiblissement de la croissance dans la région du CEI au cours des prochaines années – 4,2 p. 100 en 2012 et 4,1 p. 100 en 2013. La croissance en Russie reculera à 4,0 p. 100 en 2012 et à 3,9 p. 100 en 2013. Les autres exportateurs de produits énergétiques de la région connaîtront une performance relativement bonne : la robustesse des prix pétroliers et les investissements en infrastructure devraient permettre au Kazakhstan d'enregistrer un taux de croissance de 5,9 p. 100 en 2012 et de 6,0 p. 100 en 2013, tandis que la croissance devrait ralentir à 7,0 p. 100 en 2012 et à 6,5 p. 100 en 2013 en Ouzbékistan. Enfin, le Turkménistan devrait croître de 7,0 p. 100 en 2012 et de 6,7 p. 100 en 2013.

Les pays importateurs d'énergie du CEI croîtront plus lentement en raison de la faiblesse de la demande pour leurs exportations, des répercussions de la crise financière et d'un contexte monétaire et budgétaire plus rigoureux. La croissance du PIB réel en Ukraine devrait se situer à 3,0 p. 100 en 2012 et atteindre 3,5 p. 100 en 2013. Le Bélarus devrait pour sa part enregistrer un taux de croissance de 3,0 p. 100 en 2012, puis de 3,3 p. 100 en 2013.

On s'attend à ce que l'inflation demeure modérée dans la plupart des pays de la région en raison du ralentissement de l'activité économique et de l'amélioration de la production agricole, bien que le Bélarus éprouve toujours des tensions inflationnistes causées par la dépréciation de la monnaie, malgré les mesures de resserrement monétaire et budgétaire. Les répercussions possibles des événements qui secouent la zone euro – par le biais des liens financiers et commerciaux – demeure un important facteur de risque dans cette région. La bonne santé de l'économie

russe demeure essentielle pour le reste de la région, parce que ce pays est une importante source de rentrées et d'investissement étranger pour la plupart des pays du CEI.

Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord

La croissance au Moyen-Orient et en Afrique du Nord n'a été que 3,5 p. 100 en 2011, reflétant un certain nombre de difficultés internes sur ce plan. Après une performance relativement bonne durant la Grande Récession, la région est aujourd'hui le théâtre d'une turbulence imprévue. Les troubles politiques et sociaux qui ont entraîné la chute de plusieurs gouvernements et, dans les cas extrêmes (comme en Libye), une guerre civile, ont freiné la croissance économique interne et perturbé les importants liens de la région avec l'Europe au chapitre du commerce, des rentrées de fonds et des voyages. En outre, les problèmes structurels qui se posent de longue date dans ces économies nécessiteront des réformes en profondeur pour relancer la croissance à long terme.

Grâce à la vigueur des prix pétroliers, les économies des pays exportateurs de pétrole ont connu globalement une croissance de 4,0 p. 100 l'an dernier. La croissance en Iran n'a été que de 2,0 p. 100, ce qui reflète les problèmes associés à la réforme des récoltes et des subventions. La croissance en Arabie Saoudite a atteint 6,8 p. 100, tandis qu'elle a été de 2,5 p. 100 en Algérie et de 4,9 p. 100 dans les Émirats arabes unis. La contraction économique s'est poursuivie au Soudan, à un rythme de 3,9 p. 100. Les pays importateurs de pétrole ont moins bien fait, avec une croissance de 2,0 p. 100, hypothéqués par l'agitation qui a sévi en Égypte (où la croissance n'a été que de 1,8 p. 100) et en Tunisie (baisse de 0,8 p. 100). Israël a enregistré un taux de croissance de 4,7 p. 100 pour l'année.

Les perspectives des pays exportateurs de pétrole diffèrent sensiblement de celles des pays qui doivent importer cette ressource. Les premiers ont été en mesure de renforcer leurs soldes budgétaires, tandis que les niveaux d'endettement ont poursuivi leur ascension au sein du second groupe. D'un côté, les transferts sociaux ont augmenté considérablement dans les pays exportateurs de pétrole, ce qui a accru leur dépendance à l'égard de cours pétroliers élevés. La faiblesse continue de l'économie européenne nuit au tourisme et aux flux commerciaux, ainsi qu'aux rentrées de fonds et aux dépenses de voyage, ce qui limite les perspectives de croissance de la région à court terme. Les prix pétroliers demeurent la principale source d'influence sur les attentes pour cette région; ils pourraient être poussés à la baisse par la faiblesse prolongée de l'économie européenne, ou encore entraînés à la hausse si les approvisionnements pétroliers sont perturbés par les tensions géopolitiques continues que connaît la région et, en particulier, si un conflit armé surgissait.

Les économies exportatrices de pétrole devraient enregistrer une croissance de 4,8 p. 100 en 2012 et de 3,7 p. 100 en 2013. L'économie de l'Iran ralentira à 0,4 p. 100 seulement en 2012 et croîtra de 1,3 p. 100 en 2013. L'Arabie saoudite devrait profiter d'une croissance de 6,0 p. 100 en 2012 et de 4,1 p. 100 en 2013, tandis que l'Algérie verra sa croissance s'accélérer pour atteindre 3,1 p. 100 et 3,4 p. 100 au cours des deux prochaines années. Une importante récession sévit au Soudan, où l'on prévoit que le PIB reculera de 7,3 p. 100 en 2012 et de 1,5 p. 100 en 2013. Dans l'intervalle, les pays importateurs de pétrole verront leur croissance augmenter à 2,2 p. 100 en 2012 et ils réussiront presque à rattraper les pays exportateurs de pétrole avec une croissance prévue de 3,6 p. 100 en 2013. Une lente reprise est prévue en Égypte où la croissance atteindra 1,5 p. 100 en 2012 et 3,3 p. 100 en 2013; l'économie tunisienne devrait rebondir pour croître de 2,2 p. 100 en 2012 et de 3,5 p. 100 en 2013; enfin, la croissance en Israël ralentira à 2,7 p. 100 en 2012 avant de remonter à 3,8 p. 100 en 2013. Pour l'ensemble de la région, il est prévu que la croissance atteindra 4,2 p. 100 en 2012 et 3,7 p. 100 en 2013.

L'Afrique subsaharienne

L'Afrique, l'une des régions ayant connu la meilleure performance au cours de la récession mondiale, a enregistré une autre année de forte croissance et est demeurée relativement à l'abri des aléas des marchés financiers et de

l'assombrissement de la conjoncture mondiale à la fin de 2011. La croissance de cette région a atteint 5,1 p. 100, les pays exportateurs de pétrole profitant d'une expansion plus rapide, soit 6,2 p. 100, tandis que les pays à revenu intermédiaire enregistraient la croissance la plus lente, à 3,9 p. 100 (dont l'Afrique du Sud avec une croissance de 3,1 p. 100); les pays les plus pauvres s'en sont tirés relativement bien avec une croissance moyenne de 5,8 p. 100. La première année de production pétrolière au Ghana s'est traduite par une croissance de 13,6 p. 100 de l'économie du pays. Le Nigéria a aussi enregistré une bonne performance, avec une croissance de 7,2 p. 100 en 2011, comme ce fut le cas de l'Éthiopie, où la croissance a atteint 7,5 p. 100, et de la République démocratique du Congo, en expansion de 6,9 p. 100.

Les prix élevés des produits de base ont favorisé une croissance stable en 2011. Les liens financiers limités avec l'Europe ont isolé la région de la plus grande partie des événements défavorables survenus en cours d'année – à l'exception de l'Afrique du Sud, dont le système financier a souffert de la volatilité et de la dépréciation du rand. À la faveur d'une diversification vers les marchés émergents en croissance rapide, les liens commerciaux avec l'Europe se sont affaiblis au cours des dernières décennies, conférant à la région une certaine protection contre la propagation éventuelle des effets de la crise de la zone euro. La robustesse des investissements dans le secteur de l'extraction des ressources naturelles s'est par ailleurs poursuivie.

La croissance en Afrique du Sud a décéléré rapidement, reflétant les liens financiers et commerciaux étroits entre cette économie relativement avancée et l'Europe. Le taux de chômage demeure élevé et il est prévu que la croissance ralentira encore dans la plus grande économie de la région, pour s'établir à 2,7 p. 100 en 2012, ce qui sera suivi d'une amélioration en 2013 avec un taux de croissance de 3,4 p. 100. Le ralentissement de la demande mondiale de diamants devrait entraîner la croissance de l'économie du Botswana sur la même trajectoire : selon les projections, la croissance dans ce pays chutera à 3,3 p. 100 en 2012 avant de remonter à 4,6 p. 100 en 2013. La croissance au Ghana ralentira un peu pour s'établir à 8,8 p. 100 en 2012 et à 7,4 p. 100 en 2013. Les politiques budgétaires et monétaires plus rigoureuses feront sentir leurs effets sur la croissance du secteur non-pétrolier au Nigeria, mais l'augmentation de la production pétrolière devrait faire contrepoids, entraînant une robuste croissance de 7,1 p. 100 en 2012 et de 6,6 p. 100 en 2013. Les nouvelles réserves pétrolières arrivant en exploitation en Angola accéléreront la croissance dans ce pays à 9,7 p. 100 en 2012, laquelle devrait modérer par la suite à 6,8 p. 100 en 2013.

L'Afrique subsaharienne demeure largement isolée de la crise européenne, sauf l'Afrique du Sud qui pourrait relayer les chocs négatifs au reste de la région. Les risques associés à l'inflation et aux déficits budgétaires persistent, et les perspectives à cet égard sont largement tributaires des cours mondiaux des aliments et des produits de base, respectivement.

Hypothèses et risques

Tel qu'indiqué précédemment, toutes les projections présentées dans ce chapitre reposent sur les *Perspectives de l'économie mondiale* d'avril 2012, du FMI. En faisant ces projections, le FMI a adopté un certain nombre d'hypothèses techniques qui sous-tendent ses estimations. Voici certaines des plus importantes : 1) dans les économies avancées, les taux de change effectifs réels demeureront constants à leurs niveaux moyens de la période du 13 février au 12 mars 2012, sauf pour les monnaies participant au mécanisme de change européen II (MCE II) qui, selon les hypothèses retenues, devraient demeurer constantes en termes nominaux par rapport à l'euro; 2) les politiques budgétaires et monétaires mises en place par les autorités nationales seront maintenues; 3) le prix moyen du baril de pétrole sera de 114,71 $US en 2012 et de 110,00 $US en 2013, et il demeurera inchangé en termes réels à moyen terme. Les Perspectives proposent également un certain nombre d'hypothèses de travail portant sur les niveaux des divers taux de dépôt sur les marchés financiers mondiaux. Les lecteurs

intéressés devraient consulter les Perspectives de l'économie mondiale pour plus de détails sur ces hypothèses techniques et d'autres.

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

L'un des principaux facteurs déterminants de la conjoncture économique mondiale est le prix du pétrole. Même si l'hypothèse retenue est que les prix pétroliers se situeront autour de 110 $ le baril, le FMI a examiné le scénario d'un choc externe pouvant perturber les approvisionnements pétroliers. Dans l'hypothèse où les exportations de pétrole de l'Iran vers les pays de l'OCDE cesseraient soudainement et ne seraient pas comblées par une hausse de la production ailleurs, le prix du pétrole pourrait initialement augmenter de 20 à 30 p. 100; l'incertitude accrue au sujet des perturbations possibles de l'offre de pétrole ferait grimper encore davantage les cours pétroliers – pour atteindre en moyenne un niveau 50 p. 100 plus élevé que celui projeté pour les deux prochaines années. Un tel scénario aurait pour effet de freiner la reprise de la croissance de la consommation privée et de l'investissement dans le monde, sauf dans les pays qui sont des exportateurs nets de pétrole. La production mondiale reculerait de plus de 1 p. 100 et les conséquences collatérales, par exemple une baisse de la confiance sur les marchés financiers, pourraient contribuer à aggraver les dommages.

L'autre facteur de risque est qu'une éventuelle escalade de la crise dans la zone euro ne vienne accentuer les tensions dans le système bancaire et sur le marché des titres souverains, en se répercutant sur d'autres régions en proportion de leurs engagements commerciaux et financiers avec l'Europe de l'Ouest. Les régions les plus touchées seraient le CEI et les pays émergents d'Europe; l'Amérique du Nord serait également exposée en raison de ses liens financiers avec l'Europe, de même que l'Asie, par le biais de ses liens commerciaux. Parmi les autres risques, il y a les pressions déflationnistes à l'œuvre dans certaines parties de la zone euro, les déficits budgétaires élevés aux États-Unis et au Japon, et le dégonflement des bulles de crédit dans certaines économies de marché émergentes. Parmi les facteurs positifs, il y a une reprise plus forte que prévue aux États-Unis et dans la zone euro, un apaisement des tensions géopolitiques et l'assouplissement connexe du prix du pétrole.

Globalement, même si l'économie mondiale demeure exceptionnellement fragile, les risques pour la croissance sont aujourd'hui légèrement moins menaçants qu'à la fin de 2011. Cela traduit la dispersion plus limitée des attentes relatives aux cours pétroliers, aux écarts de rendement sur les diverses échéances et de la volatilité en général. Selon le FMI, le risque d'un ralentissement grave de l'économie mondiale en 2012 est maintenant très limité (autour de 1 p. 100).

Aperçu de l'évolution du commerce mondial

Au lendemain de l'expansion record du volume du commerce mondial en 2010 (13,8 p. 100), les attentes pour 2011 étaient plus modestes. Dans le climat de turbulence économique de l'an dernier, la croissance du volume du commerce mondial a tout de même causé une surprise, décélérant brusquement à 5,0 p. 100 en 2011, alors que la reprise économique mondiale perdait de son élan sous le coup de multiples événements critiques, dont les catastrophes survenues au Japon et la crise de la dette souveraine en Europe. Cependant, la progression des prix, notamment des ressources, a fait en sorte que les valeurs nominales du commerce ont augmenté de 20 p. 100 en 2011, contre 22 p. 100 en 2010.

La croissance des exportations réelles dans les économies développées a été plus forte que prévu, atteignant 4,7 p. 100 en 2011. Si l'on considère la succession de crises qui ont frappé le monde développé l'an dernier, ces économies ont fait relativement bien à ce niveau. Le reste du monde – y compris les économies en développement et celles du Commonwealth des États indépendants (CEI) – ont enregistré une augmentation de 5,4 p. 100 en 2011, ce qui est légèrement en-deçà des attentes.

La croissance des exportations réelles des États-Unis, qui a atteint 7,2 p. 100, est le principal facteur expliquant la performance des pays développés et a aidé à contrer la baisse de 0,5 p. 100 des exportations réelles du Japon. La croissance des volumes exportés par l'Union européenne, soit 5,2 p. 100, se situe à la moyenne du monde développé. Ces régions ont toutes été touchées par des événements défavorables : l'incertitude budgétaire aux États-Unis, la crise persistante de l'endettement en Europe et le tremblement de terre au Japon, suivi d'un tsunami et de catastrophes nucléaires.

Manifestement, ces facteurs ont eu des répercussions profondes et ont influé sur la demande d'exportations des pays en développement. Mais ces derniers ont eux-mêmes été aux prises avec des facteurs défavorables. L'agitation qui a sévi dans plusieurs pays arabes et la guerre en Libye ont pesé sur les expéditions de pétrole et expliquent essentiellement la contraction de 8,3 p. 100 des exportations de l'Afrique en 2011. Les inondations en Thaïlande ont par ailleurs eu des conséquences sur la production et les exportations de ce pays, tandis que les catastrophes naturelles survenues au Japon ont provoqué des perturbations dans les chaînes d'approvisionnement partout en Asie du Sud-Est.

Les économies en croissance d'Asie ont encore une fois dominé l'expansion des exportations dans le monde. L'Inde est la nation exportatrice ayant enregistré la croissance la plus rapide parmi les grands pays commerçants, ajoutant 16,1 p. 100 à ses exportations en termes réels. La Chine arrive au second rang avec un gain de 9,3 p. 100. Les nouvelles économies industrialisées (NEI) asiatiques – soit Singapour, Hong Kong, Taïwan et la Corée du Sud – ont vu leurs exportations progresser de 6,0 p. 100. La croissance des volumes exportés par les pays du CEI n'a été que de 1,8 p. 100, mais elle a atteint en moyenne 5,4 p. 100 et 5,3 p. 100 au Moyen-Orient ainsi qu'en Amérique du Sud et en Amérique centrale, respectivement. Cependant, comme les exportations de ces régions sont largement constituées de ressources, c'est leur valeur monétaire qui a sensiblement augmenté (34 p. 100, 37 p. 100 et 27 p. 100, respectivement). De même, malgré la contraction des exportations réelles de l'Afrique, elles ont progressé de 17 p. 100 en valeur.

TABLEAU 2-1
Commerce mondial de marchandises par région et pour certains pays
(milliards $É.-U. et pourcentage)

	EXPORTATIONS				IMPORTATIONS			
	Valeur Milliards $É.-U. 2011	Part 2011 (%)	Variation annuelle (%) 2010	Variation annuelle (%) 2011	Valeur Milliards $É.-U. 2011	Part 2011 (%)	Variation annuelle (%) 2010	Variation annuelle (%) 2011
Monde	**17 779**	**100,0**	**22**	**20**	**18 000**	**100,0**	**21**	**19**
Amérique du Nord	**2 283**	**12,8**	**23**	**16**	**3 090**	**17,2**	**23**	**15**
États-Unis	1 481	8,3	21	16	2 265	12,6	23	15
Canada	452	2,5	23	17	462	2,6	22	15
Mexique	350	2,0	30	17	361	2,0	28	16
Amérique du Sud et Amérique centrale	**749**	**4,2**	**26**	**27**	**727**	**4,0**	**30**	**24**
Brésil	256	1,4	32	27	237	1,3	43	24
Europe	**6 601**	**37,1**	**12**	**17**	**6 854**	**38,1**	**13**	**17**
UE-27	6 029	33,9	12	17	6241	24,7	13	16
Allemagne	1 474	8,3	12	17	1254	7,0	14	19
France	597	3,4	8	14	715	4,0	9	17
Italie	523	2,9	10	17	557	3,1	17	14
Royaume-Uni	473	2,7	15	17	636	3,5	16	13
CEI	**788**	**4,4**	**31**	**34**	**540**	**3,0**	**24**	**30**
Russie	522	2,9	32	30	323	1,8	30	30
Afrique	**597**	**3,4**	**29**	**17**	**555**	**3,1**	**15**	**18**
Moyen-Orient	**1 228**	**6,9**	**27**	**37**	**665**	**3,7**	**13**	**16**
Asie	**5 534**	**31,1**	**31**	**18**	**5 568**	**30,9**	**33**	**23**
Chine	1 899	10,7	31	20	1 743	9,7	39	25
Japon	823	4,6	33	7	854	4,7	26	23
Inde	297	1,7	33	35	451	2,5	36	29
NEI	1 290	7,3	30	16	1 302	7,2	32	18

Source : Secrétariat de l'OMC

Commerce des marchandises

Le commerce en valeur (nominale)

Après avoir enregistré une croissance de 22 p. 100 en 2010, la valeur des exportations de marchandises dans le monde a progressé de 20 p. 100 en 2011 pour atteindre le niveau record de 17,8 $É.-U. billions de dollars (voir le tableau 2-1).

Des taux de croissance à deux chiffres des exportations et des importations nominales ont été la norme dans l'ensemble des régions et des pays, à l'exception des exportations venant du Japon, frappé par une série de catastrophes. La remontée des prix des ressources – certains retrouvant leur niveau d'avant la récession – a été le principal facteur à l'origine de l'expansion nominale du commerce mondial, alors que les volumes ont crû de seulement 5,0 p. 100. Plusieurs chocs négatifs ayant heurté la production ont influé sur le commerce, et le ralentissement de la croissance du PIB dans l'ensemble du monde a freiné l'expansion des échanges en 2011. Ces

facteurs ont affecté les flux commerciaux à la fois en termes réels et en termes nominaux. Les biens manufacturés affichent habituellement les prix les plus stables et les mouvements de leurs flux réels et nominaux ont été assez similaires en 2011. Fait à noter, les échanges de biens manufacturés ont été plus robustes en début d'année, alors que se poursuivait la reprise amorcée au lendemain de la crise et la reconstitution des stocks; mais elle a ralenti vers la fin de 2011, retraitant même en territoire négatif dans le cas du matériel de bureau et de télécommunication.

La hausse des prix pétroliers est derrière l'augmentation des exportations nominales du Moyen-Orient (37 p. 100) et des pays du CEI (34 p. 100). Les prix à l'exportation ont crû d'environ 30 p. 100 dans ces deux régions, ce qui les place en tête de liste pour la croissance des exportations en 2011.

Les exportations provenant d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale ont aussi connu une forte expansion l'an dernier, soit 27 p. 100. Le Brésil, qui est responsable d'environ le tiers de cette progression, a vu ses exportations augmenter au même rythme. Les exportations de la région, qui sont principalement liées aux ressources, ont aussi profité de la hausse des prix des produits de base en 2011.

Toutes les autres régions ont avancé au même rythme, soit entre 16 et 18 p. 100. En Asie, qui dominait le classement l'an dernier, la croissance a décéléré à 18 p. 100 – essentiellement en raison des catastrophes naturelles qui ont touché le Japon et qui ont freiné la croissance des exportations de ce pays, qui est passée de 33 p. 100 en 2010 à 7 p. 100 en 2011, touchant indirectement de nombreux autres pays de la région en raison des liens qui les unissent au sein des chaînes d'approvisionnement. Le ralentissement général de l'économie chinoise s'est traduit par une croissance de seulement 20 p. 100 en 2011, correspondant à la moyenne mondiale. Les quatre NEI asiatiques ont vu leurs exportations progresser à un taux combiné de 16 p. 100. L'Inde a enregistré une performance exceptionnelle, en réussissant à faire grimper ses exportations de 33 p. 100 en 2010 et de 35 p. 100 en 2011, le taux d'expansion le plus élevé parmi les grands pays commerçants.

Les exportations africaines, qui avaient connu une robuste croissance de 29 p. 100 en 2010, n'ont avancé que de 17 p. 100 en 2011. La guerre civile qui a fait rage en Libye a entrainé une réduction importante des exportations de pétrole de ce pays. Les métaux et minerais exportés par l'Afrique ont nourri la croissance rapide des économies asiatiques telles que l'Inde et la Chine, et sont à nouveau en demande à mesure que progresse la reprise mondiale. Ces produits de base ont vu leurs prix augmenter sensiblement l'an dernier, et compte tenu de la place dominante qu'ils occupent dans la composition des exportations du continent, ils ont produit une expansion des exportations en termes nominaux (tandis que les exportations réelles de l'Afrique fléchissaient).

Les exportations européennes ont crû à un rythme de 17 p. 100 en 2011 et l'augmentation a été assez également répartie, les exportations de l'UE-27, de l'Allemagne, de l'Italie et du Royaume-Uni avançant de 17 p. 100. La France venait ensuite avec un taux de 14 p. 100, tandis que les exportations de la Grèce bondissaient de 42 p. 100. Dans l'ensemble, la progression des exportations européennes a subi les effets du ralentissement de la croissance économique et de la menace de nouvelles mesures d'austérité, lesquelles ont mené à une autre récession à la fin de 2011.

Les exportations nord-américaines sont celles qui ont augmenté le plus lentement parmi l'ensemble des régions en 2011, soit à un taux de 16 p. 100, avec une performance très similaire dans les trois pays. Le Canada et le Mexique ont vu leurs exportations croître un peu plus rapidement, soit de 17 p. 100, tandis que les exportations des États-Unis ont augmenté de 16 p. 100. Si l'on tient compte de l'affaiblissement du dollar américain l'an dernier, lequel s'est déprécié de 4,2 p. 100 par rapport au dollar canadien et de 1,6 p. 100 par rapport au peso mexicain, une partie de la croissance du Canada et du Mexique peut être attribuée à l'appréciation de la valeur des exportations en dollars américains.

Dans une large mesure, les importations mondiales ont évolué de façon similaire aux exportations l'an dernier. Après une

expansion de 21 p. 100 en 2010, la valeur nominale des importations a progressé de 19 p. 100 pour atteindre 18,0 billions de dollars en 2011. Des taux d'augmentation dans les deux chiffres ont été observés dans l'ensemble des régions et pour les principaux pays commerçants.

Une solide expansion des importations (approchant les 30 p. 100) a été enregistrée dans les pays du CEI, facilitée par une augmentation importante des recettes tirées des exportations pétrolières de la région. La croissance des importations en Amérique du Sud et en Amérique centrale a décéléré, passant de 30 p. 100 en 2010 à 24 p. 100 l'an dernier. Au Brésil, la croissance des importations a égalé la moyenne de 24 p. 100 observée pour ce continent.

La valeur des importations en Asie a progressé de 23 p. 100, l'Inde venant en tête, avec une expansion des importations de 29 p. 100. La Chine arrivait juste derrière, avec une croissance des importations de 25 p. 100, qui marque une baisse par rapport au taux de 39 p. 100 enregistré en 2010. En dépit des difficultés éprouvées par le Japon, les importations de ce pays ont crû à la moyenne de la région, soit 23 p. 100. La croissance des importations des quatre NEI asiatiques n'a été que de 18 p. 100 en 2011, en baisse par rapport au niveau de 32 p. 100 enregistré en 2010.

Les importations en Afrique ont progressé de 18 p. 100 en 2011, ce qui dépasse le taux de 15 p. 100 enregistré l'année précédente. On observe une situation semblable au Moyen-Orient, où les importations ont crû de 16 p. 100 en 2011, soit un peu plus que le taux de 13 p. 100 observé en 2010.

La croissance des importations en Europe s'est accélérée légèrement en 2011 pour atteindre 17 p. 100 (contre 13 p. 100 l'année précédente). Considérant l'augmentation des prix des ressources – une composante fondamentale des importations européennes – la croissance globale a été très faible. La crise persistante de l'endettement souverain a continué de faire sentir ses effets sur les dépenses à l'importation, alors que les gouvernements européens déployaient des efforts pour équilibrer leur compte courant et que les mesures d'austérité freinaient la croissance – poussant même plusieurs pays près de la récession – ce qui a fait fléchir encore davantage la demande d'importations en Europe. Parmi les principales nations commerçantes, c'est en Allemagne où les importations ont le plus progressé, soit de 19 p. 100; en France, elles ont avancé à la moyenne européenne, soit 17 p. 100, tandis qu'en Italie et au Royaume-Uni, la croissance des importations a été inférieure à la moyenne – 14 p. 100 et 13 p. 100, respectivement.

L'Amérique du Nord est la région ayant enregistré la plus lente croissance des importations en 2011. Les importations ont crû de 15 p. 100 au Canada et aux États-Unis, soit la moyenne de la région, tandis qu'elles augmentaient un peu plus rapidement au Mexique, à 16 p. 100. La faiblesse continue de l'économie américaine a vraisemblablement eu un effet dépresseur sur les importations dans ce pays, tandis que la croissance plus lente des importations au Canada est en partie imputable au fait que le volet ressources y est plus modeste.

Le commerce en volume (réel)

En termes réels, soit après rajustements pour tenir compte des variations des prix et des taux de change, les exportations de marchandises ont progressé au modeste taux de 5,0 p. 100 en 2011. Cela est un ralentissement considérable par rapport au taux de croissance de 13,8 p. 100 enregistré en 2010 et, bien que cette tendance n'ait pas été inattendue, l'ampleur du déclin a causé une surprise. Un certain nombre de chocs négatifs peuvent être cités pour expliquer cette situation, principalement la crise persistante de la dette souveraine en Europe, une succession de catastrophes au Japon, l'impasse au Congrès américain, la guerre civile en Libye, l'agitation dans de nombreux pays arabes et les inondations en Thaïlande. Ces événements n'ont pas touché directement le commerce, mais ils ont contribué à perpétuer l'incertitude, à fragiliser la confiance et à inciter les investisseurs, les entreprises et les consommateurs à adopter des comportements prudents. Un autre ralentissement de la croissance des échanges commerciaux est prévu en 2012.

Un outil employé pour évaluer l'expansion du commerce est la comparaison avec le PIB. Historiquement, les exportations réelles ont crû à un rythme environ deux fois plus élevé que le PIB réel – progressant même plus rapidement au cours des périodes de reprise et chutant plus rapidement lors des récessions. Alors que la production mondiale a augmenté de 2,4 p. 100 en 2011, le ratio de la croissance du commerce à celle de la production a été environ de 2:1. Ainsi, la croissance du commerce en 2011 s'est alignée sur la croissance de la production en temps normal, mais elle a été plus faible que l'on aurait pu le prévoir durant une période de reprise.

Les économies développées ont affiché une assez bonne performance, avec une croissance réelle des exportations de marchandises de 4,7 p. 100, ce qui n'est pas loin derrière les économies en développement et les pays du CEI, dont les exportations ont augmenté de 5,4 p. 100. À l'opposé, les importations des pays développés n'ont augmenté que de 2,8 p. 100, tandis que dans les économies en développement et les pays du CEI, les volumes importés augmentaient de 7,9 p. 100.

Contrastant avec une croissance des échanges commerciaux inférieure à la moyenne en termes nominaux, l'Amérique du Nord a été l'une des régions où la croissance réelle des exportations a été la plus forte, à 6,2 p. 100, en 2011. Cela s'explique par la solide performance des États-Unis (7,2 p. 100), profitant de la faiblesse du dollar américain qui a rendu les exportations de ce pays plus attrayantes. Seul le volume des exportations de l'Asie a progressé plus rapidement (6,6 p. 100), l'Inde enregistrant une croissance spectaculaire de 16,1 p. 100, tandis que la Chine et la Corée du Sud obtenaient aussi de bons résultats, avec une croissance de 9,3 p. 100 dans chaque cas. La performance des exportations asiatiques a subi les contrecoups de la situation du Japon, dont les exportations ont reculé de 0,5 p. 100 en 2011.

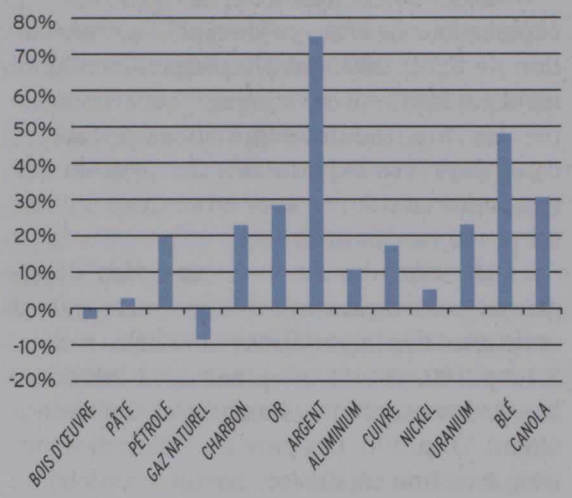
Le Moyen-Orient (5,4 p. 100) ainsi que l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale (5,3 p. 100) sont les autres régions où les exportations ont crû plus rapidement que la moyenne mondiale. La progression des exportations européennes s'est située à la moyenne mondiale (5,0 p. 100), tandis que les exportations des pays de l'UE-27 avançaient un peu plus rapidement, à 5,2 p. 100.

Dans un contexte hors de l'ordinaire, les exportations de l'Afrique ont subi une contraction de 8,3 p. 100, qui s'explique essentiellement par la guerre civile en Libye et la chute de près de 75 p. 100 des exportations pétrolières de ce pays. Les exportations des pays du CEI ont stagné en volume, avec un modeste gain de 1,8 p. 100 sur l'année.

Du côté des importations, des divergences statistiques ont fait en sorte que la croissance des importations mondiales réelles, à 4,9 p. 100, semble marginalement inférieure à celle des exportations mondiales réelles, qui atteint 5,0 p. 100. Les pays du CEI arrivent en tête, avec une expansion des importations de 16,7 p. 100, les hausses de volumes ayant été facilitées par une amélioration des termes de l'échange pour les exportations d'énergie et de ressources de cette région. L'Amérique du Sud et l'Amérique centrale ont vu leurs importations croître de 10,4 p. 100, tandis que l'Asie a affiché un taux de croissance supérieur à la moyenne, soit 6,4 p. 100. Les importations chinoises ont dominé la liste en Asie avec une progression de 9,7 p. 100 en termes réels; l'Inde a vu ses importations augmenter de 6,6 p. 100, tandis que les importations japonaises ont avancé de 1,9 p. 100 en volume, alors même que ce pays se remettait des catastrophes naturelles qui l'ont frappé.

Les importations au Moyen-Orient et en Afrique ont progressé au même rythme que la moyenne mondiale, soit 5,3 p. 100 et 5,0 p. 100, respectivement. Les importations en Amérique du Nord ont augmenté à un rythme légèrement inférieur à la moyenne mondiale, soit 4,7 p. 100 – les importations aux États-Unis étant celles qui ont crû le plus lentement (3,7 p. 100). Les importations au Canada ont augmenté plus rapidement, soit de 8,1 p. 100, témoignant de la résilience de la demande intérieure et d'une amélioration des termes du commerce. En Europe, les importations réelles ont stagné, n'avançant que de 2,4 p. 100 sur l'année, alors que l'expansion des importations dans l'ensemble de la zone de l'UE-27 a été encore plus lente, à 2,0 p. 100.

FIGURE 2-1
Évolution des prix des produits de base de 2010 à 2011



Source : TD Economics, *Commodity Price Report*, 29 février 2012

Prix et taux de change

Les prix des produits de base ont augmenté de manière substantielle en 2010, après s'être écroulés durant la récession. L'augmentation généralisée des prix a été soutenue par la forte demande des marchés émergents en croissance et par la reprise économique qui prenait pied. Bien que les prix de la plupart des produits de base aient continué à augmenter en 2011, les écarts de prix entre les produits sont devenus plus marqués qu'en 2010 (figure 2-1).

Les plus fortes augmentations des prix des produits de base ont été observées pour le groupe des métaux précieux : les prix de l'argent ont bondi de 74,6 p. 100, tandis que ceux de l'or avançaient de 28,1 p. 100 sur l'année. La hausse des prix des métaux précieux est à l'origine de la plus grande partie des mouvements commerciaux en 2011, tant du côté des importations que des exportations, tel que décrit plus en détail aux chapitres 4 et 5 du rapport. Dans le secteur agricole, la progression des prix a été généralisée, avec en tête le blé (47,9 p. 100) et le canola (30,4 p. 100), ce qui a gonflé la valeur des exportations canadiennes de ces produits.

Les prix des métaux et des minerais ont poursuivi leur ascension, mais plus lentement qu'en 2010, avec des hausses variant entre 30 et 50 p. 100. C'est le prix de l'uranium qui a le plus augmenté en 2011, soit de 22,8 p. 100, alors que les prix du cuivre ont progressé de 17,0 p. 100 et ceux de l'aluminium, de 10,4 p. 100. En revanche, la hausse du prix du nickel n'a été que de 5,0 p. 100.

Les cours du pétrole ont bondi de 19,7 p. 100 au cours de 2011, mais ceux du gaz naturel battaient en retraite de 9,0 p. 100. Les prix du charbon ont progressé au taux robuste de 22,6 p. 100, ce qui a contribué à gonfler la valeur des exportations canadiennes, principalement à destination de l'Asie. Dans le secteur forestier, les prix ont stagné : celui de la pâte gagnait 2,6 p. 100 mais le prix du bois d'œuvre cédait 3,3 p. 100[1].

Selon les indices de prix sectoriels de la Banque du Canada fondés sur la production canadienne et les ventes sur les marchés mondiaux, le prix des produits énergétiques canadiens a progressé de 10,6 p. 100 en 2011. Les prix des métaux et minéraux ont avancé de 14,7 p. 100, ceux des produits de la forêt ont peu varié, tandis que les prix des produits agricoles bondissaient de 34,8 p. 100[2]. Lorsque les prix des produits de base sont pondérés en fonction de la production canadienne, on constate que l'indice a augmenté de 12,9 p. 100 l'an dernier, et de 16,7 p. 100 en excluant l'énergie. Une telle situation, c'est-à-dire lorsque les prix énergétiques entraînent à la baisse l'augmentation globale des prix des produits de base, est inhabituelle et peut essentiellement s'expliquer par le prix relativement moins élevé du pétrole produit au Canada l'an dernier (voir l'encadré sur les prix du pétrole WTI et du pétrole Brent, au chapitre 4).

Les prix du pétrole brut West Texas Intermediate (WTI) ont entrepris l'année à 89,54 $É.-U. le baril. Une progression continue durant les quatre premiers mois de l'année a porté ces prix à un niveau 25 p. 100 plus élevé, soit 112,30 $É.-U. le baril à la fin d'avril. Toutefois, les prix se sont lentement détériorés par la suite pour descendre à un peu moins

1 TD Economics, *Commodity Price Report*, 29 février 2012.

2 Banque du Canada, Indice des prix des produits de base, http://www.bankofcanada.ca/rates/price-indexes/bcpi/.

TABLEAU 2-2
Principaux exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des marchandises, 2011
(Milliards $É.-U. et %)

2011 Classement	2010 Classement	Exportateurs	2011 Milliards $É.-U Valeur.	2011 % Part	2011 Classement	2010 Classement	Importateurs	2011 Milliards $É.-U Valeur.	2011 % Part
1	1	Chine	1 899	10,4	1	1	États-Unis	2 265	12,3
2	2	États-Unis	1 481	8,1	2	2	Chine	1 743	9,5
3	3	Allemagne	1 474	8,1	3	3	Allemagne	1 254	6,8
4	4	Japon	823	4,5	4	4	Japon	854	4,6
5	5	Pays-Bas	660	3,6	5	5	France	715	3,9
6	6	France	597	3,3	6	6	Royaume-Uni	636	3,5
7	7	Corée du Sud	555	3,0	7	7	Pays-Bas	597	3,2
8	8	Italie	523	2,9	8	8	Italie	557	3,0
9	12	Russie	522	2,9	9	10	Corée du Sud	524	2,9
10	9	Belgique	476	2,6	10	9	Hong Kong	511	2,8
13	13	Canada	452	2,5	11	11	Canada	462	2,5

Source : Secrétariat de l'OMC

de 100 $É.-U. le baril à la fin de juillet, suivi d'une baisse soudaine des prix du pétrole, à 82,86 $É.-U. à la mi-août; les prix sont demeurés autour de 80 $É. U. jusqu'au début d'octobre. Une hausse soutenue au cours des trois derniers mois de l'année a ramené les prix pétroliers autour de 100 $É.-U. le baril; le dernier prix enregistré, soit le 30 décembre 2011 était de 99,81 $É.-U. le baril. Globalement, le prix du pétrole WTI a progressé de 11 p. 100 en 2011 selon la U.S. Energy Information Administration[3].

Les prix de l'or ont atteint en moyenne 1 571,97 $É.-U. l'once troy en 2011, ce qui représente une hausse de 28 p. 100 par rapport au niveau de 1 224,52 $É.-U. enregistré en 2010. Les prix ont fluctué dans une large bande, allant de 1 319,00 $É.-U. en janvier 2011 à 1 895,00 $É.-U. en septembre. L'or valait 1 531,00 $É.-U. l'once troy en fin d'année[4].

Des fluctuations importantes des taux de change ont influé sur les valeurs du commerce mondial en 2011. Les forts mouvements observés pour certaines devises clés, comme le franc suisse et le réal brésilien, ont suscité un déplacement des termes de l'échange pour ces nations commerçantes et eu des effets réels sur les politiques économiques et commerciales. Par ailleurs, la dépréciation du dollar américain, qui a atteint près de 5 p. 100 par rapport à un panier pondéré d'autres monnaies, a non seulement stimulé une forte expansion des exportations américaines, mais a gonflé les valeurs des transactions internationales exprimées en dollars nominaux. Le dollar américain s'est déprécié de 4,8 p. 100 par rapport à l'euro, de 10,1 p. 100 par rapport au yen japonais, de 3,7 p. 100 par rapport à la livre britannique, de 4,7 p. 100 par rapport au yuan chinois et de 4,2 p. 100 par rapport au dollar canadien.

Selon les statistiques mensuelles du taux de change moyen tenues par la Banque du Canada, le dollar canadien a débuté l'année à parité avec le dollar américain (1,006 $É.-U. en janvier), et a augmenté progressivement pour atteindre un sommet de 1,044 $É.-U. en

3 L'évolution des prix du pétrole WTI est fondée sur les échanges sur le marché au comptant à Cushing, en Oklahoma, tel que publié par la U.S. Energy Information Administration (EIA) sur le site http://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=pet&s=rclc1&f=w.

4 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 le site http://www.usagold.com/reference/prices/2011.html.

avril; il est ensuite retombé à 1,024 $É.-U. en juin, avant de remonter à nouveau à 1,047 $É.-U. en juillet. Après le règlement de la crise sur le plafond d'endettement aux États-Unis, le dollar canadien a progressivement reculé pour atteindre 0,981 $É.-U. en octobre; par la suite, aucun mouvement important n'a été observé et le dollar canadien a terminé l'année à 0,977 $É.-U. (moyenne mensuelle de décembre)[5].

Classement des pays selon la valeur du commerce

Pour la troisième année d'affilée, la Chine a été le premier exportateur de marchandises dans le monde avec des exportations de 1 899 milliards de dollars. Sa part des exportations mondiales est toutefois demeurée à 10,4 p. 100, puisque la croissance des exportations chinoises a égalé la moyenne mondiale, soit 20 p. 100.

Les États-Unis occupaient le 2e rang au classement, tout juste devant l'Allemagne, avec des exportations totales d'une valeur de 1 481 milliards de dollars, contre 1 474 milliards de dollars pour ce dernier pays. La part des exportations mondiales de chacun de ces pays a fléchi à 8,1 p. 100 en 2011.

Le Japon arrivait loin derrière, au 4e rang, avec des exportations évaluées à 823 milliards de dollars, ce qui est moins de la moitié des exportations de la Chine. Une croissance relativement lente en 2011 a fait fléchir la part des exportations mondiales détenues par le Japon de 5,1 p. 100 à 4,5 p. 100.

Les exportations en provenance des Pays-Bas (660 milliards de dollars) et de la France (597 milliards de dollars) ont permis à ces pays de conserver le 5e et le 6e rang, respectivement, bien que leur part individuelle ait également fléchi sur l'année. La part des exportations mondiales détenue par les Pays-Bas est passée de 3,8 p. 100 en 2010 à 3,6 p. 100 en 2011, tandis que celle de la France glissait de 3,4 p. 100 à 3,3 p. 100 sur la même période.

La Corée du Sud occupe toujours le 7e rang, qu'elle a acquis en 2010, avec des exportations évaluées à 555 milliards de dollars; toutefois, la part des exportations mondiales détenue par ce pays a fléchi de 3,1 p. 100 en 2010 à 3,0 p. 100 en 2011.

L'Italie est parvenue à conserver le 8e rang, avec des exportations de 523 milliards de dollars, tenant tête à la Russie, dont les exportations ont bondi de la 12e à la 9e place en 2011, pour atteindre 522 milliards de dollars. Ces deux pays détiennent chacun 2,9 p. 100 des exportations mondiales.

La Belgique est descendue au 10e rang, avec des exportations de 476 milliards de dollars, soit 2,6 p. 100 du total mondial. Le Canada est demeuré en 13e place, à courte distance du 10e rang, avec des exportations de 452 milliards de dollars; sa part des exportations mondiales atteint 2,5 p. 100.

Du côté des importations, le classement est également demeuré stable. Les États-Unis continuent de dominer le tableau avec des importations évaluées à 2 265 milliards de dollars, bien que la part des importations mondiales allant vers ce pays ait reculé, passant de 12,8 p. 100 à 12,3 p. 100 en 2011. La Chine demeure au second rang avec des importations de 1 743 milliards de dollars (9,5 p. 100 du total mondial), tandis que l'Allemagne arrive au 3e rang avec des importations d'une valeur de 1 254 milliards de dollars (6,8 p. 100).

Le Japon, qui occupe aussi la 4e place du côté des importations, a importé des marchandises pour une valeur de 854 milliards de dollars, haussant sa part des importations mondiales à 4,6 p. 100. La France est demeurée en 5e position avec des importations de 715 milliards de dollars et une part des importations mondiales inchangée à 3,9 p. 100. Le Royaume-Uni arrive en 6e place, avec une part de 3,5 p. 100 des importations mondiales, tandis que les Pays-Bas occupent le 7e rang (3,2 p. 100). L'Italie demeure en 8e position avec une part des importations mondiales de 3,0 p. 100.

Les importations de la Corée du Sud ont dépassé celles de Hong Kong, permettant à ce pays d'enlever le 9e rang, avec des

5 Banque du Canada, Statistiques sur les taux de change, à http://www.bankofcanada.ca/rates/exchange/monthly-average-lookup/.

TABLEAU 2-3
Commerce des services dans le monde par région et pour certains pays
(milliards $É.-U. et %)

	EXPORTATIONS				IMPORTATIONS			
	Valeur Milliards $É.-U. 2011	2011 Part (%)	Variation annuelle (%) 2010	2011	Valeur Milliards $É.-U. 2011	2011 Part (%)	Variation annuelle (%) 2010	2011
Monde	**4 150**	**100,0**	**10**	**11**	**3 865**	**100,0**	**10**	**10**
Amérique du Nord	**668**	**16,1**	**9**	**10**	**516**	**13,4**	**8**	**8**
États-Unis	578	13,9	9	11	391	10,1	6	6
Canada	74	1,8	15	10	99	2,6	15	10
Mexique	15	0,4	5	0	25	0,6	8	16
Amérique du Sud et Amérique centrale	**130**	**3,1**	**15**	**14**	**163**	**4,2**	**23**	**18**
Brésil	37	0,9	15	21	73	1,9	36	22
Europe	**1 964**	**47,3**	**4**	**10**	**1 605**	**41,5**	**3**	**8**
UE-27	1762	42,5	4	10	1480	38,3	2	4
Allemagne	253	6,1	3	9	284	7,3	3	8
France	161	3,9	1	11	141	3,6	2	7
Italie	107	2,6	3	9	115	3,0	1	5
Royaume-Uni	274	6,6	2	11	171	4,4	1	7
CEI	**96**	**2,3**	**13**	**20**	**133**	**3,4**	**19**	**21**
Russie	54	1,3	8	22	90	2,3	22	24
Afrique	**85**	**2,0**	**11**	**0**	**149**	**3,9**	**10**	**9**
Moyen-Orient	**111**	**2,7**	**6**	**10**	**210**	**5,4**	**9**	**10**
Asie	**1 096**	**26,4**	**23**	**12**	**1091**	**28,2**	**21**	**14**
Chine	182	4,4	32	7	236	6,1	22	23
Japon	143	3,4	10	3	165	4,3	6	6
Inde	148	3,6	33	20	130	3,4	45	12
NEI	386	9,3	21	12	305	7,9	19	9

Sources : Secrétariat de l'OMC et calculs de l'auteur

importations totales de 524 milliards de dollars (2,9 p. 100). Hong Kong complète la liste des 10 principaux pays, avec des importations évaluées à 511 milliards de dollars (2,8 p. 100), suivi du Canada avec des importations de 462 milliards de dollars (2,5 p. 100 du total).

Commerce des services

Les exportations de services dans le monde ont progressé à un rythme de 11 p. 100 en 2011, atteignant 4 150 milliards de dollars américains, après avoir bénéficié d'une expansion similaire en 2010, soit 10 p. 100 (voir le tableau 2-3).

Selon l'OMC, la part des services dans les échanges totaux (de biens et services), sur la base de la balance des paiements, a reculé à 18,6 p. 100 en 2011, la proportion la plus faible depuis 1990. Cela est partiellement attribuable au fait que la reprise a engendré une croissance plus rapide des échanges de biens, parce que ces derniers sont généralement plus sensibles aux cycles économiques. La hausse

des prix des produits de base a aussi contribué à hausser sensiblement la valeur des échanges de marchandises et est donc partiellement responsable de la baisse de la part des services dans le commerce total.

La région du CEI est celle qui a vu ses exportations de services commerciaux croître le plus rapidement l'an dernier, soit à un taux de 20 p. 100. Les exportations en provenance de pays du CEI ont avancé à 96 milliards de dollars, stimulées par une croissance généralisée de 22 p. 100 des exportations de services de la Russie, qui ont atteint 54 milliards de dollars. Il y a eu aussi une forte croissance (14 p. 100) des exportations de services de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale, qui ont atteint 130 milliards de dollars. Le Brésil est responsable de plus du quart des exportations de services de la région, avec un gain de 21 p. 100, à 37 milliards de dollars.

Les exportations de services de l'Asie ont augmenté de 12 p. 100 en 2011 pour atteindre 1 096 milliards de dollars. Le taux de croissance de 20 p. 100 enregistré par l'Inde a permis à ce pays de prendre la tête du peloton, les exportations de services de transport et de voyage enregistrant une croissance particulièrement robuste. La valeur des exportations de services de l'Inde (148 milliards de dollars) a dépassé celle du Japon (143 milliards de dollars), qui a inscrit une légère hausse de 3 p. 100 en 2011. Les services de transport japonais, en particulier les services de voyage, étaient clairement en déclin. Par contre, les exportations de services de la Chine ont augmenté à un taux plus modéré de 7 p. 100 pour atteindre 182 milliards de dollars, l'augmentation la plus importante en valeur. Les quatre NEI asiatiques ont vu leurs exportations grimper de 12 p. 100, pour s'établir à 386 milliards de dollars. Les taux de croissance des exportations de services dans l'ensemble des régions ont été beaucoup plus faibles que ceux observés en 2010, alors que se poursuivait le rétablissement des liens fragilisés au sein des réseaux commerciaux dans le monde.

Les exportations de services de l'Afrique n'ont pas progressé en 2011, ce qui est essentiellement attribuable à l'agitation civile en Tunisie et en Égypte, dont les exportations ont diminué de 20 p. 100 et de 19 p. 100, respectivement. À 85 milliards de dollars, l'Afrique demeure la région qui exporte le moins de services. Par ailleurs, les exportations de services du Moyen-Orient ont augmenté de 10 p. 100 pour atteindre 111 milliards de dollars.

La croissance en Europe a égalé celle de l'Amérique du Nord (10 p. 100). En Europe, le Royaume-Uni a vu ses exportations progresser de 11 p. 100 et a devancé l'Allemagne au second rang des pays exportateurs de services, après les révisions apportées à son poste d'exportation le plus important, celui des autres services commerciaux et financiers. Les exportations totales ont atteint 274 milliards de dollars au Royaume-Uni et 253 milliards de dollars en Allemagne, ce qui équivaut, dans ce dernier cas, à un taux de croissance de 9 p. 100. En France, les exportations de services ont progressé de 11 p. 100 pour atteindre 161 milliards de dollars, tandis qu'en Italie, elles ont augmenté de 9 p. 100, à 107 milliards de dollars.

Les États-Unis ont accru leurs exportations de services de 11 p. 100, devançant tout juste le Canada, où le taux de croissance des exportations de services a atteint 10 p. 100. Il n'y a eu aucune croissance des exportations de services au Mexique.

Du côté des importations, les pays du CEI arrivaient en tête avec les importations de services en hausse de 21 p. 100, à 133 milliards de dollars. Une augmentation généralisée des importations de 24 p. 100 en Russie, à 90 milliards de dollars, est à l'origine de cette augmentation. En Amérique du Sud et en Amérique centrale, les importations de services ont progressé de 18 p. 100, à 163 milliards de dollars, sous l'effet d'une hausse de 22 p. 100 des importations brésiliennes, à 73 milliards de dollars.

Les importations de services en Asie ont crû globalement de 14 p. 100, stimulées par l'augmentation de 23 p. 100 des importations en Chine. Au total, les importations ont atteint 1 091 milliards de dollars, la Chine accaparant une part de 236 milliards de dollars. La croissance des importations en Inde a été plus lente, à 12 p. 100, tandis qu'au Japon, elle n'a été que de 6 p. 100. Les quatre NEI asiatiques ont vu leurs importations de services progresser

TABLEAU 2-4
Exportations mondiales de services, 2005-2011
(milliards $É.-U. et %)

	Exportations en 2011 (milliards $É.-U.)	Part (%)	Croissance en 2011 (%)	Croissance en 2010 (%)	Croissance 2005-2011 (%)
Ensemble des services	**4 149**	**100,0**	**11**	**10**	**9**
Transports	855	20,6	8	15	7
Voyages	1 063	25,6	12	9	7
Services com.	2 228	53,7	11	8	10

Source : Secrétariat de l'OMC

globalement de 9 p. 100. Au Moyen-Orient, les importations étaient en hausse de 10 p. 100, à 210 milliards de dollars, tandis qu'en Afrique, elles progressaient de 9 p. 100, pour s'établir à 149 milliards de dollars.

L'Europe et l'Amérique du Nord demeurent des exportateurs nets de services; leurs parts des importations atteignent, respectivement, 41,5 p. 100 et 13,4 p. 100, ce qui se compare à des parts des exportations de 47,3 p. 100 et 16,1 p. 100 respectivement. En Europe, les importations de services ont avancé de 8 p. 100 en 2011, atteignant 1 605 milliards de dollars. L'Allemagne est le principal importateur de services en Europe et ces importations ont augmenté de 8 p. 100 pour atteindre 284 milliards de dollars. Les importations en France et au Royaume-Uni ont progressé de 7 p. 100 dans chaque cas, tandis qu'en l'Italie elles n'ont avancé que de 5 p. 100.

Les États-Unis ont vu leurs importations de services augmenter de seulement 6 p. 100, à 391 milliards de dollars, ce qui a permis à ce pays de renforcer son solde commercial positif au chapitre des échanges de services. Les importations de services au Canada ont crû plus rapidement, soit à un rythme de 10 p. 100, tandis que le Mexique venait au premier rang de la région avec un taux de croissance de 16 p. 100 à ce poste.

Globalement, les services de transport ont été la sous-catégorie où la croissance a été la plus lente en 2011, avec un gain de seulement 8 p. 100. Les services commerciaux ont avancé de 11 p. 100, tandis que les services de voyage étaient en hausse de 12 p. 100. La lenteur de la croissance des services de transport pourrait s'expliquer en partie par la croissance léthargique des volumes d'échanges de biens dans le monde et par l'excédent de capacité de transport maritime, qui a entraîné à la baisse les recettes du secteur du transport maritime, comme en témoigne le recul du Baltic Dry Index. Au cours des six dernières années, la croissance des trois principales composantes des services a été plus équilibrée, les services commerciaux bénéficiant de la progression la plus rapide, soit 10 p. 100, le reste progressant à un taux de 7 p. 100.

Principaux participants au commerce des services en valeur

En 2011, les États-Unis ont été le plus important acteur dans le commerce mondial des services, tant du côté des exportations que du côté des importations. Ce pays a exporté pour une valeur de 578 milliards de dollars de services, soit 13,9 p. 100 du total mondial, tandis que ses importations de services ne représentaient que 391 milliards de dollars, soit 10,1 p. 100 du total. Les exportations de services ayant été supérieures aux importations par une marge de 187 milliards de dollars, les États-Unis ont aussi enregistré le plus important excédent dans le commerce des services dans le monde.

Le Royaume-Uni a supplanté l'Allemagne au second rang des exportateurs de services, avec une valeur exportée de 274 milliards de dollars, soit 6,6 p. 100 du total mondial. L'Allemagne arrivait au 3e rang avec des

TABLE 2-5
Principaux exportateurs et importateurs de services dans le monde, 2011
(milliards $É.-U. et %)

2011 Classement	2010 Classement	Exportateurs	2011 Milliards $É.-U. Valeur	2011 % Part	2011 Classement	2010 Classement	Importateurs	2011 Milliards $É.-U Valeur	2011 % Part
1	1	États-Unis	578	13.9	1	1	États-Unis	391	10.1
2	3	Royaume-Uni	274	6.6	2	2	Allemagne	284	7.3
3	2	Allemagne	253	6.1	3	3	Chine	236	6.1
4	4	Chine	182	4.4	4	4	Royaume-Uni	171	4.4
5	5	France	161	3.9	5	5	Japon	165	4.3
6	10	Inde	148	3.6	6	6	France	141	3.6
7	6	Japon	143	3.4	7	7	Inde	130	3.4
8	7	Espagne	141	3.4	8	8	Pays-Bas	118	3.1
9	9	Pays-Bas	128	3.1	9	9	Italie	115	3.0
10	8	Singapour	125	3.0	10	10	Irlande	113	2.9
18	18	Canada	74	1.8	12	13	Canada	99	2.6

Source : Secrétariat de l'OMC

exportations de services de 253 milliards de dollars et une part de 6,1 p. 100. La Chine et la France suivaient avec des exportations de services de 182 milliards de dollars (4,4 p. 100) et de 161 milliards de dollars (3,9 p. 100), pour occuper les 4e et 5e places, respectivement.

L'Inde a fait un bond de quatre places au classement pour occuper le 6e rang, grâce à une expansion de 20 p. 100 de ses exportations de services, qui ont atteint 148 milliards de dollars, correspondant à 3,6 p. 100 du total mondial. Le Japon, avec des exportations de services de 143 milliards de dollars et l'Espagne, à 141 milliards de dollars, ont glissé d'un échelon chacun au classement, pour occuper les 7e et 8e positions, respectivement. Les Pays-Bas sont passés devant Singapour pour enlever le 9e rang, avec des exportations de services de 128 milliards de dollars. Singapour a reculé de deux positions au classement, passant de la 8e à la 10e place, avec des exportations totales de 125 milliards de dollars, soit une part de 3,0 p. 100 des exportations mondiales de services. Le Canada arrivait au 18e rang avec des exportations de services de 74 milliards de dollars, représentant 1,8 p. 100 du total mondial.

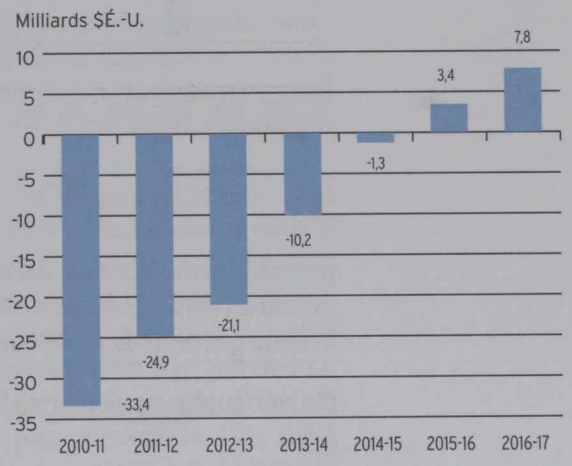
Du côté des importations, aucun mouvement n'a été observé dans les 10 premières places du classement. L'Allemagne occupait le second rang avec des importations de services de 284 milliards de dollar, soit 7,3 p. 100 du total. La Chine arrivait en 3e place, avec des importations de 236 milliards de dollars. Le Royaume-Uni (171 milliards de dollars), le Japon (165 milliards de dollars) et la France (141 milliards de dollars) occupaient les 4e, 5e et 6e positions, tandis que l'Inde arrivait tout juste derrière avec des importations d'une valeur de 130 milliards de dollars. Les Pays-Bas, l'Italie et l'Irlande venaient compléter la liste des 10 plus grands importateurs, avec des totaux de 118 milliards de dollars, 115 milliards de dollars et 113 milliards de dollars, respectivement. Le Canada a gravi un échelon, passant de la 13e à la 12e place en 2011, grâce à une expansion de ses importations de services à 99 milliards de dollars, soit 2,5 p. 100 du total mondial.

La performance économique du Canada

Au cours de 2011, l'économie canadienne a poursuivi sur le sentier de la reprise en dépit d'une conjoncture mondiale plus difficile, la production aux États-Unis et en Union européenne n'ayant progressé que de 1,7 p. 100 et 1,6 p. 100, respectivement. L'activité économique s'est contractée au second trimestre et a été léthargique au quatrième trimestre, reflétant les chocs externes provoqués par les catastrophes naturelles au Japon, l'essoufflement de la reprise aux États-Unis et l'escalade de la crise dans la zone euro. La croissance au Canada en 2011 est essentiellement attribuable à la vitalité de certains facteurs intérieurs. L'investissement et la confiance des entreprises ont augmenté et un grand nombre de nouveaux emplois sont venus s'ajouter en cours d'année, menant l'emploi à un niveau supérieur au sommet pré-récession. Alors que le secteur manufacturier ne fonctionne encore qu'à environ les quatre cinquièmes de sa capacité, la Banque du Canada a pratiqué une politique monétaire souple qui n'a pas été gênée par des préoccupations inflationnistes. Une conséquence négative de la longue période de bas taux d'intérêts au Canada est le niveau record d'endettement des ménages; en effet, le ratio des dettes de consommation au revenu disponible dépasse maintenant 150 p. 100.

La solide performance commerciale et économique du Canada s'est traduite en une situation budgétaire plus saine. Selon le budget de 2012 récemment publié, le déficit pour l'année financière 2011-2012 devrait s'établir à 24,9 milliards de dollars – ce qui est 7,4 milliards de dollars inférieur aux prévisions publiées dans le budget de 2011 – grâce à une croissance plus forte que prévue des recettes fiscales. En dépit des déficits projetés au cours des prochaines années, le Canada garde le cap pour atteindre un budget équilibré à moyen terme. Le Canada peut se targuer d'avoir la situation budgétaire la plus robuste au sein du G-7 et, selon les projections du FMI, le ratio d'endettement net total au PIB au Canada demeurera le plus bas des pays du G-7, aux environs du tiers de la moyenne des pays du G-7 en 2016.

FIGURE 3-1
Projection du solde budgétaire du Canada, 2010-2011 à 2016-2017

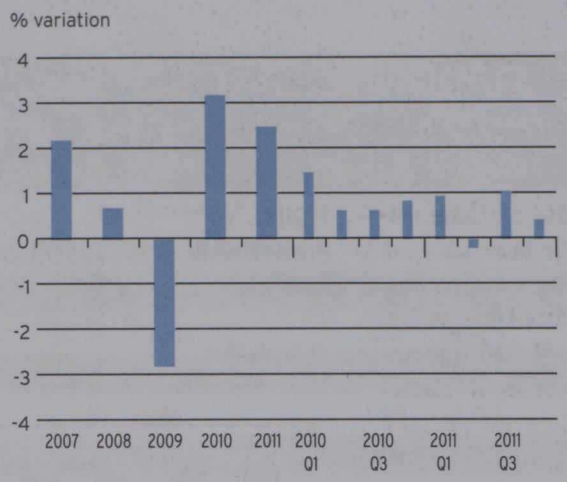


Données : Ministère des Finances
Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI

Le produit intérieur brut

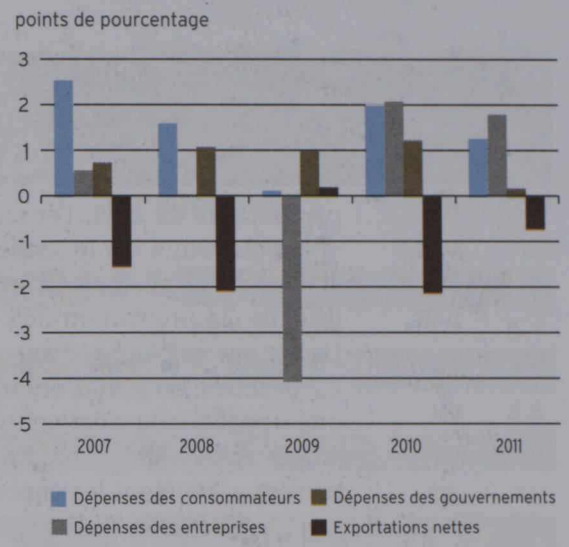
Le PIB réel du Canada s'est contracté de 2,8 p. 100 en 2009 sous l'effet de la récession mondiale, mais l'activité économique a rebondi en 2010 pour inscrire un taux de croissance de 3,2 p. 100 (voir la figure 3-2). En 2011, le PIB réel a poursuivi sa remontée, mais à un rythme plus lent, gagnant 2,5 p. 100 sur l'ensemble de l'année. Il y a eu contraction au second trimestre dans le contexte économique difficile en Europe, au Japon et aux États-Unis, qui a suscité une incertitude considérable. Toutefois, la croissance a repris dans la seconde moitié de l'année alors que les

FIGURE 3-2
Croissance du PIB réel canadien, 2007-2011



Source : Statistique Canada

FIGURE 3-3
Contribution à la croissance du PIB réel, 2007-2011



Source : Statistique Canada

perspectives se sont éclaircies. La croissance a ralenti à nouveau au quatrième trimestre avec la résurgence de la crise dans la zone euro.

Contributions à la croissance du PIB réel

L'analyse des composantes du PIB du côté des dépenses (figure 3-3) révèle que la plus grande partie de la croissance du PIB en 2011 est due à une augmentation des dépenses des entreprises, dont l'apport à l'augmentation des dépenses réelles a atteint 1,79 point de pourcentage (près des trois quarts du total). L'investissement des entreprises a progressé à un bon rythme en 2011, atteignant 10,2 p. 100 sur l'année.

L'essentiel de la croissance de l'investissement des entreprises provient de la catégorie de l'investissement en machines et matériel, en hausse de 13,7 p. 100. L'expansion de l'investissement en machines industrielles a été particulièrement robuste, avec un taux de 23,4 p. 100. Il y a eu aussi une progression rapide du côté des ordinateurs et autre matériel de bureau (19,6 p. 100), des camions (19,4 p. 100) et des machines agricoles (18,7 p. 100). En revanche, l'investissement dans les meubles (5,4 p. 100), les logiciels (3,5 p. 100) et les voitures (0,7 p. 100) a crû à un rythme plus modeste.

L'investissement des entreprises en structures non résidentielles (usines de fabrication) a augmenté au même rythme que l'investissement en machines et matériel (13,7 p. 100). L'investissement en ouvrages de génie civil a soutenu cette croissance, avec un gain de 17,2 p. 100, tandis que l'investissement dans les bâtiments progressait plus lentement, à 4,6 p. 100.

L'investissement en structures résidentielles n'a augmenté que de 2,3 p. 100 en 2011, ce qui représente un ralentissement marqué par rapport au taux de croissance de 10,1 p. 100 enregistré en 2010. L'augmentation de la valeur des nouvelles constructions résidentielles (1,6 p. 100) et des rénovations (1,7 p. 100) a été inférieure à la hausse des coûts de transfert de propriété (5,5 p. 100). Les ventes de nouveaux logements (y compris les terrains), étaient en baisse de 5,4 p. 100 l'an dernier, les ventes d'habitations unifamiliales ayant reculé le plus, soit de 7,3 p. 100. Les ventes de bâtiments à logements multiples ont par ailleurs subi une contraction de 2,1 p. 100.

La reconstitution des stocks s'est poursuivie avec plus de vigueur que l'année précédente et l'investissement des entreprises à ce poste a gagné 36,2 p. 100 en 2011. L'investissement des entreprises dans les stocks non agricoles a progressé de 21,9 p. 100 par rapport

à l'année précédente, pour atteindre 9,1 milliards de dollars; la plus grande partie de cette augmentation est survenue dans le secteur du commerce de gros, qui a bondi de 92,0 p. 100. Les stocks de biens durables et non-durables au niveau du gros ont bénéficié d'une expansion considérable, qui a toutefois été atténuée par la baisse des stocks de véhicules automobiles au niveau du détail. Les stocks de biens durables dans le secteur manufacturier ont progressé de 13,4 p. 100, tandis que les stocks de biens non durables dans le même secteur reculaient de 8,6 p. 100. Les stocks agricoles ont augmenté à 1,5 milliard de dollars, la croissance des stocks de grains venant en tête.

Les dépenses personnelles réelles en biens et services de consommation ont ralenti en 2011, avec une augmentation de seulement 2,2 p. 100. Cela s'est néanmoins traduit par une contribution de 1,29 p. 100 à la croissance du PIB réel, ce qui est inférieur au niveau de 2,01 points de pourcentage fourni l'année précédente. La croissance dans cette catégorie a été dominée par les dépenses consacrées aux services, en expansion de 3,0 p. 100. Cette croissance s'est traduite par une contribution de 0,98 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, ce qui est aussi inférieur à la contribution de 1,20 point de pourcentage observée en 2010. La croissance des biens durables, des biens semi-durables et des biens non durables a été plus faible, avec des taux de 1,1 p. 100, 1,7 p. 100 et 1,0 p. 100, respectivement. Tous ces éléments ont fait une contribution à la croissance du PIB réel inférieure à celle de l'année précédente, et la contribution totale provenant des biens n'a atteint que 0,31 point de pourcentage, comparativement à 0,81 point de pourcentage en 2010.

Parmi les principaux secteurs, les dépenses réelles de consommation ont augmenté le plus dans le secteur des vêtements et chaussures en 2011, avec un gain de 4,4 p. 100, représentant 1,9 milliard de dollars. Les dépenses consacrées aux meubles, aux articles d'ameublement, ainsi qu'au matériel et à l'entretien des ménages sont celles qui ont progressé le plus lentement parmi les principaux secteurs, soit de 0,4 p. 100 seulement (0,3 milliard de dollars). Si l'on examine la progression des dépenses par sous-secteur, c'est dans celui du gaz naturel qu'elle a été la plus forte (6,2 p. 100), suivi des autres carburants (5,6 p. 100), des vêtements pour femmes et enfants (5,6 p. 100), des services de transport achetés (5,2 p. 100) et du solde net des dépenses à l'étranger (9,8 p. 100). Par contre, il y a eu diminution des dépenses consacrées aux véhicules neufs et usagés en 2011 (baisse de 0,4 p. 100), des produits du tabac (1,2 p. 100), des articles d'ameublement semi-durables (0,4 p. 100), du matériel de lecture et de divertissement (2,2 p. 100), des services récréatifs (1,4 p. 100) et des effets personnels (4,3 p. 100).

La contribution du gouvernement à la croissance du PIB réel a atteint son niveau le plus bas en cinq ans, à 0,17 p. 100. Le total des dépenses et des investissements gouvernementaux n'a progressé que de 0,5 p. 100 en 2011. Une diminution de 2,9 p. 100 de l'investissement gouvernemental, qui a retranché 0,12 point de pourcentage au PIB, a été compensée par une hausse de 1,2 p. 100 des dépenses gouvernementales en biens et services, qui ont fait un apport de 0,28 point de pourcentage à la croissance du PIB réel.

Les exportations et les importations nettes de biens et services ont augmenté de 4,4 p. 100 et de 6,5 p. 100, respectivement. La croissance plus lente des exportations a ramené la contribution de ce poste au PIB à 1,33 point de pourcentage en 2011, contre 1,83 point de pourcentage en 2010. Cependant, la contribution négative des importations réelles a diminué encore plus, passant de 3,95 points de pourcentage en 2010 à 2,05 points de pourcentage en 2011. En conséquence, le commerce a agi comme un frein sur la croissance l'an dernier, mais dans une mesure beaucoup plus limitée qu'au cours de trois des quatre années précédentes : la contribution nette des exportations a été négative (0,72 p. 100) l'an dernier, mais cela représentait une amélioration par rapport à la contribution négative de 2,12 p. 100 enregistrée en 2010.

Les volumes de biens et services exportés ont augmenté de 19,4 milliards de dollars en 2011. La plus grande partie de cette hausse (plus de 96 p. 100) est attribuable à l'augmentation des exportations de biens, qui s'est répartie entre quatre grands secteurs : les machines et le matériel, les biens et matériaux industriels, les produits de l'automobile et les produits énergétiques, dans cet ordre. Les services commerciaux ont occupé une place importante dans les exportations de services, représentant plus de la moitié de l'augmentation globale de 0,9 milliard de dollars survenue à ce poste.

Les volumes de biens et services importés ont progressé de 37,1 milliards de dollars en 2011. À l'instar des exportations, la plus grande partie de la croissance est attribuable à l'augmentation des importations de biens (en hausse de 31,3 milliards de dollars, soit 84,3 p. 100 de l'augmentation totale), bien que la contribution des biens ait moins dominé que dans le cas des exportations. Les gains étaient concentrés dans le secteur des machines et du matériel (22,3 milliards de dollars, soit 71,2 p. 100 de l'augmentation totale des importations de biens). Les gains du côté des biens et matériaux industriels (5,2 milliards de dollars) et des produits de l'automobile (4,7 milliards de dollars) ont aussi été notables. Les importations de services ont augmenté de 5,7 p. 100 en termes réels, gagnant 5,8 milliards de dollars. Les services de voyage représentent la catégorie qui a contribué le plus à cette hausse, avec un apport de 2,3 milliards de dollars, tandis que les services de transport et les services commerciaux se répartissaient le reste à parts presque égales.

Le PIB par activité industrielle

Les activités industrielles ont progressé de 2,6 p. 100 en 2011 et la croissance la plus forte a été enregistrée dans la production des biens (3,5 p. 100) contre 2,2 p. 100 du côté de la production de services.

Tous les secteurs de production de biens étaient en hausse en 2011, avec en tête les services publics (gain de 4,4 p. 100). L'augmentation dans le secteur de la distribution du gaz naturel (6,5 p. 100) est celle qui a fait la plus grande contribution à la croissance des services publics, tandis que les systèmes d'eau, d'égout et autres systèmes ont progressé plus lentement (1,2 p. 100). La production d'énergie électrique était en hausse de 4,4 p. 100 en 2011.

La croissance du secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière (4,3 p. 100) venait derrière celle des services publics, stimulée par l'extraction pétrolière et gazière, sa principale composante, qui a progressé de 3,1 p. 100 sur l'année. La croissance plus rapide de l'extraction minière (5,2 p. 100) est attribuable à l'augmentation des activités d'extraction du cuivre, du nickel, du plomb et du zinc (17,9 p. 100) et de la potasse (13,7 p. 100). Les activités de soutien de ce secteur étaient en hausse de 15,3 p. 100 en 2011.

Le secteur de la construction a progressé de 4,1 p. 100 au cours de l'année, sous l'effet d'une augmentation de 6,9 p. 100 des activités d'ingénierie, de réparation et d'autres travaux de construction. La production du secteur de l'agriculture, de la forêt, de la pêche et de la chasse a crû de 2,0 p. 100 en 2011, le secteur de la foresterie et de l'abattage avançant de 9,2 p. 100, tandis que la production animalière régressait de 2,0 p. 100.

La demande externe pour les biens canadiens a ralenti en 2011, alors que la reprise aux États-Unis demeurait faible et que la crise européenne faisait périodiquement irruption. Le volume de la production manufacturière, qui représente un peu moins de la moitié des industries de production de biens, a progressé de 2,4 p. 100 au cours de l'année, ce qui est inférieur au taux de croissance de 5,2 p. 100 enregistré l'année précédente. Quoi qu'il en soit, la production manufacturière a diminué en termes réels dans de nombreux sous-secteurs de fabrication, dont les aliments (0,4 p. 100), les boissons et les produits du tabac (1,5 p. 100), les usines de textiles (3,9 p. 100), les vêtements (3,5 p. 100), le papier (2,2 p. 100), l'imprimerie et les activités de soutien connexes (3,0 p. 100), les produits du pétrole et du charbon (4,4 p. 100), les produits chimiques (1,4 p. 100) et les meubles et produits connexes (1,7 p. 100).

Ces pertes ont été compensées par une croissance robuste dans d'autres domaines, en particulier la fabrication de machines et de métaux. La production réelle dans le secteur des machines a progressé de 16,3 p. 100 et dépassé son niveau d'avant la récession; la fabrication d'ordinateurs et de produits électroniques a crû de 5,5 p. 100, tandis que la production de matériel, d'appareils et de composantes électriques a augmenté de 5,9 p. 100, des gains qui ont tous été supérieurs à ceux enregistrés en 2010. La fabrication de métaux primaires a avancé de 3,2 p. 100 en termes réels, tandis que la fabrication de produits en métal progressait de 5,7 p. 100. Des hausses de la production réelle ont également été observées dans les usines de textiles (4,1 p. 100), la fabrication de produits en cuir et de produits connexes (3,5 p. 100), la fabrication de produits en bois (0,9 p. 100), la fabrication de produits en plastique et en caoutchouc (4,6 p. 100), la fabrication de produits minéraux non métalliques (1,5 p. 100), la fabrication de matériel de transport (3,3 p. 100) et la fabrication de produits divers (2,6 p. 100). Au total, 12 des 21 sous-secteurs manufacturiers ont progressé tandis que 9 étaient en recul, mais les augmentations sont survenues dans des domaines à plus forte intensité de compétences et de capital, qui ont un plus haut potentiel de valeur ajoutée.

La production des services, qui est traditionnellement moins instable que celle des biens, a gagné globalement 2,2 p. 100. Les services de transport et d'entreposage étaient en hausse de 3,8 p. 100; l'immobilier, la location et la location-bail ont progressé de 3,0 p. 100, tandis que les services professionnels, scientifiques et techniques ont avancé de 2,7 p. 100. En volume, le commerce de gros et le commerce de détail ont connu une expansion de 2,8 p. 100 et de 2,1 p. 100, respectivement. Les finances et les assurances ont crû de 2,2 p. 100, et les services de soins de santé et d'aide sociale ont progressé de 2,1 p. 100. Les arts, les divertissements et les services récréatifs sont la seule catégorie importante dans le secteur des services à avoir enregistré un déclin, soit 1,2 p. 100, en 2011.

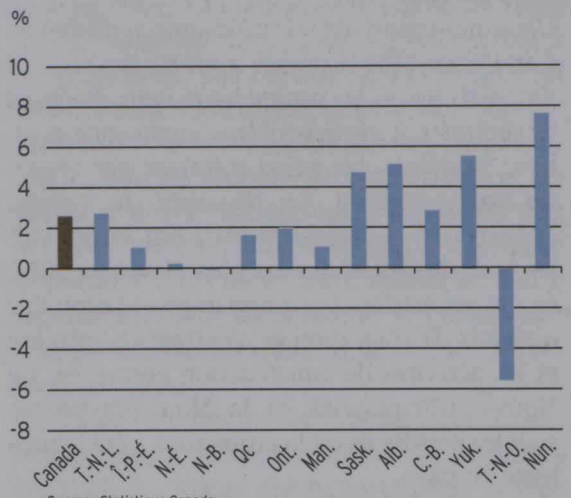
Le produit intérieur brut par province

L'augmentation de la production réelle au Canada en 2011 a profité à toutes les régions du pays : toutes les provinces et deux des trois territoires ont enregistré une croissance positive. Toutefois, les gains n'étaient pas répartis uniformément. Le Nunavut, le Yukon, l'Alberta et la Saskatchewan ont enregistré les taux de croissance les plus élevés en 2011, ce qui est attribuable à une augmentation des activités d'exploration et d'extraction minière et les activités de construction connexes. Le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse sont les provinces où la croissance a été la plus lente au pays.

À **Terre-Neuve-et-Labrador**, la production réelle a augmenté de 2,8 p. 100 en 2011, après une progression de 5,8 p. 100 en 2010, la plus forte parmi l'ensemble des provinces cette année-là. Les gains significatifs dans la production des mines de minerais métalliques sont à l'origine de cette augmentation, de même que la production accrue du secteur de la construction non résidentielle et des ouvrages de génie civil, en lien avec les projets miniers et pétroliers. La production des industries de la pêche, de la chasse et du piégeage a aussi augmenté, comme celle de la fabrication de produits à base de fruits de mer, les deux contribuant aux gains enregistrés dans le commerce de gros. La production réelle du secteur des services a progressé de 2,4 p. 100; les gains du sous-secteur des finances, des assurances et de l'immobilier et du sous-secteur des services d'architecture et de génie et des services connexes venaient en tête de liste.

À **l'Île-du-Prince-Édouard**, le PIB réel a crû de 1,1 p. 100 en 2011, ce qui est inférieur au taux de croissance de 2,7 p. 100 enregistré en 2010. Une augmentation de 1,7 p. 100 de la production des services a fait contrepoids au recul de 0,8 p. 100 de la production des biens. La construction résidentielle, les services publics, le commerce de détail, ainsi que les finances, les assurances et l'immobilier ont fourni l'impulsion à l'augmentation de la production des services. À l'opposé, la baisse d'activité dans le secteur des pêches et une

FIGURE 3-4
Croissance du PIB réel par province, 2011



Source : Statistique Canada

moins bonne récolte de pommes de terre attribuable aux mauvaises conditions climatiques ont annulé la croissance de la fabrication de produits alimentaires congelés, ce qui s'est soldé par un déclin de la production de biens. Une contraction de la fabrication de matériel de transport et de produits manufacturés divers a également contribué au repli.

En **Nouvelle-Écosse**, le PIB réel a augmenté de 0,3 p. 100 en 2011, après avoir crû de 1,6 p. 100 en 2010. Comme à l'Île-du-Prince-Édouard, il y a eu une baisse réelle dans les industries de production de biens (4,0 p. 100). Les gains dans les secteurs de la pêche, de la fabrication d'aliments et de la fabrication de produits en caoutchouc et en plastique ont été neutralisés par des reculs de la production liée à l'extraction pétrolière et gazière, à la construction et au matériel de transport. La production des services a toutefois progressé de 1,4 p. 100, alors que la production était en hausse dans le secteur des finances, des assurances et de l'immobilier et celui des services de santé et des services sociaux.

Le **Nouveau-Brunswick** a enregistré la plus faible croissance du PIB parmi les provinces en 2011, à 0,1 p. 100, après une avancée de 3,0 p. 100 en 2010. La production a chuté dans la plupart des secteurs de biens : la construction, la fabrication, la foresterie et l'abattage et les services publics. La production agricole a reculé de 16,0 p. 100, entraînée par une mauvaise récolte de pommes de terre imputable aux mauvaises conditions climatiques. Dans les services, la production du commerce de gros et des services de transport a fléchi en tandem avec la baisse de la production de biens, mais globalement, la production des services a progressé de 1,2 p. 100. La hausse a été dominée par le secteur des finances, des assurances et des services immobiliers.

Au **Québec**, le PIB réel a crû de 1,7 p. 100 en 2011, ce qui est une baisse par rapport à la hausse de 2,5 p. 100 enregistrée en 2010. La croissance est principalement attribuable à la production des services, en hausse de 1,7 p. 100, avec en tête le commerce de gros, le transport et l'entreposage, les finances, les assurances et l'immobilier, ainsi que les services d'architecture et de génie et les services connexes. La production manufacturière a avancé légèrement, la croissance de la production du matériel de transport et des machines étant tempérée par les pertes du côté des produits chimiques (y compris les produits pharmaceutiques) et des produits du bois et du papier. L'intensification des travaux de génie minier et de construction résidentielle se sont traduits par une hausse de l'activité dans le secteur de la construction, en progression de 4,1 p. 100. Les autres secteurs de biens qui ont contribué à la croissance sont les services publics et la foresterie et l'abattage.

En **Ontario**, la production réelle a augmenté de 2,0 p. 100 en 2011, ce qui est inférieur au niveau de 3,2 p. 100 observé en 2010. La production manufacturière a avancé de 2,4 p. 100, la seconde année d'expansion après quatre années de repli. De nombreuses industries de fabrication lourde étaient en croissance, dont celles des machines, des métaux primaires et de la fabrication métallique, des produits en plastique ainsi que des autres matériels de transport. La production de véhicules automobiles et de pièces a fléchi, essentiellement en raison des perturbations des chaînes d'approvisionnement causées par les catastrophes survenues au Japon. Outre l'expansion de la production manufacturière, l'augmentation des activités d'extraction et d'exploration de minerais métalliques a également stimulé la croissance. La production

dans le secteur de la construction a avancé de 0,9 p. 100, les gains dans la construction de bâtiments résidentiels et non résidentiels ayant comblé la baisse de la construction d'ouvrages de génie destinés à la production d'électricité. La croissance dans les secteurs des services a atteint 1,9 p. 100. Des hausses ont été observées dans les finances, les assurances et les services immobiliers, les services professionnels, scientifiques et techniques, ainsi que dans les services d'hébergement et d'alimentation. Il y a eu aussi des avancées dans le commerce de gros et les services de transport et d'entreposage, parallèlement à l'accroissement de la production de biens.

Au **Manitoba,** la production réelle a augmenté de 1,1 p. 100 en 2011, après un gain de 2,2 p. 100 en 2010. Le PIB provenant de la production céréalière a dégringolé (21,0 p. 100), ce qui est imputable aux fortes pluies et aux inondations. La production des industries de services a progressé plus rapidement que celle des industries de biens, avec des gains dans le commerce de détail, les finances, les assurances et l'immobilier, ainsi que les services d'hébergement et d'alimentation. Du côté des biens, la production du secteur de la construction a fléchi de 4,0 p. 100, avec l'achèvement des travaux sur certains grands projets d'ingénierie. La fabrication de biens était en léger recul (0,1 p. 100), alors que les gains enregistrés dans la fabrication des produits chimiques et du matériel agricole et minier ont été annulés par des pertes dans la production d'aliments, de métaux ouvrés et de produits imprimés.

En **Saskatchewan**, le PIB réel a progressé de 4,8 p. 100 en 2011, ce qui est une amélioration par rapport au taux de 4,2 p. 100 enregistré en 2010. Les industries de production de biens étaient en progression rapide, avec un taux de croissance de 5,9 p. 100, tandis que les services avançaient de 3,8 p. 100. La production céréalière a gagné 10,0 p. 100, aidée par des conditions climatiques favorables. La forte demande à l'exportation a entraîné une hausse de la production des mines de minerais non métalliques (dont la potasse) et des activités d'exploration et de construction d'ouvrages de génie. L'expansion du secteur des biens s'est accompagnée d'une croissance du commerce de gros et des services de transport et d'entreposage. La forte croissance démographique a favorisé l'expansion du secteur du commerce de détail et de celui des finances, des assurances et des services immobiliers, et l'augmentation de 21,0 p. 100 enregistrée dans la construction résidentielle.

En **Alberta**, la production réelle a augmenté de 5,2 p. 100 en 2011, un taux plus élevé que celui de 3,3 p. 100 enregistré en 2010. C'est aussi la meilleure performance économique parmi les provinces canadiennes. La hausse des prix de l'énergie a entraîné une augmentation des activités d'extraction et d'exploration pétrolière et gazière. La construction de projets d'ingénierie dans le secteur pétrolier et gazier a également contribué à la croissance. La production du secteur manufacturier a progressé de 10,9 p. 100, tandis que des gains importants ont été réalisés dans la production de machines, de produits métalliques, de produits chimiques et de produits en bois. La production des services a aussi progressé, soit de 4,1 p. 100, stimulée par la croissance du commerce de détail et du commerce de gros, des services de transport, des services professionnels, scientifiques et techniques, ainsi que des services d'hébergement et d'alimentation.

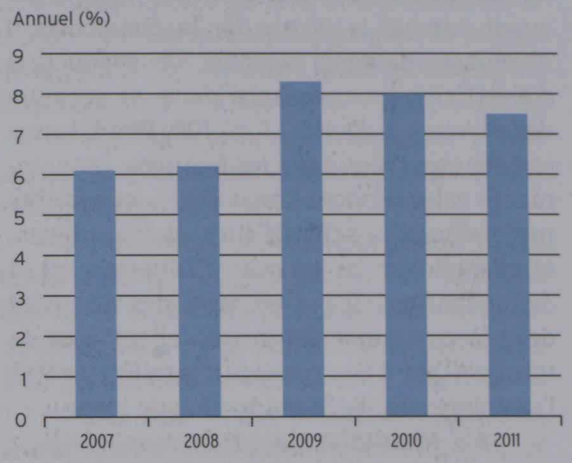
En **Colombie-Britannique**, le PIB réel s'est accru de 2,9 p. 100, après un gain de 3,2 p. en 2010. La production dans les industries de biens a mené la marche avec une hausse de 5,6 p. 100. L'augmentation de la demande mondiale pour les ressources naturelles a stimulé la croissance dans les secteurs de l'extraction pétrolière et gazière, de la construction d'ouvrages de génie et de la fabrication de machines. Les activités de soutien du secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière ont progressé de 24 p. 100 en raison d'un plus haut niveau d'activité d'exploration minérale et gazière. La robuste demande à l'exportation a aussi favorisé la croissance dans l'industrie de la foresterie et de l'abattage et dans celle des produits manufacturés en bois. La production des services était en hausse de 2,0 p. 100, avec notamment des gains dans les transports et l'entreposage ainsi que dans les finances, les assurances et l'immobilier.

La production des territoires est habituellement plus instable que celle des provinces en raison de la population plus restreinte et de la dépendance accrue envers des activités telles que l'exploration et l'extraction minière, où le PIB peut varier considérablement d'une année à l'autre. Dans les **Territoires du Nord-Ouest**, le PIB réel a fléchi de 5,5 p. 100 en 2011, après une augmentation de 1,3 p. 100 en 2010. La production du secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière a reculé de 13 p. 100, sous l'effet d'une chute marquée de la production des mines de diamants. En revanche, les activités de soutien liées à l'extraction minière, pétrolière et gazière ont enregistré une augmentation de 21 p. 100, attribuable aux activités d'exploration. La construction a reculé de 5,3 p. 100, ce qui s'explique par une baisse de la construction de bâtiments commerciaux et institutionnels, en dépit d'un plus haut niveau d'activité dans la construction de nouveaux sites miniers.

Au **Nunavut**, la production réelle s'est accrue de 7,7 p. 100 en 2011, après un gain de 11,3 p. 100 en 2010. Alors que le prix de l'or a grimpé pour une seconde année d'affilée, la production de minerais d'or et d'argent a poursuivi sa progression. Le prix élevé de l'or a aussi stimulé les activités d'exploration et de construction, avec notamment le début des travaux pour la mise en place d'une nouvelle mine. La construction non résidentielle a diminué en 2011 après deux années de croissance. Par ailleurs, le commerce de gros a fléchi en raison d'une baisse des ventes de machines et de matériel en gros.

Au **Yukon**, le PIB réel a progressé de 5,6 p. 100 en 2011, après un gain de 4,0 p. 100 en 2010. Les prix plus élevés des produits de base ont entraîné des hausses de la production dans les activités de soutien de l'extraction minière, pétrolière et gazière, tandis que l'exploration aurifère et argentifère a atteint des niveaux record. La production du secteur des minerais a augmenté avec l'ouverture d'une nouvelle mine d'argent. Dans le secteur de la construction, la production a progressé de 21 p. 100, alors que se poursuivaient les travaux de construction d'une nouvelle mine métallique, ce qui a aussi engendré des gains dans le commerce de gros et les services de transport. Par ailleurs, le commerce de détail a avancé de 6,6 p. 100, tandis que le secteur des finances, des assurances et de l'immobilier progressait de 4,7 p. 100.

FIGURE 3-5
Taux de chômage au Canada, 2007-2011



Source : Statistique Canada

L'emploi

La reprise de l'emploi s'est poursuivie au Canada en 2011, même si l'économie a créé de nouveaux emplois à un taux moins élevé qu'en 2010. L'emploi s'est accru de 1,1 p. 100 en cours d'année (décembre 2010 à décembre 2011), ce qui correspond à 190 000 nouveaux emplois. Sur l'ensemble de l'année, 205 000 nouveaux emplois nets à temps plein ont été créés et 15 000 emplois nets à temps partiel ont disparu. Entre le début et la fin de l'année, le taux de chômage national n'a pas baissé sensiblement, ne cédant que 0,1 p. 100 pour passer de 7,6 p. 100 en décembre 2010 à 7,5 p. 100 en décembre 2011. Toutefois, la moyenne pour l'ensemble de l'année a fléchi davantage – soit de 0,5 point de pourcentage, à 7,5 p. 100 (voir la figure 3-5).

Les gains dans l'emploi n'ont pas été répartis uniformément à travers le pays. La plupart des provinces de l'Atlantique ont fait de faibles gains au chapitre de l'emploi au cours de l'année – de 1 100 nouveaux emplois au Nouveau-Brunswick (tous à temps partiel), à 4 300 emplois à Terre-Neuve-et-Labrador

(tous des emplois à temps plein). C'est la Nouvelle-Écosse qui a créé le plus grand nombre de nouveaux emplois dans cette région, soit 11 300, et son taux de chômage s'est sensiblement amélioré, passant de 10,5 p. 100 en décembre 2010 à 7,8 p. 100 en décembre 2011.

Le Québec est la seule province à avoir perdu des emplois l'an dernier, soit 55 900 postes. Le taux de chômage a ainsi augmenté de 1,3 p. 100 sur l'année, atteignant 8,7 p. 100 en décembre 2011. Le Manitoba a fait de légers gains sur le plan de l'emploi, mais le taux de chômage y est demeuré essentiellement inchangé. En Saskatchewan, le taux de chômage a reculé de 0,3 point de pourcentage, à 5,2 p. 100, à la fin de 2011, ce qui résulte d'une variation marginale de l'emploi et d'une baisse du taux de participation.

Au chapitre de l'emploi, les grands gagnants en 2011 ont été l'Alberta et l'Ontario. L'Alberta a créé plus de 100 000 nouveaux emplois à temps plein (99 300 nouveaux emplois au total) et son taux de chômage a reculé de 5,6 p. 100 en décembre 2010 à 4,9 p. 100 en décembre 2011. L'Ontario a gagné 84 500 emplois, ce qui a abaissé le taux de chômage dans cette province de 0,5 point de pourcentage, à 7,7 p. 100 en fin d'année. La Colombie-Britannique a pour sa part créé 32 600 nouveaux emplois, ce qui est un gain significatif, réduisant du même coup son taux de chômage à 7,0 p. 100 en décembre 2011, alors qu'il était de 7,6 p. 100 en décembre 2010.

L'emploi a stagné dans les secteurs de production des biens en 2011, lesquels n'ont créé que 6 800 emplois, un maigre ajout de 0,2 p. 100. Les gains d'emploi dans le secteur de la construction (35 800 postes) et dans les industries de la forêt, des pêches, des mines, des carrières et du pétrole et du gaz (25 200 postes) ont été annulés par le repli continu de l'emploi dans le secteur manufacturier (48 600 emplois, soit 2,7 p. 100) et dans les services publics (14 000 emplois, soit 9,5 p. 100).

Plus de 96 p. 100 des emplois créés sont allés au secteur des services l'an dernier. Les industries de production de services ont ainsi gagné 183 100 emplois, ce qui correspond à 1,4 p. 100 de l'emploi total. La plupart des gains sont survenus dans les services professionnels, scientifiques et techniques (79 500 emplois, soit 6,2 p. 100), les services d'hébergement et d'alimentation (65 400 emplois, soit 6,2 p. 100) et les services de santé et d'aide sociale (56 000 emplois, soit 2,7 p. 100). Les pertes étaient largement réparties, mais moins importantes – le secteur des finances, des assurances, de l'immobilier et de la location-bail a perdu 33 500 emplois; celui des services aux entreprises, des services de gestion d'immeubles et des autres services de soutien a perdu 16 200 emplois, tandis que le secteur des services de transport et d'entreposage a vu disparaître 15 700 emplois.

À la fin de 2011, il y avait 17,35 millions d'emplois au pays, ce qui est bien au-delà du sommet d'avant la récession, soit 17,18 millions d'emplois, atteint en octobre 2008, représentant un écart de près de 180 000 nouveaux emplois. Si l'emploi a stagné au cours des deux premiers mois de 2012, la croissance a repris en mars avec la création de 82 300 emplois, ce qui a fait reculer le taux de chômage à 7,2 p. 100. Le taux de participation au Canada a subi l'effet de la récession et les pertes n'ont pas encore été effacées, mais le phénomène n'est pas aussi marqué qu'aux États-Unis. Le taux de participation est passé d'environ 67,5 p. 100 en 2007-2008 à 66,8 p. 100 en octobre 2009. Après une amélioration marginale à 67,1 p. 100 en janvier 2011, le taux de participation a fléchi à nouveau pour s'établir à 66,7 p. 100 en décembre 2011 – ce qui signifie qu'il est essentiellement inchangé par rapport à octobre 2009.

L'inflation

Les prix à la consommation ont augmenté de 2,9 p. 100 en 2011, après une augmentation de 1,8 p. 100 en 2010, selon le panier de biens et services utilisé par Statistique Canada pour calculer son indice des prix à la consommation (IPC). L'accélération de l'inflation en 2011 est essentiellement attribuable aux prix plus élevés de l'essence et des aliments. En 2011, l'augmentation a été légèrement supérieure aux taux de croissance annuels moyens observés au début des années 2000. Les prix

ont monté dans les huit grandes catégories au cours de l'année, les transports et l'alimentation étant ceux où les augmentations ont été les plus fortes. Le taux d'inflation a été plus élevé que l'année précédente dans sept des huit composantes de l'IPC.

Les prix des aliments ont augmenté de 3,7 p. 100 au cours de l'année, un taux beaucoup plus élevé que celui de 2010 (1,4 p. 100). Les prix des aliments achetés en magasin ont progressé de 4,2 p. 100, ce qui est beaucoup plus élevé que la hausse de 1,0 p. 100 enregistrée l'année précédente; les légumes venaient en tête avec un gain de 7,1 p. 100. Les prix de la viande et des produits à base de viande ont progressé de 5,3 p. 100, tandis que les prix des produits de boulangerie et des céréales étaient en hausse de 5,2 p. 100. En 2011, l'augmentation des prix des aliments achetés au restaurant a été plus faible, soit 2,8 p. 100.

Les coûts d'hébergement ont progressé de 1,9 p. 100, ce qui représente une légère accélération par rapport à la hausse de 1,4 p. 100 survenue en 2010. L'augmentation est attribuable aux coûts plus élevés de l'eau, du combustible et de l'électricité, en hausse de 4,0 p. 100, qui s'expliquent principalement par l'augmentation de 25,2 p. 100 du coût du mazout et des autres combustibles. Les coûts associés au fonctionnement des ménages, aux articles d'ameublement et au matériel ont progressé de 1,9 p. 100 en 2011, principalement en raison de la hausse des coûts des services connexes, puisque les prix des services et du matériel de ménage ont, en fait, fléchi de 0,3 p. 100. Les prix de vêtements et des chaussures ont avancé marginalement l'an dernier (0,3 p. 100), interrompant la succession de déclins observés au cours des trois années précédentes. Les prix des vêtements et des chaussures ont diminué encore une fois, mais les coûts des accessoires et des services connexes ont compensé le déclin et permis une croissance dans cette catégorie.

Les coûts de transport ont dominé l'augmentation de l'IPC, les prix ayant augmenté de 6,4 p. 100 dans ce domaine. Cette hausse s'explique par le coût plus élevé de l'essence, qui a grimpé de 20,0 p. 100 sur l'année. Les prix des services de transport public étaient en hausse de 5,6 p. 100, poussés principalement par l'augmentation de 7,7 p. 100 des prix du transport interurbain.

Les prix dans le secteur de la santé et des soins personnels ont avancé de 1,7 p. 100 en 2011, après une hausse de 2,7 p. 100 en 2010. Les hausses des prix des services ont été les principaux facteurs contributifs, les services de soins de santé augmentant de 2,9 p. 100 et les services de soins personnels, de 4,0 p. 100.

Les prix du matériel de récréation, d'enseignement et de lecture ont augmenté de 1,2 p. 100 l'an dernier, ce qui est légèrement supérieur aux taux observés au cours des trois années précédentes. Les prix des biens de cette catégorie ont généralement fléchi – le matériel vidéo, de 12,0 p. 100, le matériel audio, de 5,6 p. 100, et le matériel informatique numérique, de 11,3 p. 100. Cependant, les prix associés à l'éducation (dont les droits de scolarité), ceux de divers services culturels et récréatifs et les prix du carburant pour les véhicules récréatifs se sont conjugués pour faire monter globalement les prix dans cette catégorie.

Enfin, le prix des boissons alcoolisées et des produits du tabac ont augmenté de 1,9 p. 100, ce qui correspond à l'augmentation moyenne observée ces dernières années. La plus grande partie de la hausse provient des prix plus élevés des produits du tabac (3,7 p. 100) et des prix plus élevés de la bière servie dans les établissements licenciés (2,7 p. 100); le coût des boissons alcoolisées achetées en magasin a cependant reculé de 0,5 p. 100.

Au niveau des provinces, c'est dans les provinces de l'Atlantique que l'inflation a été la plus élevée : la Nouvelle-Écosse venait en tête avec un taux d'inflation de 3,8 p. 100, suivie du Nouveau-Brunswick, à 3,5 p. 100, et de Terre-Neuve-et-Labrador, à 3,4 p. 100. Les prix ont augmenté de 3,0 p. 100 au cours de l'année au Québec et au Manitoba, tandis qu'ils étaient en hausse de 3,1 p. 100 en Ontario. L'Alberta et la Colombie-Britannique ont enregistré le plus faible taux d'inflation au pays (2,4 p. 100).

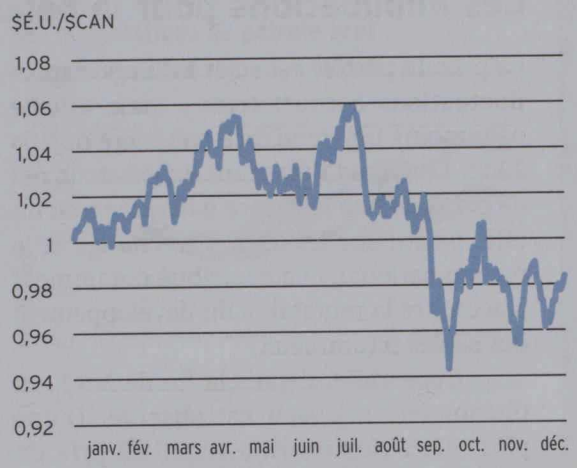
L'indice de base de la Banque du Canada[1] a augmenté de 1,9 p. 100 sur l'année 2011, après une hausse de 1,5 p. 100 l'année précédente.

Le dollar canadien

Après s'être apprécié de 10,9 p. 100 par rapport au dollar américain en 2010, le dollar canadien a poursuivi son ascension en 2011, quoique plus lentement. La valeur moyenne à 250 jours du dollar canadien a atteint 1,011 $É.-U. en 2011. Cela équivaut à une appréciation de 4,01 ¢É.-U. sur l'année, soit 4,1 p. 100. Par rapport aux autres grandes monnaies, la valeur moyenne annuelle du dollar canadien a fléchi de 0,8 p. 100 par rapport à l'euro et de 5,3 p. 100 par rapport au yen japonais, mais elle a augmenté de 0,4 p. 100 par rapport à la livre sterling britannique.

Pour ce qui est de la dynamique annuelle, les mouvements du dollar canadien par rapport au dollar américain se sont maintenus dans un intervalle de 12 cents sur l'ensemble de l'année (de 0,94 $É.-U. à 1,06 $É.-U.). Le 4 janvier 2011, le dollar canadien était à parité avec le dollar américain (1,001 $É.-U.); par la suite, sa valeur a augmenté lentement pendant quatre mois pour atteindre un plafond de 1,054 $É.-U. à la fin d'avril. Après avoir retraité à 1,014 $É.-U. en juin, le dollar a repris son ascension pour toucher 1,058 $É.-U. à la fin de juillet. De là, le dollar canadien a progressivement fléchi pour revenir à la parité vers la fin de septembre, sa valeur perdant plus de 3,0 p. 100 le 22 septembre. Après avoir touché un plancher de 0,943 $É.-U. le 4 octobre, il a remonté encore une fois à la parité à la fin d'octobre; il a connu encore quelques soubresauts par la suite pour terminer l'année à 0,983 $É.-U. le 30 décembre, à la dernière séance du marché des changes pour l'année[2].

FIGURE 3-6
Taux de change $CAN-$ÉU, 2011



Source : Banque du Canada

1 L'indice de base de la Banque du Canada est un agrégat spécial de l'IPC qui exclut huit de ses composantes les plus instables (les fruits, les légumes, l'essence, le mazout, le gaz naturel, les intérêts hypothécaires, le transport interurbain et les produits du tabac) ainsi que l'effet des changements dans les impôts indirects sur les autres composantes. Il est utilisé par la Banque du Canada comme instrument de politique afin d'aider à dissiper la volatilité temporaire des prix en vue de maintenir l'inflation globale à l'intérieur d'une gamme cible de 1 à 3 p. 100.

2 Statistiques sur les taux de change quotidiens à midi, de la Banque du Canada, accessibles à http://www.banqueducanada.ca/taux/taux-de-change/recherche-dix-dernieres-annees/.

Prix divergents du pétrole brut en Amérique du Nord – Les implications pour la balance commerciale du Canada

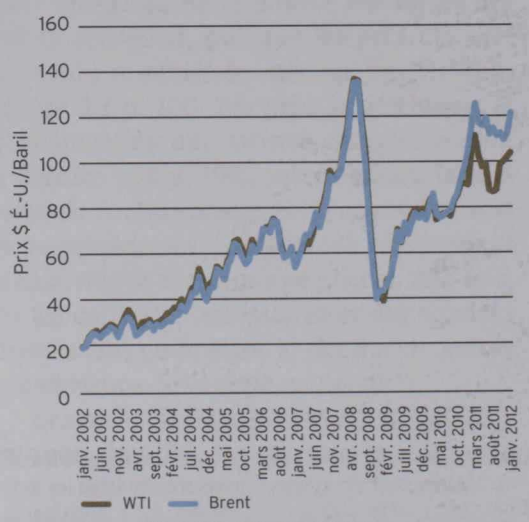
Le prix du pétrole est sujet à d'importantes fluctuations à court terme, mais affiche néanmoins une tendance haussière depuis 2002. Le Canada étant un exportateur net de pétrole, cette tendance haussière a eu un effet positif sur les termes d'échange et le revenu national, et a contribué notamment à accroître la rentabilité du développement des sables bitumineux.

Cependant, depuis la fin de 2010, un phénomène nouveau est observé. D'une part, alors qu'historiquement les prix du Brent et du « West Texas Intermediate » (WTI) étaient essentiellement identiques, un écart de plus en plus prononcé entre le WTI et le Brent est observé (Figure 1). Selon la Banque du Canada, cet écart s'explique principalement par un excès d'offre de pétrole brut aux États-Unis au terminal de Cushing (Oklahoma). Ce surplus découle notamment de problèmes techniques reliés au transport par pipeline et au raffinage, ainsi que de la nouvelle exploitation du pétrole de schiste, que l'on retrouve sur une bonne partie du territoire nord-américain, incluant des régions qui n'étaient pas historiquement productrices de pétrole. L'arrivée du pétrole de schiste a entraîné une plus grande diversification des sources de production et une augmentation de l'offre en Amérique du Nord. Cet excès d'offre, ainsi que la capacité de transport insuffisante, exercent une pression à la baisse sur le prix du WTI relativement au prix du Brent.

D'autre part, la différence de coût de transformation entre, d'un côté, le « Western Canadian Select » (WCS) et, de l'autre, le WTI et le Brent, explique l'écart de prix négatif qui existe sur le marché mondial entre ces produits. En effet, le WCS étant plus lourd, les coûts de production qui s'y rattachent sont plus importants et les produits qui en découlent ont généralement moins de valeur[1]. Toutefois, depuis le milieu de 2011, la différence de prix se creuse davantage avec le WTI (Figure 2). Selon les études économiques Scotia, la capacité pipelinière insuffisante, ainsi que

FIGURE 1

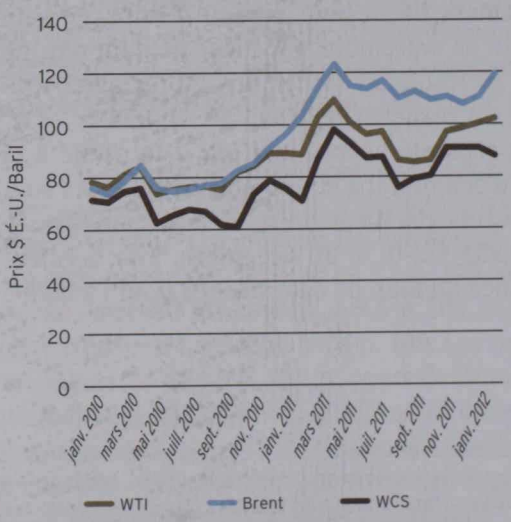
Les cours des pétroles bruts Brent et WTI



Source : *US Energy Information Administration*

FIGURE 2

Les cours des pétroles bruts Brent, WTI et WCS



Sources : Ressources naturelles Canada, *US Energy Information Administration*

1 Gouvernement du Canada, Ressources naturelles Canada

la mise hors service temporaire de raffineries, ont joué un rôle majeur dans ce déséquilibre, tout comme la baisse de la demande américaine qui se chiffre à 1,6 p. 100[2] pour l'année 2011.

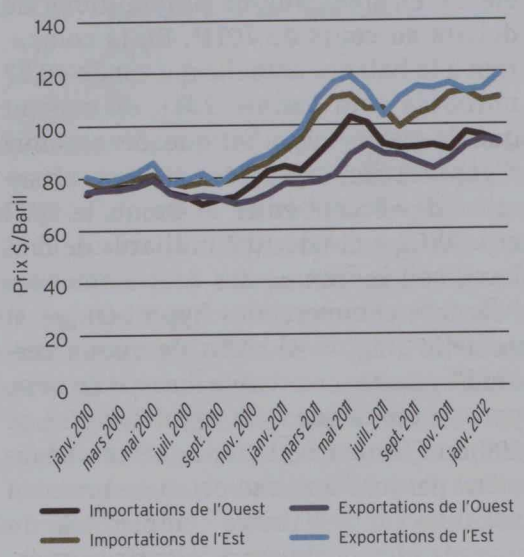
Comme le marché du pétrole est mondial, le Canada a très peu d'influence sur le prix. La quasi-totalité des exportations du pétrole brut sont dirigées vers les États-Unis et les exportations de l'Ouest se vendent généralement au prix du WCS. La diversification de nos partenaires commerciaux pourrait amener le Canada à être moins dépendant du marché américain et à tirer profit de l'accroissement de la demande des pays émergents, en particulier la Chine. C'est d'ailleurs pourquoi des projets comme « Northern Gateway pipeline », qui contribueraient notamment à accroître les capacités de transport, pourraient être bénéfiques pour le secteur pétrolier canadien.

Pour ce qui est des importations qui proviennent en grande partie de l'Europe et du Moyen-Orient, elles sont généralement achetées au prix du Brent. Bien que ce prix à l'importation plus élevé alourdit les coûts de production des entreprises qui utilisent le pétrole comme intrant à la production et exerce une pression à la hausse sur les prix des biens de consommation, ces effets négatifs sont habituellement compensés par la hausse des revenus des producteurs domestiques de pétrole. Conséquemment, le Canada bénéficie d'une certaine immunité contre la hausse du prix du pétrole.

Ce n'était pas le cas en 2011 : la hausse du prix à l'importation n'a pas été contrebalancée par une augmentation équivalente du prix à l'exportation. Bien que les exportations de l'Est ont été généralement vendues au prix du Brent, cet écart n'est pas suffisant pour renverser l'impact

FIGURE 3

Le marché canadien des exportations et des importations de pétrole brut



Source : Bureau de l'économiste en Chef, MAECI

négatif des exportations de l'Ouest qui ont été vendues au prix du WCS[3]. Ce phénomène a contribué à réduire la balance commerciale du pétrole brut et à diminuer les termes de l'échange du Canada dans le secteur énergétique. Selon la livraison d'avril 2012 du *Rapport sur la politique monétaire*, cette situation a également contribué à diminuer le revenu réel des Canadiens.

Pour quantifier l'incidence de cet écart, on peut estimer quelle serait la balance commerciale si le Brent était le prix de référence à l'importation et à l'exportation. La balance commerciale est calculée à partir de données mensuelles portant sur la période de janvier 2010 à décembre 2011[4]. Après avoir tenu compte de la différence de coût de transformation du pétrole pour les exportations de l'Ouest – en soustrayant la différence historique moyenne entre le WCS et le WTI pour la période de janvier

2 Banque Scotia, Analyse économique globale, *L'indice Scotia des prix des produits de base se replie en mars*, avril 2012

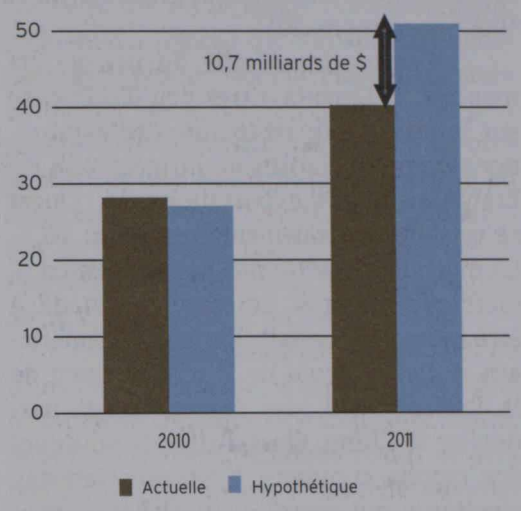
3 L'Ouest comprend l'Alberta, le Manitoba, la Saskatchewan et la Colombie-Britannique tandis que l'Est comprend l'Ontario, le Québec, le Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve et l'Île-du-Prince-Edward.

4 Bureau de l'économiste en Chef, MAECI

1998 à octobre 2007, soit 8,49 dollars, on constate que la balance commerciale mensuelle du pétrole brut aurait été plus élevée en moyenne de 891 millions de dollars au cours de 2011[5]. En la comparant à la balance actuelle qui est de 40,27 milliards pour l'année 2011, on conclut que la perte hypothétique de revenus d'exportation associée à l'accroissement des écarts entre le Brent, le WTI et le WCS a été de 10,7 milliards de dollars[6], soit la somme des écarts entre les balances commerciales hypothétique et actuelle (Figure 4). Afin de mieux cerner l'importance relative du coût de cette perte, notons que cela représente 0,6 p. 100 du PIB nominal. Tant que ce phénomène perdurera, il exercera une pression négative sur la balance commerciale du Canada et contribuera à ralentir la croissance du revenu national.

FIGURE 4

Balance commerciale du pétrole brut



Sources : Ressources naturelles Canada, Bureau de l'économiste en Che MAECI, US Energy Information Administration et la Banque du Canada

5 La balance commerciale hypothétique a été calculée en évaluant la valeur des importations et des exportations de l'Est au prix du Brent. Pour les exportations de l'Ouest, le prix utilisé pour la simulation correspond au prix du Brent ajusté à la baisse pour tenir compte de la différence de coûts de transformation, soit 8,49$.

6 Deux autres scénarios hypothétiques ont été préparés pour estimer la perte de revenus d'exportation. Le premier évalue la valeur des importations au prix du Brent, mais fait abstraction de la région exportatrice pour les exportations et ce, en prenant le prix du Brent ajusté pour tenir compte des coûts de transformation pour la région de l'Est et de l'Ouest. Selon ce scénario, la perte est évaluée à 10,2 milliards de dollars pour l'année 2011. Dans le second scénario, les exportations de la région de l'Est et de l'Ouest sont évaluées également au prix du Brent ajusté pour tenir compte des coûts de transformation, mais les prix actuels d'importation sont conservés (et non celui du Brent). D'après ce scénario, la perte est évaluée à 11,8 milliards de dollars pour l'année 2011.

Aperçu de la performance commerciale du Canada

En 2011, le commerce des biens et services du Canada a profité d'une seconde année consécutive de forte reprise, après la perte de 22 p. 100 enregistrée en 2009 durant la récession mondiale. Tant les exportations que les importations ont continué à reprendre le terrain perdu : les exportations sont remontées à 95 p. 100 de leur valeur d'avant la récession, tandis que les importations touchaient un nouveau sommet historique. Les exportations et les importations étaient en hausse dans la plupart des secteurs. L'activité commerciale dans certains secteurs a dépassé les sommets d'avant la récession pour atteindre des niveaux records. Globalement, les termes de l'échange ont continué à s'améliorer en 2011, mais ils demeurent inférieurs à leur niveau de 2007.

La croissance des exportations a été dominée par les produits énergétiques et les biens industriels, s'appuyant sur une forte remontée des prix mais aussi certaines augmentations de volumes. En 2011, les exportations de machines ont mis fin à leur déclin et connu une amélioration imputable à une expansion des volumes, alors que dans les secteurs éprouvés de l'automobile et de la forêt, les volumes exportés ont progressé pour la deuxième année de suite.

Les importations canadiennes ont atteint de nouveaux sommets en 2011, stimulées par une économie intérieure vigoureuse en comparaison avec les grands partenaires que sont l'Union européenne, le Japon et les États-Unis. Des volumes accrus d'importations sont à l'origine des augmentations observées dans presque tous les secteurs, sauf celui de l'énergie, ou la croissance a été nourrie par la hausse des prix, ainsi que le secteur forestier. La confiance accrue des consommateurs et des entreprises et les investissements dans les stocks ont poursuivi leur remontée.

La croissance totale des exportations a dépassé celle des importations, ce qui a permis de réduire de plus d'un quart le déficit commercial enregistré en 2010. L'expansion des exportations de biens a été particulièrement robuste, contribuant à ramener le Canada en situation d'excédent dans son commerce des biens, après deux années déficitaires. Le déficit des exportations de services s'est légèrement creusé, atténuant partiellement l'amélioration du solde des biens. Les déficits accrus dans les transferts courants, en particulier les revenus de placements, ont tempéré l'amélioration survenue dans le solde des échanges. Le résultat net de ces mouvements a été une légère diminution du déficit du compte courant du Canada, qui est passé de 50,9 milliards de dollars à 48,3 milliards de dollars.

Les biens et services

Dans l'ensemble, le commerce international du Canada a poursuivi sur la voie de la reprise, gagnant 10,6 p. 100 en 2011. Les exportations totales de biens et services ont crû de 11,8 p. 100, ajoutant 56,3 milliards de dollars, à 532,4 milliards de dollars (tableau 4-1). Les importations de biens et services ont aussi rebondi de façon significative, avec un gain de 9,4 p. 100, soit 47,8 milliards de dollars, pour atteindre 555,6 milliards de dollars – la valeur la plus élevée jamais enregistrée. En conséquence de ces mouvements, le déficit commercial s'est resserré de 8,6 milliards de dollars (26,9 p. 100), passant de 31,8 milliards de dollars en 2010 à 23,2 milliards de dollars en 2011. C'est le troisième déficit commercial consécutif du Canada après 15 années d'excédents. Le déficit du Canada remonte à la chute des échanges mondiaux de 2009 et le redressement du solde commercial survenu en 2011 constitue la première amélioration depuis cet événement.

TABLEAU 4-1

Commerce de biens et services du Canada par région, 2011
(millions de dollars et variation annuelle en pourcentage)

	Exportations de biens et services			Importations de biens et services			Solde du commerce des biens et services 2011
	2011	Part en 2011	Croissance par rapport à 2010	2011	Part en 2011	Croissance par rapport à 2010	
Monde	**532 393**	**100,0 %**	**11,8**	**555 594**	**100,0 %**	**9,4**	**-23 201**
É.-U.	370 255	69,5 %	10,5	337 772	60,8 %	7,6	32 483
UE	55 334	10,4 %	12,6	61 095	11,0 %	10,6	-5 761
Japon	12 612	2,4 %	15,3	10 816	1,9 %	-5,9	1 796
RdM	94 192	17,7 %	16,4	145 911	26,3 %	14,7	-51 719
	Exportations de biens			Importations de biens			Solde du commerce des biens 2011
	2011	Part en 2011	Croissance par rapport à 2010	2011	Part en 2011	Croissance par rapport à 2010	
Monde	**457 548**	**100,0 %**	**13,0**	**456 129**	**100,0 %**	**10,2**	**1 419**
É.-U.	330 672	72,3 %	11,5	281 106	61,6 %	8,1	49 566
UE	42 398	9,3 %	16,3	45 778	10,0 %	13,5	-3 380
Japon	11 356	2,5 %	16,9	9 298	2,0 %	-7,6	2 058
RdM	73 122	16,0 %	18,0	119 947	26,3 %	15,9	-46 825
	Exportations de services			Importations de services			Solde du commerce des services 2011
	2011	Part en 2011	Croissance par rapport à 2010	2011	Part en 2011	Croissance par rapport à 2010	
Monde	**74 845**	**100,0 %**	**5,0**	**99 465**	**100,0 %**	**5,8**	**-24 620**
É.-U.	39 584	52,9 %	2,9	56 666	57,0 %	5,1	-17 082
UE	12 937	17,3 %	2,2	15 318	15,4 %	2,9	-2 381
Japon	1 255	1,7 %	2,9	1 518	1,5 %	6,0	-263
RdM	21 069	28,2 %	11,4	25 963	26,1 %	9,2	-4 894

RdM = Reste du monde

Source : Statistique Canada, *CANSIM*, tableau 376-0001

Les exportations et les importations de biens et services ont connu une forte expansion sur tous les grands marchés en 2011, à l'exception notable des importations provenant du Japon (figures 4-1 et 4-2). Les catastrophes naturelles qui ont frappé le Japon ont eu un effet dévastateur sur l'économie nippone en 2011 et expliquent la baisse des importations en provenance de ce pays. La part dominante des États-Unis dans le commerce global du Canada a légèrement fléchi, passant de 66,0 p. 100 en 2010 à 65,1 p. 100 en 2011, poursuivant ainsi une tendance baissière apparue en 2000, lorsque la part de ce pays atteignait 76 p. 100.

Toutes les destinations des exportations de biens et services affichent des gains, mais les exportations aux États-Unis sont celles qui ont progressé le moins rapidement, à un taux de 10,5 p. 100; elles ont néanmoins fait la plus grosse contribution à l'augmentation globale – 35,1 milliards de dollars – ce qui s'explique par la taille même des exportations du Canada vers son plus important partenaire

FIGURE 4-1
Exportations de biens et services du Canada par grande région, 2007-2011

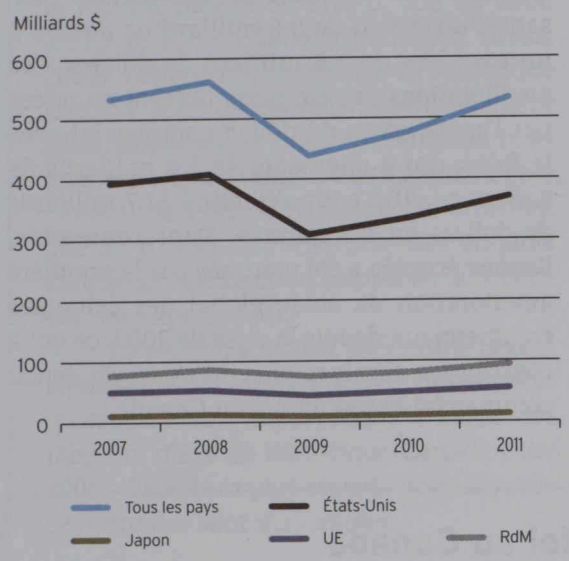
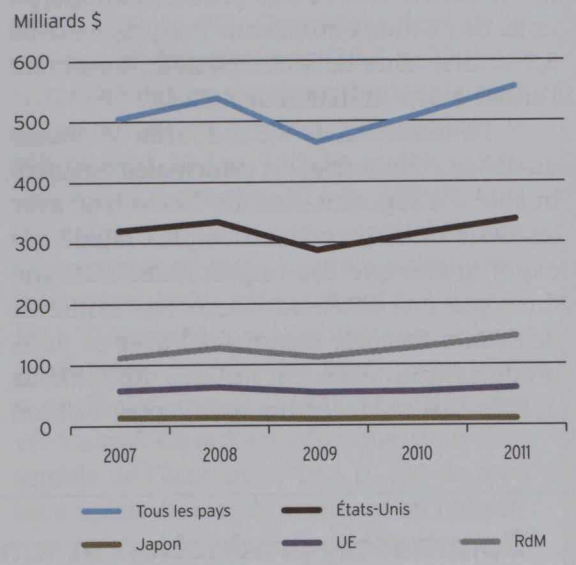


FIGURE 4-2
Importations de biens et services du Canada par grande région, 2007-2011



commercial; celles-ci atteignent actuellement 370,3 milliards de dollars, soit 69,5 p. 100 des exportations totales de biens et services du Canada. Cette proportion est en légère baisse par rapport au niveau de 70,4 p. 100 observé en 2010. La progression des exportations vers les autres grandes régions a été supérieure à la moyenne : 12,6 p. 100 vers l'Union européenne (UE), 15,3 p. 100 au Japon et 16,4 p. 100 vers le reste du monde (RdM), qui englobe tous les pays de l'OCDE (sauf les États-Unis, l'UE et le Japon) et tous les pays non membres de l'OCDE. En conséquence, les parts de toutes les autres destinations des exportations canadiennes ont augmenté aux dépens de celle des États-Unis. L'an dernier, les exportations vers l'Union européenne étaient en hausse de 6,2 milliards de dollars, pour atteindre 55,3 milliards de dollars, nonobstant les difficultés financières et budgétaires que connaît la zone euro. De même, en dépit de la situation difficile de l'économie japonaise, les exportations de biens et services au Japon ont augmenté de 1,7 milliard de dollars, à 12,6 milliards de dollars sur l'ensemble de l'année. Les exportations vers le RdM ont connu la plus forte expansion, et la part des exportations canadiennes de biens et services détenue par cette région est passée de 17,0 p. 100 en 2010 à 17,7 p. 100 en 2011. Cela s'est traduit par une augmentation de 13,3 milliards de dollars des exportations vers ces pays, qui ont atteint 94,2 milliards de dollars l'an dernier.

Les importations de biens et services de toutes les grandes régions ont augmenté plus lentement que les exportations. En 2011, le Canada a importé 7,6 p. 100 plus de biens et services des États-Unis, soit 23,9 milliards de dollars, par rapport à l'année précédente. Cette hausse est plus lente que la moyenne et cela a réduit à 60,8 p. 100 (337,8 milliards de dollars) la part des États-Unis dans la composition des importations canadiennes; il s'agit d'une baisse par rapport à l'année précédente (61,8 p. 100). Contrairement à ce que l'on observe du côté des exportations, les importations provenant du Japon ont diminué – de 683 millions de dollars, soit 5,9 p. 100. Cela s'est traduit par une baisse de la part des importations que détient le Japon, de 2,3 p. 100 en 2010 à 1,9 p. 100 en 2011. Les parts des importations cédées par ces deux grandes économies ont été récupérées presque entièrement par les destinations du RDM, dont la part combinée est grimpée à 26,3 p. 100 en 2011, contre 25,1 p. 100 en 2010 et 24,1 p. 100 en 2009. La valeur des importations canadiennes de biens et services en provenance du RdM a progressé de 18,7 milliards de dollars l'an dernier, soit 14,7 p. 100, pour atteindre

145,9 milliards de dollars. Le taux de croissance des importations de l'Union européenne a été de 10,6 p. 100 et la part de cette région à légèrement avancé, à 11,0 p. 100. Les importations de l'Union européenne ont progressé de 5,9 milliards de dollars en valeur, terminant l'année à 61,1 milliards de dollars.

La réduction de 8,6 milliards de dollars du déficit commercial est principalement attribuable à l'augmentation de l'excédent avec les États-Unis. La croissance plus rapide des exportations que des importations s'est traduite par une amélioration de 11,2 milliards de dollars du solde commercial avec ce pays, produisant un excédent de 32,5 milliards de dollars. Le solde commercial avec l'Union européenne a peu changé en 2011, affichant une légère amélioration de 0,3 milliard de dollars; par contre, le solde commercial avec le Japon s'est amélioré sensiblement – passant d'un déficit de 0,6 milliard de dollars à un excédent de 1,8 milliard de dollars. Ces améliorations ont été partiellement annulées par l'aggravation du déficit commercial avec le RdM, qui a augmenté de 5,4 milliards de dollars en 2011 pour s'établir à 51,7 milliards de dollars en fin d'année. Dans l'ensemble, l'année écoulée a été marquée par la première amélioration du solde global des échanges commerciaux depuis la crise de 2009, ce qui a contribué à éliminer plus du quart du déficit commercial exceptionnel du Canada.

Commerce, production et emploi au Canada

Le ratio des exportations au produit intérieur brut (PIB) est souvent utilisé pour mesurer la vitalité d'une économie, le raisonnement étant que les exportations créent des emplois et haussent les revenus en élargissant le marché desservi par les biens et services produits dans l'économie. À cet égard, le contexte économique des années 1990 a été plutôt favorable aux exportateurs canadiens : la part des exportations dans le PIB a augmenté de façon substantielle au cours de cette décennie pour atteindre 45,6 p. 100 en 2000, alors qu'elle n'était que de 25,1 p. 100 en 1991; par la suite, ce ratio a fléchi pour s'établir à 31 p. 100 en 2011.

Cependant, la comparaison des exportations au PIB est trompeuse parce que le PIB est une mesure du contenu à valeur ajoutée de la production, tandis que les exportations sont l'équivalent des ventes brutes, sans tenir compte de l'endroit où sont produits les intrants intermédiaires. Afin d'évaluer le contenu national des exportations, il faut retrancher le contenu en importations des exportations.

Statistique Canada a produit diverses études en utilisant des tableaux d'entrées-sorties (E/S) pour montrer la mesure dans laquelle des importations et des emplois sont incorporés aux exportations. Les tableaux d'E/S présentent une comptabilité détaillée des achats faits par l'ensemble des industries en vue de la production de leurs extrants. En soustrayant les achats faits auprès d'autres industries de la production brute, il est possible de dériver la valeur ajoutée et les importations par industrie. Ensuite, ces données peuvent être utilisées pour évaluer le coefficient d'intensité des importations d'une industrie et soustraire le contenu en importations de la production.

Ces études ont révélé qu'à mesure que le ratio des exportations au PIB augmentait durant les années 1990, les entreprises canadiennes haussaient également la quantité d'importations qu'elles utilisaient pour produire des exportations (Cameron, 1999; Ghanem et Cross, 2003) : le contenu global en importations des exportations canadiennes a atteint un sommet à environ un tiers en 1999 (Ghanem et Cross, 2003) avant de retomber à 27,1 p. 100 en 2003 (Ghanem

et Cross, 2008). En retranchant le contenu en importations des exportations, la part des exportations à valeur ajoutée dans le PIB est passée de 31,4 p. 100 en 2000 à 27,9 p. 100 en 2004 (Ghanem et Cross, 2008). Cependant, ces études de Statistique Canada sont demeurées essentiellement silencieuses sur le nombre d'emplois intégrés aux exportations, à une exception près : l'étude de 1999 de Cameron qui affirmait que 21 p. 100 de l'ensemble des emplois étaient directement ou indirectement dérivés des exportations.

La section suivante réexamine la problématique des importations et des emplois incorporés aux exportations à l'aide des tableaux d'E/S de Statistique Canada pour 2008 – l'année la plus récente pour laquelle ces données sont disponibles.

Importations et emplois intégrés aux exportations en 2008

En 2008, les exportations représentaient 35,4 p. 100 du PIB. Cependant, lorsque le contenu en importations (26,3 p. 100) est retranché des exportations brutes, la part des exportations à valeur ajoutée dans le PIB glisse à 26,1 p. 100. Le tableau 1 fait voir qu'en moyenne, 10,1 p. 100 de tous les emplois étaient directement liés aux exportations et que chaque emploi direct créé engendrait indirectement 0,9 emploi (par l'intermédiaire des intrants nécessaires pour produire les biens exportés – p. ex. l'acier entrant dans la fabrication des véhicules)[1]. Ce qui veut dire que, dans l'ensemble de l'économie, 19,3 p. 100 de tous les emplois étaient directement ou indirectement liés aux exportations, soit un emploi sur cinq.

TABLEAU 1

Contenu en emplois et en importations intégré aux exportations en 2008

Secteur	Part des exportations dans le PIB (%)	Contenu en importations des exportations (%)	Part de la valeur ajoutée des exportations dans le PIB (%)	Pourcentage des emplois de l'industrie directement liés aux exportations (%)	Multiplicateur de l'emploi des exportations #	Pourcentage de tous les emplois du secteur liés aux exportations (%)
Ensemble de l'économie	**35,4**	**26,3**	**26,1**	**10,1**	**1,9**	**19,3**
Agriculture, forêt, pêche et chasse	65,4	18,8	53,1	23,0	1,9	43,6
Extraction minière, pétrolière et gazière	76,5	7,8	70,5	32,5	3,7	118,6
Services publics	10,9	10,4	9,8	7,6	1,8	13,5
Construction	0,2	14,2	0,1	0,0	1,6	0,1
Fabrication	164,4	40,1	98,5	43,0	2,2	93,1
Services	10,8	11,9	9,5	6,0	1,5	9,2

Sources : Statistique Canada, Division des E/S et calculs de l'auteur

1 En d'autres termes, les exportations totales ont un effet multiplicateur de 1,9 sur l'emploi, ce qui signifie que chaque emploi lié directement aux exportations est lui-même associé à 1,9 emploi dans l'économie (1 emploi direct et 0,9 emploi indirect). Selon Cross et Ghanem (2006), ces multiplicateurs illustrent les liens entre un changement touchant un facteur dans une industrie et ses retombées sur d'autres industries.

Les six principaux sous-secteurs de l'économie montrent une variation considérable de leur orientation vers l'exportation – la part des exportations dans le PIB sectoriel. Comme on peut s'y attendre, les activités de construction sont presque exclusivement concentrées sur le marché intérieur, tandis que les manufacturiers canadiens, toujours à la recherche de nouveaux débouchés à l'étranger, ont le degré le plus élevé d'orientation vers l'exportation, soit 164 p. 100. Même s'il peut sembler étrange que ce secteur ait un degré d'orientation vers l'exportation supérieur à 100 p. 100 (puisque les exportations ne constituent qu'une partie de la production totale), un tel ratio s'explique par le fait que les tableaux d'E/S présentent les exportations *par secteur* et expriment ces valeurs sur une base brute, tandis que le PIB représente la valeur ajoutée *dans le secteur*. Ainsi, un secteur comme la fabrication se voit créditer la pleine valeur de l'exportation, mais il peut n'avoir contribué qu'une infime partie de la valeur ajoutée aux produits finals exportés. De plus, la fragmentation accrue du processus de production a engendré des flux commerciaux dont la progression a été plus rapide que celle de la production – des biens intermédiaires peuvent être échangés et traverser la frontière à plusieurs reprises avant qu'un produit ne trouve sa forme finale. Le résultat net est vraisemblablement un gonflement des flux d'exportations bruts (en raison du multiple comptage) par rapport à la valeur ajoutée à chaque étape de la production.

Dans la plupart des secteurs, le contenu en importations des exportations est d'environ 10 p. 100, avec des variations mineures. Les secteurs qui font exception sont celui de l'agriculture, de la forêt, de la pêche et de la chasse, dont le ratio est tout juste inférieur à 19 p. 100, et celui de la fabrication, où il dépasse légèrement 40 p. 100.

Tel que prévu, étant donné la forte pondération des biens dans les exportations totales du Canada, les secteurs de biens affichent les parts les plus élevées de l'emploi de l'industrie lié aux exportations. La fabrication vient en tête, avec 43 p. 100 de tous les emplois directement liés aux exportations en 2008. Le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière arrive au second rang, avec environ le tiers des emplois, suivi du secteur de l'agriculture, de la forêt, de la pêche et de la chasse.

On peut voir au tableau 1 que le multiplicateur de l'emploi des exportations est plus élevé dans le secteur de l'exploration minière, pétrolière et gazière, soit 3,7. Si on les conjugue à l'impact de l'emploi direct (32,5 p. 100), les exportations de produits minéraux, de pétrole et de gaz engendrent des emplois dans l'économie équivalant à 118,6 p. 100 (ou plus de la totalité) des emplois dans ce secteur. De façon similaire, alors que plus de 40 p. 100 des emplois manufacturiers dépendent directement des exportations et que le multiplicateur de l'emploi total est de 2,2, les exportations du secteur manufacturier engendrent l'équivalent de 93 p. 100 de tous les emplois manufacturiers au sein de l'économie. À l'autre extrémité, pour chaque emploi engendré par les exportations de services, un demi-emploi additionnel est créé ailleurs dans l'économie. Globalement, les exportations de services ne créent directement que 6 p. 100 des emplois dans les services et l'équivalant de 9 p. 100 de l'ensemble des emplois liés aux services dans l'économie.

Les industries d'exportation versent-elles une rémunération supérieure?

L'un des arguments à l'appui de la libéralisation du commerce est que les entreprises exportatrices versent à leurs employés des salaires plus élevés que les entreprises qui n'exportent pas[2]. Les données

2 Une étude récente de Breau et Brown (2011) montre que les exportations comportent une prime salariale de 6 p. 100, après avoir neutralisé l'effet des caractéristiques propres aux usines de fabrication et aux travailleurs.

ne répartissent pas les industries entre les catégories 'exportateurs' et 'non-exportateurs', mais elles permettent de faire une répartition selon l'intensité des exportations d'une industrie (la part des exportations dans le PIB de l'industrie) et une comparaison de cette intensité par rapport à la rémunération horaire moyenne que touchent les travailleurs de l'industrie. Même si la plupart des secteurs exportent dans une certaine mesure, l'analyse cible les secteurs de production de biens, reflétant le fait que les biens représentent la plus grande partie des exportations du Canada; le secteur manufacturier a été ventilé en 20 sous-secteurs[3].

TABLEAU 2

Intensité des exportations et rémunération dans les secteurs de production de biens[4]

Intensité des exportations	Exportations en pourcentage du PIB (%)	Rémunération horaire totale ($)
Élevée	292,2	39,99
Modérée	148,9	30,45
Faible	76,2	25,96

Sources : Statistique Canada, Division des E/S et calculs de l'auteur

Corrélation entre la rémunération horaire et la part des exportations dans le PIB – fabrication	0,68
Corrélation entre la rémunération horaire et les exportations par employé – fabrication	0,80

Le tableau 2 révèle qu'au niveau agrégé, plus la part des exportations dans le PIB est élevée, plus sera élevée la rémunération horaire totale. De façon générale, les secteurs de biens qui ont l'intensité d'exportation la plus élevée versent des salaires[5] qui, en moyenne, sont plus de 50 p. 100 supérieurs à ceux des secteurs qui ont la plus faible intensité d'exportation. Lorsque les salaires et l'intensité des exportations sont mis en corrélation secteur par secteur pour les 20 sous-secteurs de fabrication, la relation tient et le coefficient de corrélation atteint 0,68. Lorsque les salaires sont mis en corrélation avec les exportations par employé, le taux de corrélation grimpe à 0,80, ce qui signifie que les salaires augmentent à mesure que s'élèvent les exportations par employé[6].

Bibliographie

Breau, Sébastien et W. Mark Brown (2011), « Liaisons globales : exportation, investissement étranger direct et rémunération : données du secteur canadien de la fabrication », *L'économie canadienne en transition*, Statistique Canada, nº 11-622 au Catalogue – no 021, août.

3 En outre, les services publics, la construction et les services de soutien aux secteurs de l'extraction et de la forêt ont été retranchés de l'analyse.

4 Les secteurs classés comme ayant une intensité d'exportation élevée incluent notamment le matériel de transport, la fabrication de produits du pétrole et du charbon, la fabrication de métaux de première fusion et les produits chimiques. Ces secteurs ont un degré d'intensité à l'exportation supérieur à 200 p. 100 du PIB sectoriel. Les secteurs qui ont une intensité d'exportation modérée incluent notamment la fabrication du papier, les ordinateurs et produits électroniques, le matériel et les appareils électriques, les machines, les produits en cuir, les textiles, les vêtements, les plastiques et le caoutchouc, les produits manufacturés divers et les produits en bois. Ces secteurs font voir un degré d'intensité des exportations qui se situe entre 100 p. 100 et 200 p. 100. Enfin, les secteurs qui sont classés comme ayant une faible intensité d'exportation affichent un degré d'intensité des exportations inférieur à 100 p. 100 du PIB sectoriel. Ces secteurs incluent notamment les meubles, la pêche, la chasse et le piégeage, la fabrication d'aliments, l'extraction minière, pétrolière et gazière, la production céréalière et animalière, la fabrication de produits métalliques, les minerais non métalliques, les produits d'imprimerie, les boissons et le tabac, et la foresterie et l'abattage.

5 Plus exactement, il s'agit de la rémunération horaire; dans la suite, celle-ci est assimilée aux salaires.

6 Il s'agit d'une corrélation simple et, à ce titre, elle ne suppose pas de causalité. La documentation économique incite à penser que d'autres facteurs tels que la taille de l'usine, l'intensité du capital, le contrôle étranger et le statut d'entreprise comptant plusieurs unités ont un lien positif avec des salaires plus élevés. Voir Breau et Brown (2011) pour une analyse plus détaillée des causes possibles de ces primes salariales.

Cameron, Grant (1999), « Exportations, PIB et emplois », *Perspectives*, Statistique Canada, no 75-001 au Catalogue, hiver 1999, p. 39 à 41.

Cross, Philip et Ziad Ghanem (2006), « Multiplicateurs et impartition : interaction des branches d'activité et influence sur le PIB », *L'observateur économique canadien*, Statistique Canada, no 11-010 au Catalogue, janvier 2006, p. 3.1 à 3.18.

Ghanem, Ziad et Philip Cross (2003), « L'ampleur des importations dans les exportations des provinces », *L'observateur économique canadien*, Statistique Canada, no 11-010 au Catalogue, juin 2003, p. 3.1 à 3.6.

Ghanem, Ziad et Philip Cross (2008), « À la trace du commerce à valeur ajoutée : contenu des exportations en intrants », *L'observateur économique canadien*, Statistique Canada, no 11-010 au Catalogue, février 2008, p. 3.1 à 3.12.

Le commerce des biens

Si les services occupent une place dominante dans le PIB des économies modernes, y compris celles du Canada, la part du lion des exportations canadiennes provient toujours des biens, et cette situation devrait se prolonger pendant des années à venir. Les biens représentaient 85,9 p. 100 des exportations en 2011, une part un peu plus élevée que celle de 85,0 p. 100 observée un an plus tôt. Les expéditions de biens sont beaucoup plus sensibles aux aléas de l'économie que les services, tant en volume qu'au niveau des prix, et elles ont donc tendance à varier davantage au cours des récessions et des reprises, engendrant des mouvements de plus grande ampleur dans le commerce global et le PIB. Il n'est pas étonnant alors que le rôle dominant revienne aux biens au moment où se poursuit la reprise commerciale au Canada. Les exportations totales de biens ont augmenté de 13,0 p. 100 l'an dernier, soit de 52,7 milliards de dollars, pour atteindre 457,5 milliards de dollars. Cette hausse représentait 93,6 p. 100 de l'expansion totale des exportations. Globalement, le commerce a augmenté de 104,1 milliards de dollars, les biens étant responsables de 91,3 p. 100 de ce gain. Le commerce total des biens a grimpé jusqu'à 2 p. 100 sous son niveau de 2008. En 2011, le Canada a enregistré un premier excédent dans ses échanges de biens depuis 2008.

Sur une augmentation totale de 52,7 milliards de dollars des exportations, 34,0 milliards de dollars (64,5 p. 100) provient des exportations aux **États-Unis**, ce qui correspond à une hausse de 11,5 p. 100 sur l'année. Parallèlement, les importations en provenance des États-Unis ont fourni exactement la moitié de l'augmentation totale des importations de biens, qui a atteint 42,3 milliards de dollars en 2011. Étant donné que les importations provenant des États-Unis ont progressé de seulement 8,1 p. 100, l'excédent du commerce des biens du Canada avec son principal partenaire commercial a augmenté de 12,8 milliards de dollars pour atteindre 49,6 milliards de dollars l'an dernier.

Plus du cinquième de la croissance des exportations de biens (21,1 p. 100) est imputable aux destinations du **reste du monde (RdM)**. Les exportations vers ce groupe de pays ont augmenté de 18,0 p. 100, gagnant 11,1 milliards de dollars en 2011 pour s'établir à 73,1 milliards de dollars. Les importations de biens ont avancé presque aussi rapidement, soit à un taux de 15,9 p. 100, correspondant à un gain de 16,5 milliards de dollars en raison de volumes d'échanges plus élevés, pour atteindre 119,9 milliards de dollars en fin d'année. Ces mouvements ont creusé le déficit du commerce des biens entre le Canada et le RdM de 5,3 milliards de dollars, à 46,8 milliards de dollars.

Les exportations de biens canadiens vers **l'Union européenne (UE)** ont progressé de 16,3 p. 100 l'an dernier, ajoutant 5,9 milliards de dollars, pour atteindre 42,4 milliards de dollars. Les importations ont avancé un peu plus lentement, soit à un rythme de 13,5 p. 100 (5,4 milliards de dollars), à 45,8 milliards de dollars, ce qui équivaut à 10,0 p. 100 des importations totales de biens au Canada. L'effet net a été de réduire le déficit du commerce des biens du Canada avec l'UE de 0,5 milliard de dollars; ce déficit est donc passé de 3,9 milliards de dollars en 2010 à 3,4 milliards de dollars l'an dernier.

Les exportations de biens au **Japon** ont progressé de 16,9 p. 100 en 2011, soit 1,6 milliard de dollars, terminant l'année

à 11,4 milliards de dollars. Par ailleurs, les importations en provenance du Japon ont reculé de 7,6 p. 100, soit une perte de 0,8 milliard de dollars en valeur. Les importations de biens du Japon ont atteint 9,3 milliards de dollars pour l'année 2011. Par conséquent, le solde du commerce des biens avec le Japon s'est amélioré de 2,4 milliards de dollars, passant d'un déficit de 0,4 milliard de dollars en 2010 à un excédent de 2,1 milliards de dollars en 2011.

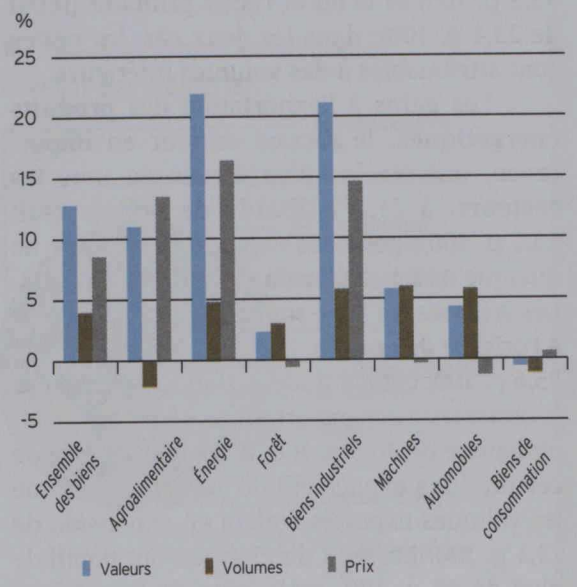
Performance sectorielle du commerce des biens

La reprise du commerce des biens s'est accélérée en 2011, les exportations dépassant leurs niveaux d'avant la récession dans certains secteurs clés. Six des sept grands secteurs ont enregistré des gains. En grande partie, le taux de croissance dans les deux chiffres (13,0 p. 100) du commerce des biens s'explique par des prix plus élevés (hausse globale de 8,6 p. 100). En comparaison, les volumes exportés n'ont progressé que de 4,0 p. 100. Dans une proportion de plus des trois quarts, la croissance globale provient de l'augmentation des exportations de produits énergétiques et de biens et matériaux industriels. Ces secteurs ont fourni près de la moitié des exportations totales de biens du Canada en 2011.

Les **biens et matériaux industriels** ont été le plus important secteur d'exportation pour une deuxième année d'affilée, enregistrant une croissance de 21,2 p. 100 en 2011, soit presque autant que l'année précédente. Cela a ajouté 20,4 milliards de dollars à la valeur des exportations de ce secteur, qui sont passées à 117,0 milliards de dollars, un niveau supérieur au sommet d'avant la récession. L'importance de ce secteur ne cesse d'augmenter : il représente aujourd'hui 25,5 p. 100 des exportations totales de biens canadiens. La hausse des prix des produits est responsable de plus des deux tiers de la croissance. Les métaux et alliages ont dominé les gains, avançant de 8,2 milliards de dollars, soit 22,7 p. 100, à 44,3 milliards de dollars. Cette catégorie a elle-même été stimulée par la sous-catégorie des pierres et métaux précieux, qui a fourni 6,4 milliards de dollars – plus des trois quarts – aux gains

FIGURE 4-3

Croissance des exportations de biens du Canada par grand groupe, 2011



enregistrés dans les exportations de métaux et alliages. La hausse générale des prix de l'or et de l'argent est à l'origine de l'augmentation de 28,6 p. 100 des prix dans cette catégorie et, sous l'effet conjugué de ce facteur et de la progression des volumes (13,0 p. 100), la valeur des exportations a fait un bond spectaculaire de 45,3 p. 100. Parmi les métaux et alliages, cette robuste croissance n'a été dépassée que par celle des exportations de nickel (50,2 p. 100). Fait à noter, cette dernière performance s'explique par des volumes plus élevés (42,8 p. 100), plutôt que la hausse des prix (5,1 p. 100). La sous-catégorie des minerais métalliques est celle où la croissance a été la plus forte, à 34,4 p. 100, fournissant 4,5 milliards de dollars à l'augmentation globale des exportations en 2011. Les exportations de minerais de cuivre et de fer venaient en tête grâce à une expansion de 51,4 p. 100 (1,3 milliard de dollars) et de 33,1 p. 100 (1,5 milliard de dollars), respectivement, le premier groupe montrant des volumes accrus et le second, des prix plus élevés. La croissance de 18,8 p. 100 des exportations de produits chimiques (gain de 5,7 milliards de dollars) est attribuable à l'augmentation des prix des produits chimiques organiques et inorganiques, des volumes plus élevés d'exportation de plastiques et de caoutchouc synthétique, et

une combinaison de ces deux facteurs pour les engrais. Les seuls produits importants qui ont encaissé un recul sont l'amiante (baisse de 45,3 p. 100) et le fer et l'acier primaire (recul de 23,4 p. 100); dans les deux cas, les pertes sont attribuables à des volumes inférieurs.

Les gains à l'exportation des **produits énergétiques**, le second secteur en importance, ont été les plus élevés de tous les secteurs, à 21,1 milliards de dollars (soit 23,2 p. 100), pour des exportations totales de quelque 112,1 milliards de dollars en 2011. Les hausses de prix sont le principal facteur à l'origine de ce gain. Dans une proportion de 85,6 p. 100, cette augmentation s'explique par la croissance des exportations de pétrole brut, en hausse de 36,3 p. 100, alors que les prix de ces produits avançaient de 18,5 p. 100 et que les volumes exportés étaient en expansion de 13,1 p. 100. Les prix du charbon ont bondi de plus de 40 p. 100, mais ceux de l'électricité ont fléchi de 10 p. 100; les prix des produits du pétrole et du charbon ont cependant progressé à peu près au rythme de l'augmentation des prix du pétrole brut (environ 20 p. 100). Par conséquent, les exportations d'électricité sont demeurées pratiquement inchangées sur l'année, les volumes plus élevés étant compensés par le recul de 10 p. 100 des prix. Les exportations de charbon ont augmenté de 2,0 milliards de dollars (38,4 p. 100), tandis que celles des produits du pétrole et du charbon gagnaient 3,2 milliards de dollars (17,9 p. 100). Les prix du gaz naturel ont chuté de 11,6 p. 100, entraînant une diminution de 2,2 milliards de dollars (14,3 p. 100) de la valeur des exportations de gaz naturel.

Les exportations de **machines et matériel** ont finalement stoppé le déclin qui se poursuivait depuis trois ans en inscrivant un gain de 4,5 milliards de dollars (5,9 p. 100), pour atteindre 80,6 milliards de dollars en 2011. Ce niveau demeure environ 14 p. 100 sous le sommet enregistré dans ce secteur en 2007. Toutes les catégories ont contribué à la progression, qui s'est appuyée sur des hausses de volumes puisque les prix dans ce secteur sont demeurés inchangés, à l'exception d'une baisse de 10 p. 100 des prix des machines et du matériel de bureau. Les exportations de machines industrielles et agricoles, qui représentent environ le quart des exportations de ce secteur, ont progressé le plus rapidement (11,9 p. 100), ajoutant 2,1 milliards de dollars à l'augmentation des exportations. Les aéronefs et autres matériels de transport, qui comptent aussi pour un quart des exportations, ont enregistré une croissance plus faible, soit 3,3 p. 100, fournissant 0,6 milliard de dollars en valeur. Le reste de la catégorie, les autres machines et matériels, a progressé de 4,4 p. 100 grâce à une augmentation des exportations d'autres matériels, outils et produits finals, tandis que l'augmentation des volumes exportés de machines et matériel de bureau a compensé la diminution des prix de ces produits.

Les exportations de **produits de l'automobile**, en recul de 2004 à 2009, ont connu une seconde année de reprise, quoique le gain ait été inférieur à celui de 2010, le marché des voitures personnelles aux États-Unis continuant d'afficher une faiblesse considérable. La progression de 4,4 p. 100 correspond à une augmentation de 2,5 milliards de dollars en valeur, portant le total à 59,3 milliards de dollars, ce qui est toujours un tiers sous le niveau record de 2004. Même si les exportations de camions et d'autres véhicules ont progressé considérablement (27,7 p. 100), cela ne représente que 0,6 milliard de dollars parce que cette catégorie a littéralement fondu au cours de la dernière décennie.

Les exportations de pièces de véhicules automobiles étaient en hausse de 3,3 p. 100 et ont contribué 0,5 milliard de dollars à la croissance totale. Les voitures de tourisme, qui représentent l'essentiel de cette catégorie, ont surmonté le repli de 1,8 p. 100 des prix pour enregistrer une augmentation globale de 3,5 p. 100, soit 1,3 milliard de dollars.

Les **produits de l'agriculture et de la pêche** sont l'autre grand secteur où les exportations ont dépassé leur niveau d'avant la récession, avec un gain de 11,1 p. 100, soit 4,1 milliards de dollars. Il y a donc eu renversement de la tendance baissière des dernières années. Les valeurs exportées ont terminé l'année à 41,0 milliards de dollars, avec des volumes en retrait de 2,1 p. 100 et des prix en hausse de 13,5 p. 100. Les hausses de prix ont touché principalement le blé (40,9 p. 100), l'orge

Profil des entreprises de technologies propres au Canada – centrées sur leurs créneaux

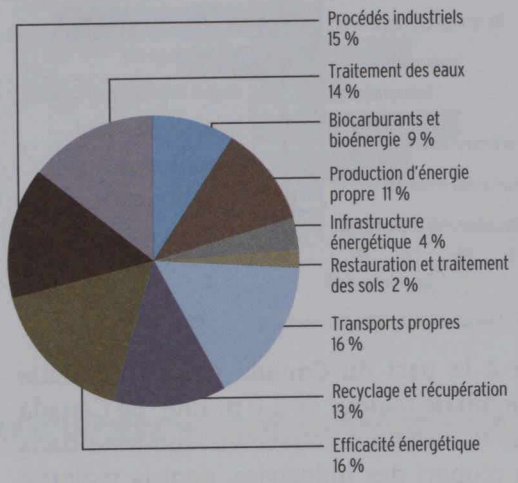
Le secteur des technologies propres au Canada est souvent dépeint comme très prometteur. Parmi les caractéristiques clés de ce secteur, il y a le fait qu'en dépit d'une taille relativement modeste à l'échelle mondiale, il mise sur l'exportation, notamment vers des destinations autres que les États-Unis, pour une part élevée de ses revenus. Ce secteur a aussi une forte intensité de R-D, à l'exemple de l'industrie canadienne de l'aérospatiale. Ces facteurs donnent à penser que le Canada possède des atouts dans certains créneaux pour ancrer sa croissance future.

Le secteur des technologies propres comprend les industries A) qui produisent des biens ou services classiques, mais avec une empreinte sur l'environnement sensiblement moindre que celle des méthodes de production traditionnelles, B) qui produisent des biens ou services permettant de réduire l'utilisation de l'eau ou de l'énergie dans d'autres secteurs ou industries et C) qui réparent les dommages déjà causés à l'environnement. Un aspect clé de la définition d'une entreprise de technologie propre est qu'elle doit posséder une technologie exclusive qui la distingue de ses concurrentes plus traditionnelles[1].

Étant donné la nature relativement nouvelle du secteur et le fait qu'il chevauche un certain nombre d'industries existantes, il correspond mal aux définitions courantes, au niveau des produits ou des industries. Pour contourner ce problème, le présent rapport utilise des données provenant du *Rapport 2011 sur l'industrie canadienne des technologies propres*.

Les entreprises de technologie propre sont généralement de petite ou moyenne taille. Bien que le secteur emploie 44 000

Technologie propre canadienne
Revenus par industrie



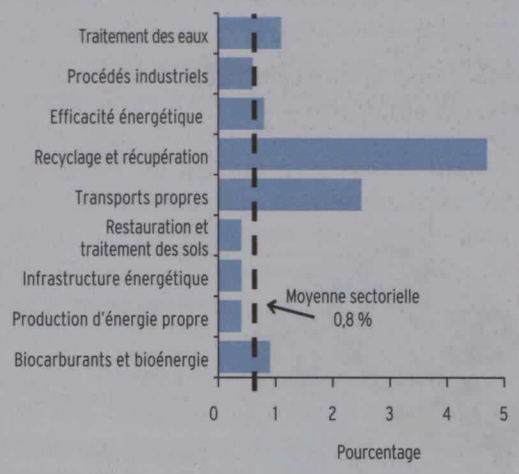
Canadiens, l'effectif moyen d'une entreprise est estimé à seulement 64 employés. En 2010, les entreprises canadiennes de technologie propre ont généré des revenus de 9 milliards de dollars et, selon les estimations, le taux annuel moyen composé de croissance de l'industrie depuis 2008 atteint 19 p. 100 –un taux particulièrement impressionnant étant donné que cette croissance est survenue alors que sévissait la récession mondiale. Les recettes du secteur se répartissent assez également entre les industries autres que celles liées à l'infrastructure énergétique et au traitement des sols, qui ont une taille relativement modeste.

Le secteur canadien des technologies propres est relativement petit à l'échelle mondiale, représentant seulement 0,8 p. 100 du marché mondial des technologies propres, estimé à 1,1 billion de dollars[2], ce qui est largement inférieur à la part du Canada dans le commerce mondial (environ 2,6 p. 100 en 2010)

1 Contrairement à certaines définitions utilisées pour ce secteur, les technologies propres ne comprennent pas les intrants en amont ou en aval ou les services de soutien tels que le financement.

2 Selon le *Rapport 2011 sur l'industrie canadienne des technologies propres*, qui utilise une définition du secteur conforme aux autres données présentées dans cet article. Il existe diverses mesures alternatives de la taille de l'industrie fondées sur différentes définitions des secteurs et différentes méthodologies.

Part canadienne du marché mondial



et à la part du Canada dans l'économie mondiale (autour de 2,0 p. 100). Le Canada est un acteur relativement modeste dans la plupart des industries, dont la majorité arrivent sous le seuil de référence correspondant à la part de 2,0 p. 100 du PIB mondial détenue par le Canada. L'industrie du recyclage et de la récupération et celle des transports propres se démarquent parce qu'elles dépassent ce seuil de référence par une bonne marge, une indication probable de leur vitalité. Cependant, comme il est mentionné plus loin, l'industrie du recyclage et de la récupération demeure essentiellement tournée vers le marché intérieur.

Étant donné la taille relativement modeste du marché canadien, les entreprises de technologie propre au Canada doivent, presque dès le départ, viser à desservir les marchés mondiaux pour atteindre une échelle d'exploitation raisonnable. C'est la raison pour laquelle ces entreprises ont tendance à être relativement orientées vers les marchés d'exportation. En 2010, 80 p. 100 des entreprises de technologie propre étaient présentes sur les marchés d'exportation et, en moyenne, 53 p. 100 de leurs revenus totaux provenaient de l'extérieur du pays.

Il ne faut donc pas se surprendre que les États-Unis soient le premier marché convoité car il représente le tiers des recettes de cette industrie et 57 p. 100 de ses gains à l'exportation. Ce qui a de quoi étonner est que 23 p. 100 de revenus et 43 p. 100 des gains à l'exportation de ces industries proviennent de marchés étrangers autres que les États-Unis, une part sensiblement plus élevée que dans la plupart des industries manufacturières canadiennes. Dans une proportion de 55 p. 100, les entreprises de technologies propres ont exporté sur des marchés autres que les États-Unis en 2010. L'Europe était de loin le principal marché étranger hors des États-Unis, fournissant 11 p. 100 des revenus et près de la moitié des gains à l'exportation venant de destinations autres que les États-Unis.

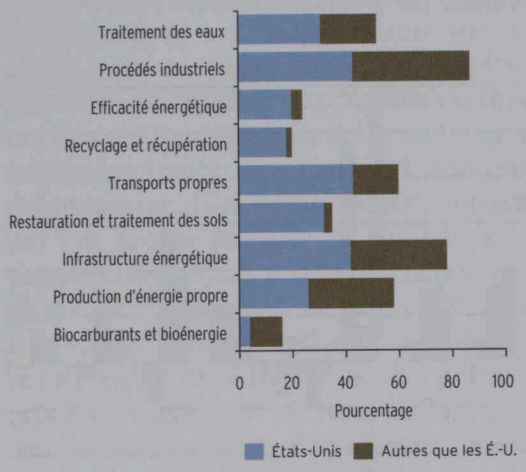
Un examen des parts des recettes provenant de l'exportation au niveau des industries individuelles révèle que les procédés industriels et l'infrastructure énergétique sont deux industries particulièrement tournées vers l'exportation. Vient ensuite l'industrie des transports propres qui, comme on l'a noté précédemment, est l'un des sous-secteurs où le Canada détient une part du marché mondial supérieure à la moyenne.

Il est en effet remarquable que presque toutes les industries misent sur les marchés étrangers pour une part importante de leurs revenus et, qui plus est, sur des marchés étrangers autres que les États-Unis. En 2010, quatre des neuf industries de ce secteur comptaient sur les marchés internationaux pour plus de 50 p. 100 de leurs revenus. Cela est certes une indication que ces industries occupent de solides créneaux dans leur sous-secteur respectif, en s'appuyant sur des technologies de propriété exclusive.

Le secteur des technologies propres a aussi un niveau élevé d'activités de R-D. Selon les estimations, ce secteur a globalement investi 985 millions de dollars en R-D en 2010, soit environ 11 p. 100 de son chiffre d'affaires. L'échelle de ces investissements est semblable à celle du secteur de l'aérospatiale.

Dans l'ensemble, les technologies propres constituent un secteur de l'économie canadienne en croissance rapide. Bien que le secteur ait actuellement une taille limitée à l'échelle mondiale, ses atouts résident dans l'exploitation de créneaux où il détient un avantage technologique et dans l'innovation. L'expansion sur les marchés internationaux sera donc une dimension clé de cette stratégie. Elle permettrait aux entreprises canadiennes de répartir leurs coûts de R-D sur les marchés internationaux en leur donnant accès à des capitaux concurrentiels à l'échelle mondiale, grâce auxquels elles pourront se développer pour atteindre l'échelle d'exploitation nécessaire.

Part des revenus d'exportation



(31,3 p. 100), les autres céréales (28,5 p. 100) et le canola (23,5 p. 100). Ainsi, les exportations de blé ont gagné 1,3 milliard de dollars et les exportations de canola, 1,2 milliard de dollars; le reste des gains était réparti parmi un grand nombre d'autres produits. Les animaux vivants sont le seul produit dont les exportations ont diminué (de 0,2 milliard de dollars), correspondant à une baisse de 29,1 p. 100 des volumes et une hausse de 20,3 p. 100 des prix.

Les hauts et les bas du secteur des **produits forestiers** ont fait écho à ceux du secteur des produits de l'automobile. La forte croissance enregistrée en 2010 est venue mettre fin à cinq années de repli, suivie d'une modeste croissance en 2011. Les exportations de produits forestiers étaient en hausse de 2,4 p. 100 l'an dernier (0,5 milliard de dollars), pour atteindre 22,4 milliards de dollars. L'augmentation des volumes de 3,0 p. 100 a fait contrepoids au fléchissement des prix de 0,6 p. 100. Le bois d'œuvre a gagné 6,9 p. 100 (0,3 milliard de dollars) et les autres produits de bois brut ont progressé de 35,3 p. 100 (0,2 milliard de dollars), aidés par un bond de 10 p. 100 des prix.

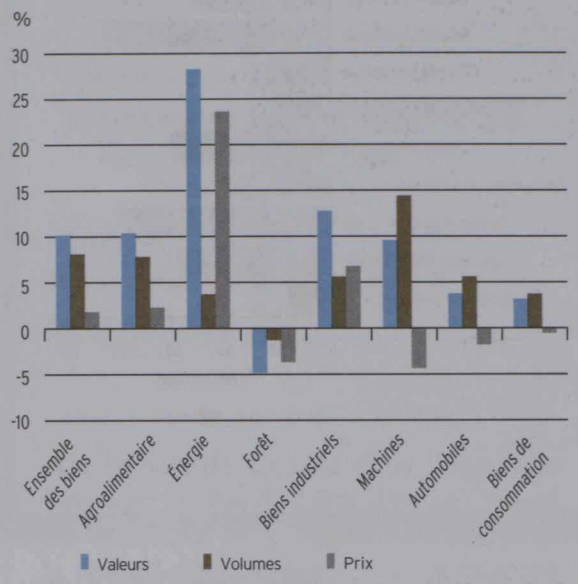
Les **autres biens de consommation** sont le seul autre grand secteur où la valeur des exportations a régressé; à 0,5 p. 100, la perte est plutôt marginale et ne représente que 75 millions de dollars. Néanmoins, 2011 marque la quatrième année de déclin pour ce secteur, qui englobe les meubles, le matériel de sport et les vêtements. Les volumes étaient en baisse de 1,1 p. 100, tandis que les prix montaient légèrement, soit de 0,6 p. 100.

Les importations de biens ont progressé de 10,2 p. 100 l'an dernier, à la faveur de la reprise continue de l'économie intérieure; la plus grande partie de l'augmentation est attribuable à des volumes accrus (8,1 p. 100). La valeur des importations a bondi de 42,3 milliards de dollars, pour atteindre 456,1 milliards de dollars en 2011, un sommet historique. Six des sept grands secteurs ont vu augmenter la valeur de leurs importations l'an dernier.

Les machines et le matériel ont été la plus importante catégorie d'importation en 2011, dépassant le niveau record d'avant la récession pour s'établir à 124,7 milliards de dollars grâce à une expansion de 9,5 p. 100 (10,8 milliards de dollars). Les prix ont globalement fléchi de 4,3 p. 100, mais les volumes importés ont augmenté beaucoup plus rapidement (14,4 p. 100). Plus de la moitié de cette progression est imputable à la hausse des importations de machines industrielles et agricoles, soit 5,5 milliards de dollars (18,4 p. 100). Cette catégorie atteint maintenant 35,7 milliards de dollars, soit bien

FIGURE 4-4

Croisssance des importations de biens du Canada par grand groupe, 2011



au-delà du quart des importations canadiennes de machines et de matériel. L'an dernier, les hausses étaient dominées par les achats importants de matériel de forage et d'extraction minière à l'étranger – les volumes étaient en hausse de 76,9 p. 100, tandis que les prix fléchissaient de 8,8 p. 100; les valeurs importées ont donc augmenté de 61,4 p. 100, faisant une contribution de 1,1 milliard de dollars à la croissance pour l'ensemble de l'année. Les importations de machines d'excavation ont aussi affiché une forte croissance (30,5 p. 100), comme ce fut le cas des autres machines industrielles (17,9 p. 100) – tous les gains sont imputables à des volumes accrus. Les autres machines industrielles, qui représentent plus de la moitié de la catégorie des machines industrielles et agricoles, ont ajouté 2,7 milliards de dollars à la croissance de ce secteur. Les importations d'autres matériels de transport ont progressé de 20,1 p. 100 sous l'effet d'une expansion des volumes, gonflant de 1,1 milliard de dollars les importations totales du secteur. Les prix des machines et du matériel de bureau ont reculé de 17,2 p. 100, alors que les volumes importés augmentaient de 24,9 p. 100, entraînant une croissance de 0,5 milliard de dollars. Les autres machines et matériel – une vaste catégorie – ont enregistré une croissance plus égale cette année, soit 6,2 p. 100, grâce à des volumes accrus qui ont compensé une légère diminution des prix. En raison de la taille de cette catégorie, qui compte pour près de la moitié des importations canadiennes de machines et de matériel, sa contribution à l'augmentation des importations en 2011 a atteint 3,5 milliards de dollars.

En 2011, **les biens et matériaux industriels** sont demeurés la deuxième plus grande catégorie, avec des importations de 98,0 milliards de dollars, un niveau record. La croissance a atteint 12,7 p. 100 sur l'année, ajoutant 11,1 milliards de dollars aux importations totales de biens, les prix et les volumes contribuant à ces gains à parts presque égales. Les métaux et les minerais métalliques venaient en tête, avec une expansion de 6,9 milliards de dollars (20,7 p. 100). La sous-catégorie des métaux précieux a été le principal moteur dans cette catégorie, progressant de 34,2 p. 100 (principalement en volume) pour ajouter 3,8 milliards de dollars à la croissance des exportations de métaux et de minerais métalliques. L'augmentation relativement modeste de 8,7 p. 100 des prix des métaux précieux importés au Canada et la hausse beaucoup plus importante des prix à l'exportation (tel qu'indiqué précédemment), donne à penser que le Canada pourrait avoir importé plus de métaux bruts (comme de l'or et de l'argent) en vue de créer une valeur ajoutée cette année et profiter éventuellement des prix plus élevés des produits manufacturés à partir de ces métaux. Pour ce qui est des autres produits, les métaux sous forme de minerais et de concentrés ont enregistré une expansion de 18,6 p. 100, à l'instar des autres produits en fer et en acier, qui ont contribué 2,1 milliards de dollars aux valeurs importées dans cette catégorie, sous l'effet d'augmentations des prix et des volumes. Les autres catégories au sein du secteur des biens et matériaux industriels ont crû plus lentement; ainsi, les produits chimiques et les plastiques ont avancé de 8,8 p. 100 (2,6 milliards de dollars), principalement à cause d'une hausse des prix de 6,4 p. 100. Les

volumes importés de produits chimiques organiques ont diminué de 10,4 p. 100, mais cette tendance a été compensée par une progression de 14,3 p. 100 des prix. La valeur des autres biens et matériaux industriels importés a progressé de 1,6 milliard de dollars (6,5 p. 100), ce qui est avant tout attribuable aux produits de base en métal, qui ont augmenté de 1,3 milliard de dollars (13,5 p. 100), sous l'impulsion de volumes accrus, alors que les prix sont demeurés stables.

Les importations de **produits de l'automobile** étaient en hausse pour une deuxième année d'affilée, augmentant de 3,7 p. 100, soit 2,6 milliards de dollars, pour atteindre 71,3 milliards de dollars en 2011. Un fléchissement des prix de 1,8 p. 100 a été compensé par une expansion des volumes de 5,6 p. 100. Les importations de camions et d'autres véhicules automobiles ont été la catégorie la plus importante sous l'angle de la croissance, gagnant 1,5 milliard de dollars, soit 8,8 p. 100. Les volumes étaient en hausse de 12,9 p. 100, contrant une baisse des prix de 3,6 p. 100. Les pièces de véhicules automobiles ont progressé de 2,8 p. 100 (0,8 milliard de dollars), mais il n'y a eu aucune variation significative des importations de voitures de tourisme.

Les **autres biens de consommation** demeurent un important secteur d'importation, qui n'a pas subi de recul important durant la récession; ces importations ont progressé de 3,2 p. 100 en 2011 (1,9 milliard de dollars) pour atteindre un niveau record de 59,6 milliards de dollars. Des hausses de volumes expliquent la plus grande partie de l'augmentation puisque les prix ont très peu changé en 2011. Les deux principaux contributeurs à la croissance des importations ont été les vêtements, avec un gain de 9,2 p. 100 (0,9 milliard de dollars) et les produits finals divers, avec un gain de 5,5 p. 100 (1,3 milliard de dollars).

Les importations de **produits énergétiques** ont enregistré une croissance substantielle en 2011 (29,7 p. 100). L'augmentation de 12,0 milliards de dollars a propulsé les importations totales dans cette catégorie à 52,6 milliards de dollars, ce qui se rapproche du niveau antérieur à la récession de 2008. Les prix ayant augmenté de 23,6 p. 100 en moyenne dans ce secteur, l'explication de la croissance repose principalement sur les prix, mais avec certaines nuances importantes. Les produits du pétrole et du charbon (combustibles raffinés) ont fourni 7,0 milliards de dollars à l'augmentation des importations grâce à une croissance spectaculaire de 60,7 p. 100, alimentée par une hausse des prix (28,2 p. 100) et des volumes accrus (25,3 p. 100). Les importations de pétrole ont progressé de 18,9 p. 100, apportant 4,5 milliards de dollars à la croissance, mais l'impact de la hausse de 38,0 p. 100 des prix a été amorti par un recul de 15,5 p. 100 des volumes importés. Parallèlement, les prix du charbon ont fléchi de 8,9 p. 100 tandis que les volumes importés progressaient de 19,4 p. 100, ce qui s'est soldé par une augmentation globale des importations de charbon de 0,5 milliard de dollars.

Depuis 2004, les importations de **produits de l'agriculture et de la pêche** ont progressé durant sept années consécutives et cette tendance s'est maintenue tout au long de la récession. L'augmentation de 10,3 p. 100 enregistrée l'an dernier a permis d'ajouter 3,0 milliards de dollars à la valeur des importations, qui ont atteint 32,6 milliards de dollars. Les prix plus élevés (2,3 p. 100) ont eu généralement un effet modéré, mais les volumes étaient en hausse de 7,8 p. 100. Les gains étaient largement répartis parmi les différentes catégories, la viande (gain de 17,7 p. 100), le sucre (23,7 p. 100) et les produits à base de légumes crus (24,2 p. 100) se démarquant du groupe. Chacune de ces catégories a fait une contribution de 0,4 milliard de dollars à l'augmentation totale des importations du secteur. La hausse de 21,9 p. 100 des prix explique la croissance des importations de produits à base de légumes crus, tandis que la viande et le sucre progressaient principalement en volume. Une hausse de 56,7 p. 100 du prix du maïs a entraîné une baisse de 39,1 p. 100 des volumes; par contre, les volumes de cacao, de café et de thé importés ont progressé de 25,4 p. 100, parallèlement à un recul de 9,8 p. 100 des prix.

TABLEAU 4-2

Commerce des services du Canada par secteur, 2010 et 2011
(millions de dollars et variation annuelle en pourcentage)

	Exportations			Importations			Solde		
	2010	2011	Crois. (%)	2010	2011	Crois. (%)	2010	2011	Var. ($)
Total, ensemble des services	71 253	74 845	5,0	94 010	99 466	5,8	-22 757	-24 621	-1 864
Voyages	16 198	16 759	3,5	30 463	32 661	7,2	-14 265	15 902	-1 637
Voyages d'affaires	2 720	2 829	4,0	3 892	4 031	3,6	-1 172	-1 202	-30
Voyages personnels	13 478	13 930	3,4	26 571	28 630	7,7	-13 093	-14 700	-1 607
Transport	12 005	13 250	10,4	21 034	23 124	9,9	-9 029	-9 874	-845
Transport par eau	3 078	3 550	15,3	8 913	10 359	16,2	-5 835	-6 809	-974
Transport aérien	5 664	6 317	11,5	9 693	10 295	6,2	-4 029	-3 978	51
Transport terrestre et autres	3 262	3 384	3,7	2 426	2 470	1,8	836	914	78
Services commerciaux	41 263	43 221	4,7	41 183	42 347	2,8	80	874	794
Services de construction	268	289	7,8	235	427	81,7	33	-138	-171
Services d'assurance	4 524	4 539	0,3	6 427	6 741	4,9	-1 903	-2 202	-299
Autres services financiers	3 409	3 681	8,0	3 769	3 458	-8,3	-360	223	583
Services informatiques et d'information	5 041	4 982	-1,2	2 991	3 143	5,1	2 050	1 839	-211
Redevances et droits de licence	3 928	3 796	-3,4	8 926	8 988	0,7	-4 998	-5 192	-194
Services de gestion	5 250	5 730	9,1	5 212	4 990	-4,3	38	740	702
Recherche et développement	3 900	4 445	14,0	1 156	1 227	6,1	2 744	3 218	474
Services d'architecture, d'ingénierie et autres services techniques	4 964	4 809	-3,1	2 802	3 565	27,2	2 162	1 244	-918
Autres services aux entreprises	4 666	5 102	9,3	4 622	5 019	8,6	44	83	39
Services audiovisuels	2 264	2 479	9,5	2 686	2 646	-1,5	-422	-167	255
Services gouvernementaux	1 788	1 616	-9,6	1 332	1 332	0,0	456	284	-172

Source : Statistique Canada, *CANSIM*, tableau 376-0035

Le secteur des **produits forestiers** est le seul où les importations ont diminué (de 130 millions de dollars, soit 4,9 p. 100). La valeur totale des importations était en baisse de 2,5 milliards de dollars, ce qui représente 0,5 p. 100 des importations totales de biens du Canada; il semble par ailleurs que la plus grande partie des besoins de l'économie en produits forestiers a été satisfaite par la production intérieure. Les valeurs importées de produits de bois brut et de matériaux fabriqués en bois ont diminué, sous l'effet d'un recul des volumes dans le premier cas et d'une diminution des prix dans le second.

Le commerce des services

L'année 2011 a été marquée par la reprise continue du commerce des services. La croissance de 5,0 p. 100 des importations de services a poursuivi la tendance amorcée en 2010, ajoutant 3,6 milliards de dollars aux exportations de services canadiens, pour établir un nouveau record à 74,8 milliards de dollars. Les importations de services ont aussi fracassé les records antérieurs, atteignant 99,5 milliards de dollars grâce à une augmentation de 5,8 p. 100 (5,5 milliards de dollars). En conséquence, le déficit du commerce des services du Canada s'est creusé de 1,9 milliard de dollars, pour s'établir à 24,6 milliards de dollars en 2011. L'essentiel de l'augmentation du déficit est imputable au déficit grandissant des services de voyage (15,9 milliards de dollars l'an dernier, essentiellement dans la sous-catégorie des voyages personnels). Ailleurs, l'aggravation du déficit des services de transport a été compensée par une amélioration du solde des échanges de services commerciaux. Le commerce des services a représenté 16,0 p. 100 des échanges totaux du Canada en 2011.

Traditionnellement, le Canada a enregistré un déficit au chapitre du commerce des services avec ses principaux partenaires. En termes nominaux et relatifs, le déficit le plus important a été enregistré avec les États-Unis (17,1 milliards de dollars, soit 69,4 p. 100 du déficit total), suivi du RdM, à 4,9 milliards de dollars, de l'UE, à 2,4 milliards de dollars, et du Japon, à 0,3 milliard de dollars. Pour l'essentiel, l'augmentation du déficit des services l'an dernier peut être reliée au déficit croissant avec les États-Unis, qui s'est aggravé de 1,6 milliard de dollars en 2011. Les déficits avec l'UE et le Japon ont aussi augmenté légèrement, tandis que le déficit avec le RdM diminuait de 0,2 milliard de dollars.

Les **services de voyage et de tourisme** ont compté pour 28,3 p. 100 des échanges totaux de services du Canada, mais ce secteur donne habituellement le ton au solde global des échanges puisque les importations de services de voyage (les Canadiens voyageant à l'étranger) sont généralement supérieures aux exportations (les étrangers voyageant au Canada) et cela, par une marge substantielle. La vigueur continue et croissante du dollar canadien en 2011 a maintenu un contexte favorable pour que les Canadiens prennent des vacances à l'étranger ou visitent des pays étrangers. Les dépenses de voyage faites par les Canadiens à l'étranger ont augmenté de 7,2 p. 100 (2,2 milliards de dollars), pour l'essentiel des voyages personnels, tandis que les voyages des étrangers au Canada n'ont progressé que de 3,5 p. 100 (0,6 milliard de dollars). Les importations de services de voyage ont grimpé pour rejoindre le niveau sans précédent de 32,7 milliards de dollars, représentant une augmentation de plus de 60 p. 100 depuis 2004. Le solde des échanges de voyages d'affaires est demeuré pratiquement inchangé sur l'année et l'accroissement du déficit est presque entièrement attribuable aux voyages personnels.

Les échanges de **services de transport** ont rebondi fortement en 2011, les importations et les exportations dépassant leurs niveaux records d'avant la récession. Les exportations ont ajouté 1,2 milliard de dollars (10,4 p. 100), tandis que les importations avançaient de 2,1 milliards de dollars (9,9 p. 100). Les exportations de services de transport par eau sont celles qui ont crû le plus rapidement, soit à un rythme de 15,3 p. 100, suivies du transport aérien, à 11,5 p. 100, le transport terrestre et les autres modes de transport venant loin en troisième place, avec une croissance de 3,7 p. 100. Les importations de services de transport par eau sont aussi celles qui ont connu la plus forte expansion (16,2 p. 100),

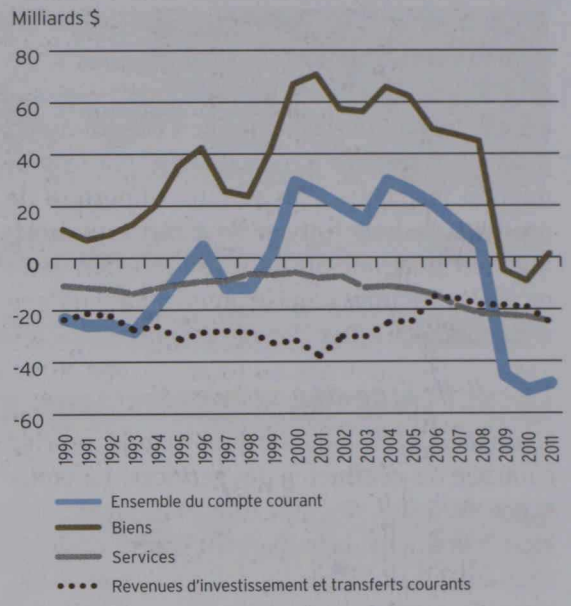
alors que le transport aérien a crû de 6,2 p. 100 et le transport terrestre et les autres modes de transport, de 1,8 p. 100. Le solde commercial déficitaire s'est élargi de 0,8 milliard de dollars sur l'année, ce qui est principalement imputable aux importations élevées de services de transport par eau.

Le large éventail de **services commerciaux** a produit un excédent commercial inattendu au Canada pour la seconde année d'affilée. Les exportations ont avancé de 2,0 milliards de dollars, (4,7 p. 100), tandis que les importations ne progressaient que de 1,2 milliard de dollars (2,8 p. 100). Cela a entraîné un excédent des échanges de 0,9 milliard de dollars, ce qui est 0,8 milliard de dollars de plus que l'année précédente. Les exportations ont fortement augmenté dans les services de recherche-développement (gain de 0,5 milliard de dollars, soit 14,0 p. 100), les services de communication (hausse de 0,3 milliard de dollars, soit 10,5 p. 100) et les services audiovisuels (progression de 0,2 milliard de dollars, soit 9,5 p. 100). Des gains substantiels ont aussi été enregistrés dans les services de gestion et les autres services financiers. Les redevances et les droits de licences et les exportations de services d'architecture et de génie ont subi des reculs de 3,4 p. 100 et 3,1 p. 100, respectivement. Les importations de services de construction étaient en hausse (0,2 milliard de dollars, soit 81,7 p. 100), comme les services d'architecture et de génie et les autres services techniques (0,8 milliard de dollars, soit 27,2 p. 100) et les autres services divers aux entreprises (0,4 milliard de dollars, soit 8,6 p. 100). En revanche, les importations de services de communication ont fléchi (0,2 milliard de dollars, soit 9,0 p. 100), de même que les services financiers (0,3 milliard de dollars, soit 8,3 p. 100) et les services de gestion (0,2 milliard de dollars, soit 4,3 p. 100).

Les mouvements opposés des exportations et des importations de services de gestion, d'autres services financiers et de services de communication ont contribué le plus à l'augmentation de l'excédent des échanges de services, avec des contributions respectives de 0,7 milliard de dollars, 0,6 milliard de dollars et 0,5 milliard de dollars. Un effet

FIGURE 4-5

Composition du compte courant du Canada, 1990-2011



ayant joué en sens contraire est l'augmentation des importations et la diminution des exportations de services architecturaux et de génie et d'autres services techniques, qui ont entraîné une baisse de l'excédent commercial de 0,8 milliard de dollars dans cette catégorie et limité d'autant l'amélioration globale du solde des échanges de services du Canada.

Le compte courant

Le compte courant enregistre les flux totaux de transactions entre le Canada et ses partenaires commerciaux au cours d'une année. Le commerce des biens est la principale composante de ces transactions, alors que les échanges de services arrivent loin derrière au second rang. Ces deux composantes ont été discutées en détail précédemment dans ce chapitre; les deux autres volets du compte courant – les revenus de placements et les transferts courants – seront expliqués brièvement dans la présente section. Les rentrées à ces deux postes peuvent être considérées comme des exportations, tandis que les paiements peuvent être vus comme des importations.

Les flux de **revenus de placements** sont constitués des rentrées et des paiements sur les investissements directs, les placements de

portefeuille et les autres investissements. Ce poste est habituellement déficitaire au Canada et l'année 2011 n'a pas fait exception. Les montants reçus par les investisseurs canadiens ont progressé de 4,8 milliards de dollars, les revenus sur les investissements directs étant à l'origine de cette augmentation. Parallèlement, les paiements versés à des investisseurs étrangers ont augmenté de 9,5 milliards de dollars. Cela est essentiellement imputable aux montants versés sur les investissements directs, en hausse de 8,8 milliards de dollars; les paiements sur les placements de portefeuille ont crû de 2,4 milliards de dollars, tandis que les montants payés aux autres investisseurs chutaient de 1,7 milliard de dollars. Le résultat net de ces mouvements est une augmentation de 4,6 milliards de dollars du déficit du Canada au poste des revenus de placements. Globalement, les flux d'investissement direct représentent la plus grande part des flux financiers à court terme dans cette catégorie et, pour l'essentiel, il y a équilibre entre les rentrées et les paiements. La presque totalité du déficit du Canada au poste des revenus de placements provient du déficit enregistré dans les placements de portefeuille en 2011.

Les **transferts courants** sont la plus petite composante du compte courant, mais le déficit associé à ces transferts s'est élargi sensiblement en 2011. Le déficit de 4,0 milliards de dollars a été près de 20 fois supérieur à celui de 2003 et deux fois plus important que celui enregistré en 2007. Les rentrées étaient en baisse de 1,3 milliard de dollars, les transferts officiels expliquant les deux tiers de cette diminution et le reste provient des transferts privés. Les paiements de transfert à des étrangers n'ont pas changé de façon sensible et n'ont donc pas fait de contribution significative à l'augmentation du déficit commercial à ce poste.

Représentant la somme de toutes ces composantes, le déficit du compte courant du Canada a diminué de 2,6 milliards de dollars en 2011 par suite d'une amélioration substantielle de 10,4 milliards de dollars du solde du commerce des biens. Le déficit enregistré pour chacune des autres composantes du compte courant s'est aggravé, bien que cela n'ait pas suffi à anéantir la solide performance enregistrée dans les échanges de biens. Le déficit du commerce des services a augmenté de 1,9 milliard de dollars, celui des revenus de placements, de 4,6 milliards de dollars, et celui des transferts courants, de 1,3 milliard de dollars. Le déficit global s'est donc légèrement amélioré en 2011, passant de 50,9 milliards de dollars à 48,3 milliards de dollars, marquant la troisième année consécutive où le compte courant a été déficitaire au Canada.

Points saillants de l'évolution du commerce des marchandises du Canada en 2011

Les chapitres précédents ont montré que l'économie et le commerce du Canada ont continué à progresser sur le sentier de la reprise en 2011. La robustesse de la demande intérieure, la solidité de la situation financière et budgétaire et l'amélioration relative des termes de l'échange du Canada ont soutenu une forte croissance des importations. Par ailleurs, la reprise de l'activité économique dans le monde – notamment les perspectives plus encourageantes que laissait entrevoir l'économie américaine durant la seconde moitié de l'année – ont stimulé globalement la demande pour les exportations canadiennes, ce qui a contribué à stimuler davantage l'économie intérieure. Il en est résulté un taux de croissance du commerce dans les deux chiffres qui a consolidé la reprise économique continue du Canada au sortir de la récession mondiale.

Le présent chapitre examine plus attentivement l'évolution du commerce des marchandises du Canada en 2011. L'utilisation des données douanières[1] sur le commerce des marchandises permet d'analyser les statistiques commerciales plus en détail que dans les chapitres précédents – par pays de destination, par produit et par province d'origine. Ces données diffèrent de celles de la balance des paiements, utilisées dans le chapitre précédent[i].

Les exportations totales de marchandises du Canada ont augmenté pour atteindre 447,8 milliards de dollars en 2011, tandis que les importations de marchandises progressaient à 445,9 milliards de dollars. Ainsi, après deux années déficitaires, le solde du commerce des marchandises du Canada est revenu en territoire positif. Les exportations ont augmenté avec chacun des partenaires figurant sur la liste des 20 plus importantes destinations des exportations canadiennes. Dans la foulée d'une progression similaire en 2010, on peut donc affirmer que les exportations de marchandises du Canada ont enregistré une reprise soutenue après le recul important survenu en 2009. Néanmoins, les exportations vers la plupart des partenaires de l'OCDE n'ont pas encore retrouvé leur niveau d'avant la récession : c'est notamment le cas pour les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, la France et l'Italie. Parallèlement, les importations de marchandises ont atteint leur plus haut sommet de tous les temps, principalement en raison d'une hausse des achats canadiens aux États-Unis et en Chine.

Alors que la majorité des échanges du Canada se déroulent avec quelques partenaires, il faut souligner que la concentration est plus forte du côté des exportations. Les 10 principales destinations ont accaparé 89,7 p. 100 des exportations totales de marchandises du Canada (comme l'an dernier) et les 20 plus importantes destinations ont reçu 94,4 p. 100 des exportations totales de marchandises. Du côté des importations, les 10 principaux fournisseurs ont été à l'origine de 79,0 p. 100 des importations totales de marchandises du Canada (en baisse aussi sur le niveau de 80,6 p. 100 observé en 2010), tandis que les 20 premiers fournisseurs

1 Les statistiques sur le commerce canadien se présentent essentiellement sous deux formes : les statistiques compilées sur une base douanière et celles 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 sont produites uniquement sur une base douanière. Comme le chapitre 5 examine l'évolution du commerce au niveau détaillé, les chiffres présentés reflètent les statistiques compilées sur une base douanière. Voir la note en fin de texte qui renferme des détails sur les données douanières par rapport à celles de la balance des paiements.

représentaient 87,0 p. 100 des importations totales. Pour l'essentiel, la différence entre la concentration des exportations et des importations s'explique par le profil des échanges avec les États-Unis, qui ont reçu 109,2 milliards de dollars de plus d'exportations canadiennes de marchandises qu'ils n'ont fourni d'importations au Canada en 2011. Le Canada enregistre un important excédent dans son commerce de marchandises avec seulement quelques autres pays : 8,5 milliards de dollars avec le Royaume-Uni, 2,6 milliards de dollars avec Hong Kong et 2,2 milliards de dollars avec les Pays-Bas. À l'opposé, les déficits les plus importants au chapitre des échanges de marchandises du Canada sont enregistrés avec la Chine (31,3 milliards de dollars), le Mexique (19,1 milliards de dollars), l'Allemagne (8,8 milliards de dollars) et l'Algérie (5,2 milliards de dollars).

Il y a eu très peu de mouvement parmi les 10 premières destinations du commerce du Canada. Du côté des exportations, les cinq principaux pays destinataires n'ont pas changé. L'Allemagne a reculé de deux rangs passant de la 6e à la 8e place, alors que la Corée et les Pays-Bas ont avancé, respectivement, en 6e et 7e position. Le Brésil et la Norvège ne figuraient plus parmi les 10 principales destinations en 2011, après être entrés dans ce groupe en 2010; la France et Hong Kong les ont remplacés au 9e et 10e rang, respectivement (voir la figure 5-1). On observe une stabilité encore plus grande du côté des importations, alors que les huit principaux fournisseurs du Canada ont conservé leur classement. Le seul changement observé concerne l'Algérie, qui a bondi de la 13e à la 9e place, repoussant l'Italie et Taiwan d'un cran, en 10e et 11e position, respectivement (voir la figure 5-2).

Pour ce qui est des produits qui ont exercé une influence sur la performance commerciale du Canada en 2011, on note le rôle de plus en plus important joué par le pétrole brut, qui a engendré le plus important excédent (plus de 40 milliards de dollars) et la plus forte variation globale dans le solde commercial l'an dernier (gain de plus de 12 milliards de dollars). La liste des autres excédents commerciaux notables est dominée par les voitures de tourisme; pour le reste, il s'agit de ressources – gaz de pétrole, charbon, or, potasse, aluminium, blé et pâte de bois. Il y a lieu de noter que le rôle des gaz de pétrole, du papier et du pétrole non brut dans l'excédent du commerce des marchandises du Canada a diminué de façon spectaculaire depuis la période ayant précédé la récession. Ces trois produits ont été à l'origine d'un excédent commercial d'un peu plus de 17 milliards de dollars, comparativement à un excédent de près de 46 milliards de dollars en 2008. Par ailleurs, les produits manufacturés – dont les camions, les pièces de véhicules automobiles, les ordinateurs, le matériel de télécommunications et les médicaments – expliquent la plus grande partie des déficits commerciaux. Les produits qui ont enregistré un excédent commercial ont généralement contribué à améliorer le solde global du commerce du Canada l'an dernier, tandis que les produits dont le commerce était déficitaire l'ont aggravé, à l'exception déjà notée des gaz de pétrole et du pétrole non brut, ainsi que des génératrices électriques.

Les changements au niveau des prix et des volumes ont été plus complexes qu'en 2010, alors que les valeurs des ressources étaient en forte reprise dans l'ensemble. Bien que les prix du blé, de l'or, du charbon et du canola aient augmenté sensiblement, ceux des gaz de pétrole et des produits du bois ont fléchi. La situation des prix du pétrole est plus nuancée. Les prix du pétrole non brut ont augmenté uniformément, mais le prix moyen obtenu pour les exportations de pétrole brut plus lourd du Canada est inférieur à celui des diverses variétés de pétrole WTI (West Texas Intermediate) et n'a augmenté qu'à environ la moitié du rythme des prix des importations de pétrole brut du Canada, lesquels sont liés au prix des variétés de pétrole Brent (voir l'encadré sur la divergence entre les pétroles WTI et Brent en 2011). Cela a limité les gains potentiels du Canada dans ses échanges de pétrole brut.

Les volumes échangés ont augmenté de façon significative pour la potasse, l'huile de canola, le nickel et les minerais de cuivre. En volume, les exportations de gaz de pétrole ont diminué, mais les volumes importés ont bondi. Les quantités d'or et d'argent importées ont aussi augmenté de façon significative. Les

exportations de pétrole brut ont progressé en volume, tandis que celles de pétrole non brut ont fléchi; on observe l'inverse pour les volumes importés.

La reprise du secteur de l'automobile semble avoir atteint un plateau, les exportations de voitures de tourisme et de pièces de véhicules automobiles n'enregistrant qu'une modeste progression. La situation était similaire dans le secteur du bois et de la pâte de bois. Ces secteurs pourraient encore faire des gains à l'exportation si la reprise économique aux États-Unis continue à se raffermir au cours de la prochaine année.

Les exportations de charbon et de potasse ont presque triplé durant les cinq dernières années et occupent une place beaucoup plus importante dans la composition des exportations; cela est vrai également pour les graines et l'huile de canola dont les exportations sont en croissance rapide. Par contre, les exportations de papier et de papier journal n'ont pas encore retrouvé leurs niveaux d'avant la récession, et le marché du papier journal et celui de la publicité demeurent déprimés. Du côté des importations, le Canada a vu augmenter sensiblement sa dépendance à l'égard du pétrole non brut importé (principalement en provenance des États-Unis) et du matériel de télécommunication (principalement en prove-nance de la Chine), bien que ces hausses aient principalement été une question de choix plutôt que de nécessité.

Toujours en tête : le commerce canado-américain, premier en importance au monde

Les Canadiens et les Américains peuvent se vanter de partager le commerce bilatéral de marchandises le plus développé au monde. Aucune autre paire de pays n'arbore des échanges commerciaux aussi élevés que le Canada et les États-Unis — une affirmation qui tient bon depuis une décennie.

Dans cet encadré nous examinons les dix plus importantes relations bilatérales au chapitre du commerce des marchandises dans le monde en 2002 et en 2011. Les données font voir la somme des importations de marchandises par paire de pays. Les importations sont utilisées parce que les pays suivent habituellement les biens qui entrent à l'intérieur de leurs frontières et leur attribuent un classement en fonction du pays d'origine plutôt que du pays d'où ils ont été expédiés. Cette approche permet d'éviter certains problèmes que soulèvent les statistiques sur les exportations, comme le cas de transbordement et de sous-déclaration.

Le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis arrive en tête de liste en 2002 et en 2011, ce qui indique que ces deux pays profitent de la relation commerciale la plus développée au monde (tableau 1). En 2011, les échanges commerciaux entre les États-Unis et la Chine occupaient le second rang, ceux liant les États-Unis et le Mexique venaient au troisième rang, tandis que les liens commerciaux entre les États-Unis et le Japon se trouvaient au neuvième rang. Bien que les États-Unis figurent dans quatre des dix premières positions en 2011, cela représente une baisse par rapport aux six présences dans le tableau de 2002, les paires États-Unis–Allemagne et États-Unis–Royaume-Uni ne figurant plus parmi les dix premières.

La Chine a la deuxième relation commerciale en importance avec les États-Unis et est également le partenaire de quatre autres pays; elle apparaît ainsi dans cinq des dix premières positions au classement de 2011. La paire Chine–Japon occupe le quatrième rang, la paire Chine–Corée, le cinquième, la paire Chine–Hong Kong, le septième, et la paire Chine-Allemagne, le dixième rang. Les paires commerciales Chine–Corée et Chine–Allemagne

TABLEAU 1

Les dix plus importantes relations bilatérales dans le commerce des marchandises

2002 Relation commerciale	Commerce total (milliards $)
É.-U.-Canada	546,8
É.-U.-Mexique	378,7
É.-U.-Japon	281,5
É.-U.-Chine	239,4
Chine-Japon	181,1
Allemagne-France	172,3
Chine-Hong Kong	155,6
É.-U.-Allemagne	144,9
Allemagne-Pays-Bas	141,4
É.-U.-R.-U.	128,9

2011 Relation commerciale	Commerce total (milliards $)
É.-U.-Canada	533,9
É.-U.-Chine	511,8
É.-U.-Mexique	432,7
É.-U.-Japon	374,3
Chine-Corée du Sud	245,4
Allemagne-Pays-Bas	245,0
Chine-Hong Kong	227,9
Allemagne-France	225,7
É.-U.-Japon	201,1
Chine-Allemagne	180,1

ont fait leur entrée au classement des dix plus importantes relations commerciales en 2011.

L'Allemagne figure dans trois des dix premières positions : la paire Allemagne–Pays-Bas vient au sixième rang, la paire Allemagne–France, au huitième rang, et la paire Allemagne–Chine au dixième rang.

Le Japon est le seul autre pays qui figure plus d'une fois dans les dix premières positions en 2011 : il apparaît au quatrième rang (avec la Chine) et au neuvième (avec les États-Unis).

Le Canada (premier rang), le Mexique (troisième rang), la Corée (cinquième rang), les Pays-Bas (sixième rang) et Hong Kong (huitième rang) occupaient tous une place parmi les dix premières en 2011.

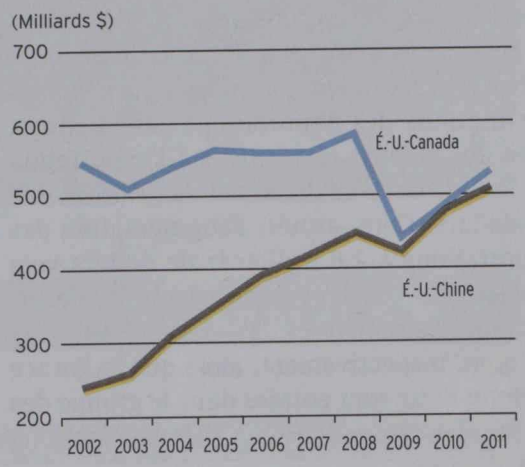
L'émergence bien documentée de la Chine comme géant du commerce mondial ressort du classement des dix principales relations commerciales bilatérales. Si l'on compare le nombre de paires de pays où la Chine figurait au classement des dix premières en 2002 et 2011, on note que ce pays a fait entrer deux nouveaux partenariats dans les dix premiers – la Corée et l'Allemagne – déplaçant la paire États-Unis-Allemagne et la paire États-Unis-Royaume-Uni hors du classement. En 2011, la Chine apparaissait plus que tout autre pays au classement des plus importantes relations commerciales bilatérales, ce qui donne une indication de l'influence grandissante de la Chine sur l'échiquier commercial.

En termes de valeur des échanges, le commerce bilatéral des marchandises entre le Canada et les États-Unis occupait le premier rang en 2002 par une marge très importante. Atteignant 547 milliards de dollars, le commerce bilatéral des marchandises entre ces deux partenaires était 168 milliards de dollars plus élevé que celui de la paire de partenaires commerciaux qui venait après au classement : les États-Unis et le Mexique, à 379 milliards de dollars. En outre, la valeur du commerce canado-américain représentait plus du double (307 milliards de dollars de plus) que la valeur des échanges entre les États-Unis et la Chine, à 239 milliards de dollars. En 2011, l'écart entre la première et la seconde paire au classement avait fondu à 22 milliards de dollars, alors que le commerce entre les États-Unis et la Chine a bondi devant le commerce bilatéral entre les États-Unis et le Japon et celui liant les États-Unis et le Mexique, pour devenir la deuxième plus importante relation commerciale au monde.

Au cours de la période 2002-2011, le commerce bilatéral entre les États-Unis et la Chine a progressé à un taux annuel moyen de 8,8 p. 100. Par comparaison, le commerce bilatéral canado-américain a enregistré un taux annuel moyen de décroissance de 0,3 p. 100 durant la même période. Les échanges entre le Canada et les États-Unis ont augmenté légèrement jusqu'en 2009, année où le commerce bilatéral entre les deux pays a dégringolé de 24,3 p. 100 sous l'effet du ralentissement de l'activité économique dans le monde (figure 1). Les échanges bilatéraux ont remonté quelque peu au cours des années suivantes mais, à la fin de 2011, ils n'avaient pas encore effacé les pertes subies durant le ralentissement de l'économie

Par contraste, le commerce États-Unis–Chine a progressé plus rapidement entre le début et le milieu des années 2000 et n'a connu qu'un léger recul (5,4 p. 100) au cours de la récession mondiale. Après cette brève interruption, les échanges bilatéraux entre les deux pays ont plus ou moins retrouvé leur tendance à compter de 2010. En conséquence, la paire commerciale États-Unis–Chine pourrait être à même de supplanter la relation commerciale Canada–États-Unis pour devenir la plus importante relation bilatérale au chapitre du commerce des marchandises dans le monde.

FIGURE 1
Commerce bilatéral de marchandises, 2002-2011



Le commerce avec les dix principaux partenaires commerciaux

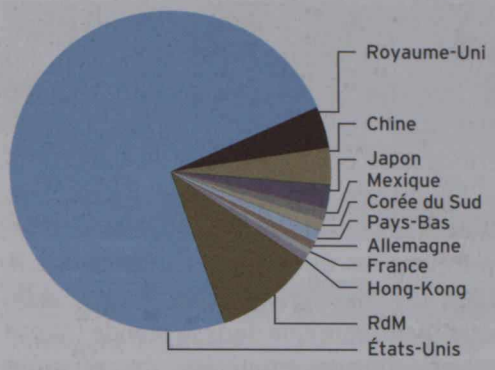
Les exportations de marchandises

Après avoir rebondi de 11,0 p. 100 en 2010, les exportations canadiennes de marchandises vers le monde ont poursuivi leur progression en 2011, affichant une augmentation de 12,1 p. 100, soit 48,5 milliards de dollars, pour atteindre 447,8 milliards de dollars. Cela signifie que le commerce du Canada poursuit sa progression sur le sentier de la reprise en dépit de la faiblesse persistante de l'économie américaine. Alors que les exportations totales sont demeurées sous leur sommet de 2008 (483,5 milliards de dollars), celui-ci reflétait des prix pour certaines ressources qui, en rétrospective, peuvent être considérés comme gonflés. La reprise mondiale qui s'est amorcée depuis la dernière récession est loin d'être terminée et les principaux partenaires commerciaux du Canada en Europe, au Japon et en Amérique du Nord sont toujours aux prises avec de sérieux défis économiques. En conséquence, les exportations aux États-Unis, au Japon, au Mexique, en Allemagne, en Belgique, en France et en Italie n'ont pas encore retrouvé leurs niveaux d'avant la récession. La reprise continue et soutenue dans ces économies laisse entrevoir une progression supplémentaire du commerce des marchandises du Canada. En revanche, les exportations vers le Royaume-Uni, la Chine, la Corée du Sud, les Pays-Bas, Hong Kong et le Brésil ont déjà dépassé leurs niveaux de 2008.

Collectivement, les 10 principaux marchés extérieurs du Canada ont accaparé 89,7 p. 100 des exportations de marchandises

en 2011, ce qui correspond au niveau observé en 2010, mais un gain par rapport à 2009, où la proportion était de 89,1 p. 100. En outre, la concentration des exportations de marchandises vers les 20 principaux marchés est passée de 93,3 p. 100 en 2009 à 94,1 p. 100 en 2010 et à 94,4 p. 100 en 2011. En 2010, le Brésil et la Norvège figuraient parmi les 10 principales destinations des exportations canadiennes, avec des valeurs respectives à l'exportation de 2,6 milliards de dollars et de 2,5 milliards de dollars. Cette année, l'augmentation des exportations à 2,8 milliards de dollars vers ces deux pays ne leur a pas permis de conserver leur classement et ils ont glissé au 11e et 12e rang, respectivement, alors que la France et Hong Kong sont entrées dans le groupe des 10 premières destinations des exportations canadiennes.

FIGURE 5-1
Dix principales destinations des exportations du Canada



La diversification des exportations canadiennes de marchandises entre 2002 et 2011

Au cours de la dernière décennie, les exportations de marchandises du Canada ont augmenté de 51,3 milliards de dollars, alors même que les exportations aux États-Unis — la première destination en importance des exportations canadiennes — ont reculé de 15,3 milliards de dollars. Bien que les exportations canadiennes se diversifient, la question de la diversification commerciale est de nature complexe et requiert de multiples pistes d'analyse. Cet encadré se veut une analyse, sous différents angles, de la diversification des exportations canadiennes au niveau des régions et des produits. Tout d'abord, l'analyse s'intéresse aux valeurs nominales et aux parts des exportations dans sept régions économiques entre 2002 et 2011 . Ensuite, la méthode des ratios de concentration est utilisée pour évaluer l'écart entre les exportations canadiennes expédiées vers les principales destinations. Puis, l'indice de Herfindahl-Hirschman (HHI) est examiné en tant que mesure plus structurée de la concentration par produit pour les sept mêmes régions économiques. Enfin, une version du coefficient d'égalité de Gini, largement connu, est mise à contribution pour mesurer la répartition de tous les produits au niveau de la classification à deux chiffres du SH et pour l'ensemble des économies.

Tendances régionales

La part des exportations canadiennes allant aux États-Unis a reculé sensiblement durant la dernière décennie, passant de 87,1 p. 100 en 2002 à 73,7 p. 100 en 2011 (tableau 1). Néanmoins, les États-Unis demeurent par une marge considérable le plus important marché d'exportation des biens canadiens – le Royaume-Uni vient au second rang, avec 4,2 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises.

Au sein du marché américain, il y a eu un déplacement considérable des exportations canadiennes. Les exportations

1 Comme le montre le tableau 1, les sept régions géographiques sont les États-Unis, les autres économies avancées, l'Asie en développement (Asie-Pacifique), l'Amérique latine et les Caraïbes (ALC), les pays émergents d'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord et l'Afrique subsaharienne.

TABLEAU 1
Exportations canadiennes de marchandises par grande région, 2002-2011

Région partenaire	Valeur nominale (milliards $)			Part des exportations canadiennes (%)		
	2002	2011	Variation	2002	2011	Variation
États-Unis	345,4	330,1	-15,3	87,1	73,7	-13,4
Économies avancées	34,2	66,9	32,7	8,6	14,9	6,3
Asie-Pacifique	6,9	25,4	18,5	1,8	5,7	3,9
Amérique latine et Caraïbes	6,1	14,1	8,0	1,5	3,1	1,6
Pays émergents d'Europe	0,9	4,4	3,5	0,2	1,0	0,8
Moyen-Orient et Afrique du Nord	2,2	4,8	2,6	0,5	1,1	0,5
Afrique subsaharienne	0,6	1,9	1,3	0,2	0,4	0,3
Total	**396,3**	**447,6**	**51,3**	**100,00**	**100,00**	--

d'énergie ont ravi le premier rang aux exportations des produits de l'automobile, leur part ayant plus que doublé pour atteindre 31,6 p. 100 des exportations canadiennes aux États-Unis en 2011. Les produits de l'automobile ont subi le recul le plus marqué, cédant 9,0 points de pourcentage. Cela est vraisemblablement attribuable à la restructuration en profondeur du secteur de l'automobile en Amérique du Nord, conjuguée à la faiblesse du marché à la consommation. En outre, la plupart des secteurs américains ont vu leur part des exportations canadiennes perdre du terrain[2]. Globalement, les parts de six des neuf grands secteurs ont diminué, et seulement le secteur de l'énergie, celui des métaux et minéraux et celui des produits chimiques ont enregistré des hausses.

Comblant une bonne partie du repli des exportations aux États-Unis, les exportations canadiennes vers les autres économies avancées ont progressé de 32,7 milliards de dollars entre 2002 et 2011. Cette région représentait 15,0 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises l'an dernier, contre 8,6 p. 100 en 2002. Les exportations de produits vers ces économies se sont concentrées dans quelques secteurs au cours de la dernière décennie. Notamment, la part des exportations de métaux et de minéraux a plus que doublé sur la décennie et atteint maintenant 41,8 p. 100 de toutes les exportations vers cette région.

La valeur des exportations canadiennes vers les pays en développement d'Asie a plus que triplé entre 2002 et 2011, atteignant 25,4 milliards de dollars en 2011. De façon similaire, la part des exportations canadiennes allant dans cette région a plus que triplé, passant de 1,8 p. 100 à 5,7 p. 100. Ce marché revêt une importance particulière parce qu'il représente une part croissante du produit intérieur brut mondial. L'agriculture et les produits alimentaires sont le plus important secteur d'exportation vers cette région, fournissant 22,5 p. 100 des exportations totales en 2011. Par ailleurs, les exportations de métaux et de minéraux ont enregistré la plus forte hausse (12,1 points de pourcentage) pour s'établir à 22,0 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes vers cette région.

2 Les principaux secteurs sont l'agriculture et l'alimentation, les produits chimiques, le bois et le papier, les produits électriques, les métaux et les minéraux, l'énergie, l'automobile, l'aérospatiale et la fabrication diverse.

TABLEAU 2
Concentration des exportations canadiennes de marchandises

Concentration par principale destination des exportations (y compris les États-Unis)	Pourcentage des exportations totales de marchandises du Canada				
	2002	Augmen. de la part	2011	Augmen. de la part	Écart 2011-2002
Premier	87,1	0,0	73,7	0,0	-13,4
5 premiers	92,1	5,0	85,3	11,6	-6,9
10 premiers	94,6	2,5	89,7	4,4	-4,9
25 premiers	97,6	3,0	95,9	5,8	-2,2
50 premiers	99,2	1,6	98,4	2,9	-0,8
100 premiers	99,9	0,6	99,7	1,3	-0,1

L'Amérique latine et les Caraïbes (ALC) sont le deuxième plus grand marché d'exportation des produits canadiens dans le monde en développement, représentant 3,1 p. 100 des exportations totales du pays. La composition des exportations vers l'Amérique latine et les Caraïbes (ALC) est répartie plus également entre les produits primaires et les produits à valeur ajoutée que dans la plupart des autres marchés; la plupart des secteurs, à l'exception du bois et du papier, ont vu augmenter leur part du total mondial.

La valeur des exportations canadiennes vers les économies émergentes d'Europe, du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, et de l'Afrique subsaharienne a enregistré une forte croissance, bien que ces destinations ne représentent encore qu'un faible pourcentage des exportations totales du Canada.

La concentration parmi les principales destinations des exportations du Canada

Nous commençons par examiner les changements survenus dans la concentration des exportations canadiennes de marchandises vers tous les partenaires commerciaux, mesurée par les ratios de concentration (tableau 2). Le ratio de concentration mesure la part des exportations canadiennes allant vers les divers marchés d'exportation, et permet de voir si les exportations sont expédiées vers quelques grands marchés, ou vers plusieurs marchés de taille plus modeste. Une augmentation de la part signifie une plus grande concentration sur ce marché.

En 2002, les exportations du Canada vers son plus important marché, les États-Unis, représentaient 87,1 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes, mais en 2011 cette part avait fléchi à 73,7 p. 100. Les quatre plus importants marchés d'exportation après les États-Unis sur la liste représentaient une autre tranche de 5,0 p. 100 des exportations canadiennes en 2002, mais 11,6 p. 100 en 2011. La part des cinq premiers marchés d'exportation a tout de même reculé de 6,9 points de pourcentage par rapport à 2002. De même, les exportations étaient moins concentrées lorsqu'on examine les 10 premiers, les 25 premiers, les 50 premiers et les 100 premiers marchés d'exportation du Canada en 2011, comparativement à 2002. Les exportations canadiennes se diversifient donc sensiblement par rapport aux États-Unis et la plus grande partie du déplacement se fait vers les marchés d'exportation occupant les neuf autres rangs les plus élevés au classement.

TABLEAU 3
Indice HH par secteur, 2002-2011

Secteur de produit	Indice HH		Variation
	2002	2011	
Métaux et minéraux	0,60	0,31	-0,29
Bois et papier	0,61	0,35	-0,26
Aérospatiale	0,50	0,25	-0,25
Fabrication diverse	0,83	0,61	-0,23
Machines et produits électriques	0,66	0,44	-0,22
Agroalimentaire	0,42	0,21	-0,21
Produits chimiques	0,70	0,52	-0,17
Énergie	0,92	0,80	-0,12
Automobiles	0,94	0,91	-0,03

Un examen plus attentif : l'indice HH et l'indice de Gini utilisés comme mesures de la diversification

Nous passons maintenant à l'analyse de certains indicateurs spécifiques employés pour mesurer la concentration et l'égalité (ou l'écart par rapport à l'égalité). Plus précisément, nous utiliserons l'indice Herfindahl-Hirschman (HHI) et l'indice de Gini pour étudier la question de la diversification des exportations canadiennes de marchandises.

L'indice de Herfindahl-Hirschman est une mesure largement reconnue de la concentration. Il est calculé en divisant le carré de la part de chaque exportation par les exportations totales. Cet indice, qui peut varier de 1/N à 1 (N = le nombre de marchés d'exportation), a été normalisé pour en faciliter l'interprétation. L'indice HH normalisé varie de 0 à 1, où 0 indique une diversification parfaite parmi les sept régions géographiques, tandis que 1 représente une concentration parfaite sur un seul marché. Le tableau 3 fait voir les résultats de l'indice HH obtenus pour les neuf grands secteurs entre 2002 et 2011, classés selon la variation du coefficient de l'indice HH durant cette période[3].

Les exportations de métaux et de minéraux (baisse de 0,29 point de l'indice HH) se sont le plus diversifiées au cours de la dernière décennie. Le tableau 3 révèle aussi que les exportations de produits agricoles et alimentaires (indice HH de 0,21) sont les plus diversifiées, sous l'effet d'une forte demande en provenance de toutes les régions.

Avec un indice HH de 0,91, les produits de l'automobile sont presque entièrement concentrés dans une région : environ 96,0 p. 100 des exportations canadiennes de produits de l'automobile prennent la destination des États-Unis. Dans l'ensemble, tous les secteurs se sont diversifiés dans les sept régions, ce qui signifie que les exportations canadiennes trouvent de plus en plus de nouveaux débouchés à l'étranger.

3 La méthodologie de normalisation de l'indice HH se présente comme suit : $H^* = \frac{\sum_i s_i^2 - 1/n}{1 - 1/n}$ où $\sum_i s_i^2 = \left(\frac{x_i}{\sum_{i=1}^{n} x_i}\right)^2 \cdot \sum_i s_i^2$ est la somme des carrés des valeurs de toutes les exportations vers la destination i divisée par la somme des exportations totales vers toutes les régions i. Dans l'équation de H*, n est le nombre total de destinations (n= 7). L'indice est normalisé en soustrayant (1/n) du numérateur et du dénominateur.

Une autre mesure utilisée pour examiner le degré de diversification des exportations de marchandises du Canada est l'indice de Gini. L'indice de Gini prend en compte tous les pays (ou tous les produits de la classification à deux chiffres du SH[4]) simultanément plutôt que de les analyser par groupe. Le coefficient de Gini varie de 0 à 1; 0 représente une dispersion parfaite ou égale parmi toutes les destinations (ou tous les produits), tandis que 1 signifie une concentration parfaite sur un marché (ou sur un produit de la classification à deux chiffres du SH). La taille du coefficient de Gini n'est pas aussi importante parce qu'elle varie au fil du temps.

Étant donné qu'il y a 221 destinations possibles des exportations de marchandises et que, en 2002, les exportations aux États-Unis représentaient 87,1 p. 100 de toutes les exportations canadiennes, le coefficient de Gini de la diversification par pays était très élevé cette année-là, à 0,99. Tel que noté précédemment, au cours des dix dernières années, il y a eu une augmentation relative des exportations vers les destinations autres que les États-Unis. En 2011, le coefficient de Gini avait reculé à 0,97, ce qui appuie la thèse d'une diversification accrue des exportations canadiennes.

Nous examinons maintenant le profil de diversification en recalculant le coefficient de Gini après avoir retranché les États-Unis des données. Les résultats montrent qu'il n'y a pas eu de diversification significative parmi les économies autres que les États-Unis. En excluant les États-Unis, le coefficient de Gini était de 0,89 en 2002 et de 0,90 en 2011. Cela corrobore les conclusions tirées antérieurement des ratios de concentration, soit que le déplacement vers d'autres destinations que les États-Unis a profité aux partenaires commerciaux les plus importants après les États-Unis.

L'indice de Gini peut aussi être utilisé pour examiner la tendance à la diversification parmi les produits de la classification à deux chiffres du SH. Les résultats ne font ressortir aucune diversification significative parmi les produits. Lorsque les États-Unis sont inclus dans les données, le coefficient de Gini n'a diminué que de 0,002 point. Cela veut dite qu'il peut y avoir eu une certaine diversification parmi les produits, mais qu'elle n'a pas été importante. En excluant les États-Unis, le coefficient de Gini a augmenté de 0,03 point, ce qui indique que les exportations canadiennes de produits vers les destinations autres que les États-Unis sont devenues plus concentrées.

Conclusions

La question de la diversification des exportations est complexe et comporte plusieurs dimensions. À mesure que diminuait la part des exportations canadiennes de marchandises détenue par les États-Unis, les autres économies avancées et les économies en développement de l'Asie ont été les bénéficiaires de la diversification des exportations au niveau des régions. En particulier, plusieurs destinations des exportations canadiennes autres que les États-Unis (le Royaume-Uni, la Chine et le Japon) ont vu leurs parts des exportations canadiennes augmenter sensiblement.

Notre analyse donne à penser qu'il s'est produit une certaine diversification, mais que la diversification au niveau des produits ne progresse pas au même rythme. Le ratio de concentration des exportations et l'analyse faite à l'aide du coefficient de Gini confirment que les exportations canadiennes se diversifient par rapport aux États-Unis, mais non parmi les destinations autres que les États-Unis. Du côté des produits, tous les grands secteurs montrent une diversification dans l'ensemble des sept régions géographiques, selon l'indice de Herfindahl-Hirschman. Cependant, si l'on applique l'analyse de l'indice de Gini à l'ensemble des produits de la classification à deux chiffres du SH, on constate qu'il n'y a eu que peu de diversification au niveau des produits et, si l'on exclut les États-Unis de l'analyse, il y a peut-être eu une concentration un peu plus grande des produits exportés au cours de la dernière décennie.

Les **États-Unis** demeurent la principale destination des exportations de marchandises du Canada, même si ce pays a vu sa part reculer de plus de 1 p. 100, pour représenter 73,7 p. 100 des exportations totales du Canada en 2011. En dépit d'une reprise léthargique aux États-Unis, les exportations ont néanmoins augmenté de 31 milliards de dollars (10,4 p. 100). La conjoncture économique au sud de la frontière s'est progressivement améliorée depuis que s'est dissipée la crise de l'endettement. Le marché immobilier a montré des signes de reprise, l'investissement des entreprises a augmenté et le tableau de l'emploi s'est éclairci. Cependant, l'endettement élevé des consommateurs, la fin des programmes fédéraux de stimulation et la perspective d'une incertitude continue en Europe pèsent toujours sur le rythme de la reprise économique aux États-Unis et pourraient limiter les possibilités d'exportation du Canada vers ce pays.

La part des combustibles et huiles minéraux dans les exportations canadiennes aux États-Unis a augmenté encore pour atteindre 31,6 p. 100, soit 104,3 milliards de dollars. L'augmentation de 16,6 milliards de dollars de ces exportations, par rapport à 2010, est principalement attribuable à la hausse incessante des prix pétroliers, alors que les exportations en volumes ont fléchi. Cette augmentation représente, à elle seule, plus de la moitié de la croissance des exportations de marchandises du Canada aux États-Unis en 2011 et plus du tiers de la croissance des exportations totales du pays. Le pétrole brut est responsable de la totalité de l'augmentation des exportations. Les exportations de gaz naturel ont légèrement fléchi, un mouvement qui a été compensé en partie par une légère augmentation des exportations de pétrole léger et lourd.

Les exportations de produits de l'automobile aux États-Unis ont retrouvé leur niveau d'avant la récession, lequel représentait un creux en quatre ans en raison de la crise prolongée qui a sévi dans ce secteur. Le gain de 1,9 milliard de dollars est surtout imputable aux véhicules de tourisme (1,2 milliard de dollars), les autres catégories inscrivant des gains modestes. Les exportations de pierres et métaux précieux ont enregistré un autre gain (1,6 milliard de dollars), dominé par l'argent dont les exportations ont été cinq fois plus élevées que leur niveau d'avant la récession. Il y a eu des hausses importantes des exportations d'huile de canola (0,8 milliard de dollars), de potasse (0,5 milliard de dollars), d'uranium (qui ont doublé à 0,8 milliard de dollars) et de nickel (qui ont plus que doublé, à 1,3 milliard de dollars).

Le **Royaume-Uni** est demeuré au second rang des destinations des exportations de marchandises du Canada en 2011, avec une expansion de 14,8 p. 100 par rapport à 2010 (2,4 milliards de dollars), à 18,8 milliards de dollars. La part du Royaume-Uni dans l'ensemble des exportations canadiennes a aussi augmenté légèrement (à 4,2 p. 100). Les gains se sont concentrés dans la catégorie des pierres et des métaux précieux (2,9 milliards de dollars), la presque totalité de l'augmentation provenant des exportations d'or. Les exportations d'uranium ont aussi augmenté sensiblement (soit de 0,2 milliard de dollars), tandis que exportations d'aéronefs reculaient de 1,0 milliard de dollars après avoir atteint 1,4 milliard de dollars en 2010.

La **Chine** a été la 3e plus importante destination des exportations de marchandises du Canada, à 16,8 milliards de dollars, portant sa part à 3,8 p. 100 des exportations totales. La croissance a atteint 3,6 milliards de dollars, soit 27,1 p. 100, en 2011. La Chine est maintenant la principale destination des exportations canadiennes de minerais, grâce à une progression de 1,3 milliard de dollars l'an dernier, répartie entre le minerai de fer (0,8 milliard de dollars) et le minerai de cuivre (0,4 milliard de dollars). Les exportations de l'industrie canadienne du bois en Chine ont continué à se redresser. La pâte de bois demeure le principal produit d'exportation avec un gain de 0,5 milliard de dollars en valeur. L'autre hausse significative, soit 0,6 milliard de dollars, a été enregistrée dans les exportations de bois. Pour la première fois, le Canada a enregistré des exportations significatives d'or vers la Chine (150 millions de dollars). Enfin, les exportations d'aéronefs et de pièces ont plus que doublé pour atteindre 0,3 milliard de dollars.

Le **Japon** se classait au 4e rang en 2011, recevant des exportations de marchandises d'une valeur de 10,7 milliards de dollars, soit une hausse de 1,5 milliard de dollars par rapport à 2010 (gain de 16,0 p. 100). Les graines de canola et les minerais (principalement de cuivre) expliquent la plus grande partie de l'augmentation (0,4 milliard de dollars dans chaque cas), suivis des combustibles et huiles minéraux (gain de 0,3 milliard de dollars). Le Japon est devenu le principal importateur de graines de canola du Canada. La hausse de 71 p. 100 (249 millions de dollars) des exportations de céréales mérite aussi d'être soulignée.

Le **Mexique** était la 5e plus importante destination des exportations de marchandises du Canada en 2011, à 5,5 milliards de dollars. Sur l'année, la progression a été de 0,5 milliard de dollars, soit 9,3 p. 100. Pour la seconde année d'affilée, les exportations de graines de canola ont augmenté sensiblement (de 183 millions de dollars) et représentent maintenant le principal produit exporté par le Canada au Mexique. Les exportations de céréales ont avancé de 112 millions de dollars, tandis que les exportations de voitures, de viandes et de machines électriques ont fléchi de 82 millions de dollars, de 58 millions de dollars et de 51 millions de dollars, respectivement. Il y a eu aussi des gains dans les exportations de fer et d'acier, d'aluminium, d'aéronefs et de combustibles et huiles minéraux.

La **Corée du Sud** est passée du 5e au 6e rang des principales destinations des exportations canadiennes. Les exportations vers ce pays ont atteint 5,1 milliards de dollars en 2011, une augmentation de 37,4 p. 100 (1,4 milliard de dollars) par rapport à l'année précédente. Plus de la moitié de la hausse est attribuable à la croissance des exportations de combustibles et huiles minéraux (783 millions de dollars, en totalité du charbon). Les exportations de céréales et de viandes ont plus que doublé, venant ajouter respectivement 261 millions de dollars et 134 millions de dollars au total. Les exportations d'aéronefs ont grimpé de 149 millions de dollars, à 166 millions de dollars, leur niveau le plus élevé depuis 2006. Les exportations de minerais ont progressé de 60 millions de dollars et celles de produits du bois, de 58 millions de dollars. Les exportations de machines ont par contre reculé de 129 millions de dollars (soit près de 50 p. 100), mais se situent maintenant plus près de la tendance historique. Enfin, les exportations d'aluminium ont diminué de 70 millions de dollars, tandis que les exportations de machines électriques fléchissaient de 40 millions de dollars.

Les **Pays-Bas** ont vu leur classement s'améliorer en 2011, occupant la 7e place parmi les principales destinations des exportations de marchandises du Canada, devant l'Allemagne. Les exportations vers ce pays ont progressé de 46,9 p. 100 (1,5 milliard de dollars) pour atteindre 4,8 milliards de dollars. La plus grande partie de la hausse est attribuable aux combustibles et huiles minéraux, qui ont augmenté de 0,9 milliard de dollars (en totalité attribuable au pétrole non brut et au charbon). Les graines de canola ont affiché une belle tenue, gagnant 73 millions de dollars, tandis que les exportations d'huile de canola progressaient de 69 millions de dollars. Les exportations de métaux et de minerais étaient également en expansion : les minerais ont gagné 347 millions de dollars (principalement les minerais de fer), les exportations de nickel ont augmenté de 65 millions de dollars, tandis que les exportations d'aluminium ont progressé de 56 millions de dollars.

L'**Allemagne** a été le pays où la croissance des exportations de marchandises canadiennes a été la plus lente parmi les dix premières destinations, avec une hausse modeste de 0,5 p. 100 en 2011; en conséquence, ce pays a reculé de deux rangs au classement pour occuper la 8e place. Sur un volume d'échanges évalué à 4,0 milliards de dollars, l'augmentation des exportations n'a été que de 18 millions de dollars. On observe des variations significatives au niveau des produits. Les minerais, l'une des principales catégories d'exportation de produits de base du Canada en Allemagne, ont dégringolé de près de moitié, perdant 406 millions de dollars en valeur; les minerais de fer sont responsables de ce déclin. Les exportations d'aéronefs ont eu un effet partiellement compensateur, avançant de 215 millions de dollars, tandis que les exportations de pierres et métaux précieux progressaient de 46 millions de dollars. Les

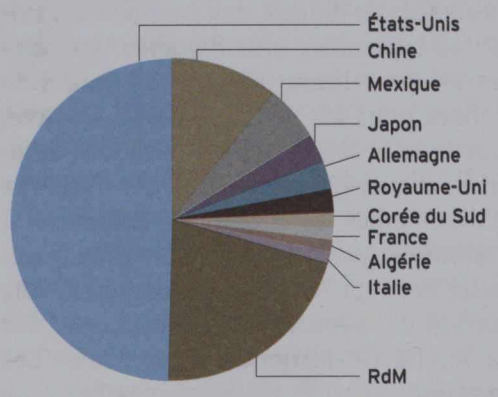
exportations d'huile de canola ont augmenté de 45 millions de dollars, mais les exportations de graines de canola étaient en repli de 28 millions de dollars. Par ailleurs, les machines sont devenues le principal produit d'exportation vers l'Allemagne, avec un gain de 15 millions de dollars.

La **France** a retrouvé la 9e position en 2011, grâce à une augmentation spectaculaire de 731 millions de dollars des exportations (31,1 p. 100), à 3,1 milliards de dollars. La croissance des exportations canadiennes vers ce pays avait une large assise : les aéronefs et pièces ont augmenté de 244 millions de dollars, les combustibles et huiles minéraux étaient en hausse de 208 millions de dollars, les minerais (principalement de fer) ont progressé de 70 millions de dollars et les exportations de machines ont gagné 40 millions de dollars. L'huile et les graines de canola ont également marqué des gains, ajoutant ensemble environ 90 millions de dollars à l'expansion des exportations vers ce pays. Les expéditions de produits chimiques inorganiques (principalement l'uranium) ont presque doublé, avec un gain de 42 millions de dollars.

Hong Kong a joint les rangs des 10 principales destinations des exportations canadiennes avec une croissance de 57,8 p. 100, le taux le plus élevé parmi ce groupe de pays. Cela s'est traduit par une expansion de 1,1 milliard de dollars, à 3,0 milliards de dollars, plaçant ce pays tout juste devant le Brésil et la Norvège. L'augmentation est principalement imputable à des exportations plus robustes de pierres et métaux précieux, qui ont enregistré un gain de 854 millions de dollars en valeur (en totalité attribuable à l'or). Les exportations d'aéronefs ont progressé de 163 millions de dollars, tandis que les exportations de machines électriques avançaient de 46 millions de dollars. Les exportations de graines de canola ont perdu le tiers de leur valeur (baisse de 48 millions de dollars), tandis que les exportations de viandes diminuaient de 25 millions de dollars. Un gain de 49 millions de dollars dans les exportations de minerais (fer), un produit qui n'était pas exporté dans ce pays l'année précédente, a aussi contribué à l'augmentation des exportations vers Hong Kong.

FIGURE 5-2

Dix principales sources d'importations du Canada



Les importations de marchandises

La robustesse de la demande intérieure au Canada s'est traduite par une augmentation de 10,5 p. 100 des importations canadiennes de marchandises, un taux presque identique à celui de l'année précédente. Le gain de 42,2 milliards de dollars a propulsé les importations à un niveau record de 446,0 milliards de dollars en 2011. Seulement 27,2 milliards de dollars (64,5 p. 100) de cette hausse provenaient des 10 principales sources d'importations qui, collectivement, ont fourni 79,0 p. 100 des importations du Canada. La composition des sources de marchandises en provenance des 10 principaux pays d'importation est demeurée assez stable, seule l'Algérie gagnant quatre places pour occuper le 9e rang. Taiwan a quitté le groupe des 10 premières sources d'importations en dépit d'un gain de 1,0 milliard de dollars. Contrairement aux exportations, les 10 principales sources d'importations du Canada n'ont pas, collectivement, enregistré de croissance : les importations en provenance du Royaume-Uni et du Japon ont fléchi de 3,6 p. 100 et de 2,9 p. 100 en valeur, respectivement.

Pour la première fois depuis la Seconde guerre mondiale, les **États-Unis** ont représenté moins de la moitié des importations du Canada (49,5 p. 100), alors que la tendance à long terme vers la diversification des importations s'est poursuivie. Les importations réelles ont augmenté de 17,5 milliards de dollars pour

atteindre 220,9 milliards de dollars (hausse de 8,6 p. 100). La croissance avait une large assise, les gains les plus importants étant observés du côté des combustibles et huiles minéraux (4,3 milliards de dollars, soit 34,2 p. 100), suivie d'une croissance plus modérée des catégories les plus importantes : 2,4 milliards de dollars pour les véhicules avec, en tête, les tracteurs et les pièces de véhicules automobiles, et une progression de 2,3 milliards de dollars pour les machines (bulldozers, ordinateurs et pompes). Ces trois principaux produits ont représenté, collectivement, une expansion de 9,0 milliards de dollars – plus de la moitié de l'augmentation totale. Les importations accrues de plastiques (gain de 663 millions de dollars), de pierres et métaux précieux (principalement l'argent) (hausse de 652 millions de dollars) et d'articles en fer et en acier (augmentation de 643 millions de dollars) suivaient par ordre d'importance. Des gains plus modestes ont été enregistrés dans les importations de fer et d'acier brut, d'instruments de précision, de produits pharmaceutiques, de produits chimiques et de produits en caoutchouc. En termes relatifs, il y a eu des hausses notables des importations d'engrais (81,4 p. 100), de café et de thé (35,8 p. 100), de boissons (34,7 p. 100) et de matériel roulant (29,6 p. 100). Du côté négatif du bilan, les importations de livres et de journaux ont fléchi de 180 millions de dollars, tandis que les importations de jouets, de jeux et de matériel de sport fléchissaient de 131 millions de dollars et que les importations de produits chimiques perdaient 105 millions de dollars.

La **Chine** venait au second rang des sources d'importation de marchandises du Canada avec une solide longueur d'avance sur le Mexique, au 3e rang, en dépit du fait que ce pays ait vu sa part de marché reculer légèrement (de 11,0 p. 100 à 10,8 p. 100). Les importations totales de marchandises en provenance de la Chine ont atteint 48,2 milliards de dollars en 2011, soit le double de leur valeur de 2004. La croissance a été inférieure au taux de croissance global des importations (8,1 p. 100, comparativement à 10,4 p. 100) et a représenté 3,6 milliards de dollars. Une illustration du fait que la Chine se déplace en remontant la chaîne de valeur, près de la moitié de la croissance des importations l'an dernier (1,7 milliard de dollars) s'est produite dans la catégorie des machines électriques (pour la plupart, des téléphones mobiles). La croissance des importations de machines a fourni une tranche additionnelle de 701 millions de dollars, les ordinateurs portables ayant été un contributeur important à ce chapitre. Les importations de meubles, la 3e plus importante catégorie d'importations du Canada, ont stagné (en baisse de 28 millions de dollars, soit 1 p. 100) tandis que les importations de jouets, de jeux et de matériel de sport, qui viennent au 4e rang sur la liste, étaient en recul de 331 millions de dollars. Une croissance significative a aussi été observée dans les importations d'articles en fer et en acier (335 millions de dollars), de vêtements (217 millions de dollars), de caoutchouc (181 millions de dollars) et de véhicules (137 millions de dollars). En revanche, les importations de produits chimiques organiques se sont contractées de 109 millions de dollars.

Le **Mexique** occupait le 3e rang parmi les 10 principales sources d'importations de marchandises, avec une part de marché stable de 5,5 p. 100 des importations totales, soit 24,6 milliards de dollars. En 2011, la croissance a atteint 11,1 p. 100 (gain de 2,5 milliards de dollars), un taux légèrement supérieur à celui de l'ensemble des importations. Les véhicules battaient la marche avec un gain de 611 millions de dollars, les importations de combustibles et huiles minéraux progressaient de 475 millions de dollars et celles de machines électriques avançaient de 386 millions de dollars, tandis que les machines mécaniques enregistraient un gain de 257 millions de dollars. Les pierres et les métaux précieux ont avancé de 209 millions de dollars, l'or et l'argent fournissant une contribution à peu près égale.

Le **Japon** est demeuré au 4e rang sur la liste en dépit d'une diminution de 391 millions de dollars des importations en provenance de ce pays, soit 2,9 p. 100 du total. Les importations venant du Japon ont reculé à 13,1 milliards de dollars en 2011 en raison de la

faiblesse de l'économie et des catastrophes naturelles survenues dans ce pays, qui ont perturbé sérieusement les chaînes d'approvisionnement. Ces perturbations se sont traduites par une contraction des importations de 694 millions de dollars pour les véhicules et de 161 millions de dollars pour les machines électriques. Une tendance qui a partiellement comblé ces baisses est la forte croissance de 340 millions de dollars des importations de machines mécaniques et de 59 millions de dollars des importations d'aéronefs.

L'**Allemagne** occupait le 5e rang parmi les 10 principales sources d'importations de marchandises, tout juste derrière le Japon, avec des expéditions de 12,8 milliards de dollars. La croissance a été forte en 2011 avec un taux de 13,3 p. 100, soit 1,5 milliard de dollars. Le tiers de cette augmentation (488 millions de dollars) provient des importations de machines mécaniques; un autre tiers était réparti entre les importations de véhicules, qui ont progressé de 276 millions de dollars, et d'instruments de précision, en hausse de 116 millions de dollars, et les importations de pierres et métaux précieux (principalement l'argent), qui ont affiché un gain de 111 millions de dollars.

Le **Royaume-Uni** venait au 6e rang, mais c'est le pays qui a affiché la plus faible performance parmi les 10 principales sources d'importations au Canada l'an dernier, avec un recul de 3,6 p. 100, à 10,3 milliards de dollars en valeur. Cela représente une baisse de 385 millions de dollars. Celle-ci est attribuable à une contraction des importations de combustibles et huiles minéraux de 779 millions de dollars (le pétrole brut était en baisse, tandis que le pétrole non brut enregistrait une hausse), à laquelle s'ajoute un recul de 133 millions de dollars des importations de produits chimiques organiques. Ces mouvements ont été en partie compensés par une croissance modeste mais largement répandue dans d'autres secteurs, principalement les machines mécaniques (gain de 130 millions de dollars), les véhicules (69 millions de dollars), les pierres et les métaux précieux (68 millions de dollars), les instruments de précision (54 millions de dollars) et les machines électriques (45 millions de dollars).

La **Corée** a conservé le 7e rang parmi les 10 principales sources d'importations de marchandises au Canada, à 6,6 milliards de dollars. La valeur des importations a progressé de 7,4 p. 100 en 2011, soit 458 millions de dollars. Les machines mécaniques sont à l'origine de plus des deux tiers de cette augmentation avec, en tête, les ordinateurs portables. Les importations de pierres et métaux précieux se sont multipliées par un facteur de 20, ajoutant 161 millions de dollars aux importations (principalement l'argent). Les importations de produits de fer et d'acier et de caoutchouc ont aussi avancé sensiblement. La croissance globale a été atténuée par une contraction de 99 millions de dollars des importations de machines électriques (principalement des circuits électroniques intégrés et des téléphones mobiles) et un recul de 44 millions de dollars des importations de véhicules.

Fournissant 5,5 milliards de dollars en importation, la France venait au 8e rang. L'année 2011 a été marquée par une modeste croissance de 2,1 p. 100 de la valeur des importations venant de ce pays, ce qui correspond à une augmentation de 113 millions de dollars. La croissance globale est toutefois le résultat de tendances à la hausse et à la baisse significatives qui ont touché un large éventail de produits. Ainsi, on a observé des hausses des importations de machines mécaniques (99 millions de dollars), de machines électriques (62 millions de dollars), de boissons (58 millions de dollars) et de combustibles et huiles minéraux (48 millions de dollars), de même que des gains plus modestes dans d'autres gammes de produits. Ces augmentations ont été presque entièrement annulées par des baisses de 175 millions de dollars des importations d'aéronefs et de 144 millions de dollars des importations de produits pharmaceutiques.

L'**Algérie**, qui occupe le 9e rang, est un nouveau venu parmi les 10 principales sources d'importations au Canada, avec une valeur de 5,5 milliards de dollars. Les importations en provenance de ce pays ont progressé de 1,9 milliard de dollars en 2011, soit un taux impressionnant de 53,3 p. 100, qui, de loin, est le plus élevé enregistré parmi

TABLEAU 5-1

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

Produit	Exportations en 2011 $	Croissance des exportations %	Importations en 2011 $	Croissance des importations %	Solde en 2011 $	Variation du solde de 2010 à 2011 $
PRODUITS AFFICHANT UN EXCÉDENT COMMERCIAL						
Exportations élevées et importations élevées						
Pétrole brut	68 798,0	32,5	28 523,9	20,0	40 274,0	12 096,4
Voitures	39 383,4	3,7	23 316,6	1,3	16 066,8	1 103,4
Pétrole (non brut)	17 576,9	18,4	16 431,1	68,7	1 145,7	-3 960,3
Total partiel	**125 758,3**	**20,0**	**68 271,7**	**20,8**	**57 486,6**	**9 239,4**
Exportations élevées et importations limitées						
Charbon	8 010,7	33,8	961,3	-10,6	7 049,4	2 137,4
Potasse	6 723,5	29,4	26,9	6,5	6 696,6	1 525,3
Minerais de cuivre et concentrés	3 250,9	64,7	534,8	-2,7	2 716,1	1 292,5
Graines de canola	4 593,9	35,2	108,2	-2,9	4 485,7	1 198,0
Huile de canola	3 159,2	44,4	99,5	-55,6	3 059,7	1 095,9
Nickel brut	2 979,9	50,9	20,9	-54,9	2 959,0	1 031,0
Minerais de fer et concentrés	4 177,5	30,9	904,8	-1,3	3 272,7	998,8
Blé et méteil	5 678,9	21,6	21,8	71,6	5 657,1	998,7
Déchets et rebuts ferreux	2 148,0	38,0	478,6	15,2	1 669,4	528,0
Total partiel	**40 772,6**	**35,0**	**3 156,7**	**-7,0**	**37 565,9**	**10 805,5**
PRODUITS AFFICHANT UN DÉFICIT COMMERCIAL						
Exportations élevées et importations élevées						
Gaz de pétrole	16 479,4	-10,3	4 969,5	15,2	11 510,0	-2 541,5
Matériel téléphonique et pièces	2 915,3	-8,5	9 181,4	21,7	-6 266,0	-1 909,0
Machines industrielles diverses	1 188,3	19,3	2 205,7	71,8	-1 017,3	-730,2
Pièces de véhicules automobiles	9 276,7	2,4	19 217,1	4,7	-9 940,5	-647,2
Total partiel	**29 859,8**	**-5,5**	**35 571,4**	**13,0**	**-5 713,9**	**-5 828,0**
Exportations limitées et importations élevées						
Bulldozers niveleuses décapeuses etc,	117,5	-14,3	3 615,4	40,0	-3 497,8	-1 052,0
Ordinateurs	1 770,2	0,1	9 345,3	11,8	-7 575,1	-985,8
Tracteurs	405,6	25,5	3 470,7	32,2	-3 065,1	-762,9
Ensembles de génératrices électriques	139,4	47,6	1 127,9	-33,4	-988,4	611,5
Total partiel	**2 432,8**	**4,7**	**17 559,2**	**15,1**	**-15 126,4**	**-2 189,1**
Total, 20 produits	**198 773,4**	**17,7**	**124 561,2**	**16,8**	**74 212,1**	**12 027,9**
Total, ensemble des produits	**447 800,0**	**12,2**	**445 954,0**	**10,5**	**1 846,0**	**6 296,0**

Source : Statistique Canada

les 10 principales sources d'importations. Le pétrole brut représente 99,9 p. 100 des importations provenant de ce pays.

L'**Italie** vient compléter la liste des 10 principales sources d'importations en 2011 avec des expéditions totales de 5,1 milliards de dollars. La croissance des importations en provenance de ce pays a atteint 441 millions de dollars, soit 9,5 p. 100. La moitié du gain est attribuable aux machines et aux pièces mécaniques, tandis que les importations de produits pharmaceutiques, de fer et d'acier, de machines électriques et de boissons ont fourni la plus grande partie du reste des gains. La croissance des importations a été en partie atténuée par des baisses de 88 millions de dollars des importations de combustibles et huiles minéraux et de 36 millions de dollars des importations d'aéronefs.

Les principaux déterminants du commerce des marchandises

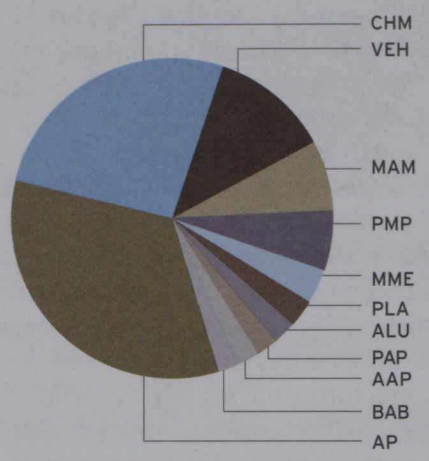
La performance commerciale du Canada peut être étudiée plus en détail à l'aide d'une ventilation par produit englobant quelque 1 200 articles[2]. Cependant, parmi ces articles, seul un petit nombre ont une valeur commerciale suffisante pour exercer une influence décisive sur le solde commercial du Canada. Le tableau 5-1 énumère les 20 principaux déterminants de la performance du Canada à l'exportation et à l'importation en 2011 au niveau de la classification à quatre chiffres du SH.

Il est plus facile de comprendre l'influence des principaux déterminants du commerce du Canada en examinant d'abord les soldes commerciaux au niveau de la classification à deux chiffres du SH. En 2011, 35 produits au niveau des chapitres affichaient un solde commercial positif, tandis que 63 produits montraient un solde négatif, soit près du double du nombre de produits enregistrant un solde positif. Étant donné que le solde commercial global atteint 1,9 milliard de dollars, cela signifie qu'en moyenne, les produits affichant un solde commercial positif ont enregistré individuellement un excédent plus élevé que le déficit individuel des produits entrant dans la catégorie des soldes commerciaux négatifs. Cela suppose que le solde commercial du Canada est principalement déterminé par plusieurs biens où nous enregistrons un excédent élevé – dans la plupart des cas des ressources ou des biens liés aux ressources. L'excédent accumulé dans ces secteurs permet de couvrir les déficits plus modestes enregistrés dans le reste des biens échangés (sauf pour les machines où les déficits sont élevés), ce qui englobe principalement des biens manufacturés. L'analyse des biens au niveau de la classification à quatre chiffres permet de donner plus de relief au tableau et de mieux comprendre la nature des biens échangés.

Les 20 déterminants énumérés au tableau 5-1 ont représenté, globalement, 44,4 p. 100 des exportations et 27,9 p. 100 des importations du Canada en 2011. Puisque les déterminants du commerce englobent habituellement les produits les plus performants sur le marché d'exportation, leur contribution positive au solde du commerce des marchandises a atteint 11,9 milliards de dollars cette année, soit près du double de l'amélioration du solde commercial global. À noter que le fait de retirer le plus important produit à l'origine de l'excédent commercial, soit le pétrole brut, aurait pour effet de réduire à zéro l'impact des 19 autres produits sur le solde commercial. Douze des produits sélectionnés ont un impact positif sur le solde commercial, représentant une valeur combinée de 24,6 milliards de dollars, tandis que les huit autres ont une influence négative sur le solde commercial, à hauteur de 12,7 milliards de dollars. La croissance tant des exportations que des importations de ces produits a été supérieure à la moyenne en raison du processus de sélection utilisé.

2 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 réparti en 99 chapitres, correspondant à la classification à deux chiffres du SH. Dans chaque chapitre, les produits sont ensuite ventilés aux niveaux de classification à quatre, à six et à huit chiffres, permettant des comparaisons internationales jusqu'au niveau de la classification à six chiffres. Dans cette section, nous examinons les produits au niveau de la classification à quatre chiffres qui ont été à l'origine des changements observés dans le solde commercial du Canada durant l'année écoulée.

FIGURE 5-3
Dix principaux produits d'exportation du Canada



CHM : combustibles et huiles minéraux; VEH : véhicules et pièces; MAM : machines et appareils mécaniques; PMP : pierres et métaux précieux; MME : machines et appareils électriques; PLA : plastiques et articles connexes; ALU : aluminium et articles connexes; PAP : papier, carton et articles connexes; AAP : avions, aéronefs et pièces; BAB : bois et articles en bois; AP : autres produits

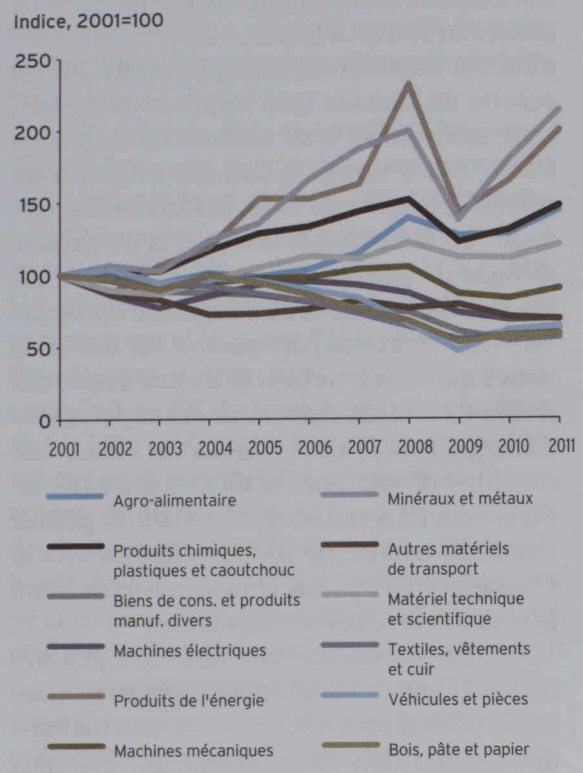
Pour faciliter l'interprétation, le tableau 5-1 répartit ces principaux déterminants en deux catégories : les douze produits pour lesquels il y a eu un excédent commercial et les huit produits pour lesquels il y a eu un déficit commercial. Ces catégories sont ensuite ventilées entre les produits où il y a eu des flux d'échange importants dans un sens comme dans l'autre et les produits où le commerce est essentiellement unidirectionnel.

Seulement trois produits pour lesquels il y a eu un excédent commercial montrent d'importants flux bidirectionnels – le pétrole brut, les voitures de tourisme et le pétrole non brut. Étant donné que le pétrole donne lieu à des échanges bidirectionnels surtout pour des raisons liées aux coûts de transport et à la géographie, la catégorie des véhicules de tourisme est la seule dont les flux bidirectionnels sont liés au processus de production et elle représente le meilleur exemple des échanges intra-industries au Canada provoqués par des économies d'échelle et des préférences pour la variété. Le gain modeste de 1,1 milliard de dollars dans l'excédent commercial des échanges de véhicules de tourisme est imputable à une expansion légèrement plus élevée des exportations que des importations; même si les prix à l'exportation ont fléchi, les volumes ont augmenté davantage, ce qui explique l'expansion observée. Par ailleurs, les échanges de pétrole brut ont provoqué un déplacement colossal de 12,1 milliards de dollars du solde commercial qui, à lui seul, a ramené en territoire positif le solde du commerce des marchandises du Canada. Cela s'explique principalement par le fait que le prix du pétrole brut a continué d'augmenter en 2011 et que cet effet de prix a été amplifié par une expansion des quantités exportées et une diminution des quantités importées. Même si les prix du pétrole non brut ont aussi augmenté, l'effet de quantité a joué en sens opposé – les exportations se sont légèrement contractées, tandis que les importations progressaient de plus du tiers, ce qui a réduit le solde commercial de 4,0 milliards de dollars. Cet effet négatif a atténué l'effet net des trois principaux déterminants de l'excédent commercial. Globalement, ils ont haussé de seulement 9,2 milliards de dollars l'excédent commercial par rapport à l'année précédente, tout en produisant un excédent global de 57,5 milliards de dollars.

Les biens exportés pour lesquels les flux d'importations sont peu élevés se retrouvent principalement du côté des ressources : le charbon, la potasse, le nickel et l'huile de canola en sont de bons exemples. Les prix de la plupart de ces ressources ont augmenté en 2011, ce qui a aidé le Canada à améliorer son solde commercial. Les conditions de la demande se sont aussi légèrement améliorées, alors que la reprise s'est poursuivie partout dans le monde. L'excédent commercial de l'ensemble de ces neuf produits a augmenté globalement de 10,8 milliards de dollars, pour atteindre 37,6 milliards de dollars. Le charbon et la potasse ont affiché une tenue particulièrement robuste, avec des excédents commerciaux ayant progressé de 2,1 milliards de dollars et de 1,5 milliard de dollars, respectivement.

De l'autre côté du bilan, les produits donnant lieu à un important commerce bidirectionnel qui ont contribué à des changements importants dans les déficits commerciaux l'an dernier sont le matériel téléphonique et les pièces, les machines industrielles diverses, les pièces de véhicules automobiles et les gaz de pétrole. Les résultats observés pour les gaz de pétrole, qui font habituellement une contribution importante à l'excédent commercial du

FIGURE 5-4
Évolution des exportations canadiennes de marchandises par secteur, 2001-2011



Canada, ont été atypiques en 2011 en raison d'une baisse de plus de 10 p. 100 des exportations, tandis que les importations progressaient de 15 p. 100. Par conséquent, en dépit du fait que l'excédent de 11,5 milliards de dollars engendré par les gaz de pétrole demeure élevé, il était inférieur de 2,5 milliards de dollars à celui de l'année précédente. Les importations de matériel téléphonique ont continué de progresser (de plus de 20 p. 100) alors que les exportations fléchissaient; cela a entraîné une aggravation de 1,9 milliard de dollars du déficit dans cette catégorie. Les importations de machines industrielles diverses ont bondi de 71,8 p. 100, entraînant un important déficit commercial dans cette catégorie de biens. Les pièces de véhicules automobiles ont enregistré le déficit le plus important parmi l'ensemble des produits, mais la faible croissance des importations a limité l'augmentation du déficit à 647 millions de dollars l'an dernier. L'effet combiné des produits donnant lieu à d'importants flux bidirectionnels a été d'ajouter 5,8 milliards de dollars au solde commercial déficitaire.

Les produits où le Canada enregistre des importations élevées mais des exportations limitées n'ont eu que peu d'impact l'an dernier. Les importations de bulldozers et de tracteurs ont connu une expansion considérable, bien que les exportations de tracteurs aient également progressé et que l'augmentation des importations d'ordinateurs a ajouté 1 milliard de dollars au déficit. Cependant, la baisse marquée des importations de génératrices électriques a réduit de 612 millions de dollars le déficit dans cette catégorie de biens. Ensemble, ces quatre biens ont contribué à creuser le déficit de 2,2 milliards de dollars, à 15,1 milliards de dollars.

Le commerce des marchandises par grands groupes de produits

La présente section analyse la performance du commerce du Canada en 2011 par groupes de produits représentant une version agrégée des chapitres de la classification à deux chiffres du SH. Ces grands groupes, 12 en tout, sont l'énergie; les véhicules et les pièces; les machines et les appareils mécaniques; les machines électriques et électroniques; le matériel technique et scientifique; les produits agricoles et agroalimentaires; les métaux et les minéraux; les produits chimiques, les plastiques et les produits en caoutchouc; le bois, la pâte et le papier; les textiles, les vêtements et le cuir; les biens de consommation et les produits manufacturés divers; et les autres matériels de transport. Les cinq premiers groupes correspondent à des chapitres de la classification à deux chiffres du SH, tandis que les sept autres regroupent plusieurs chapitres. Ensemble, ils englobent la totalité du commerce des marchandises du Canada correspondant aux 99 chapitres du SH.

Produits énergétiques[3]

Les exportations canadiennes de produits énergétiques ont progressé de 21,2 p. 100, soit 20,1 milliards de dollars, pour atteindre 114,9

3 Chapitre 27 du SH.

milliards de dollars en 2011. Pour la seconde fois (la première était en 2008), les exportations de produits énergétiques ont représenté plus du quart de l'ensemble des exportations canadiennes de marchandises. Les volumes et les prix plus élevés des exportations de pétrole brut ont fait une contribution équivalente au gain observé. Les importations de produits énergétiques ont progressé encore plus rapidement, soit de 29,4 p. 100 (12,0 milliards de dollars), atteignant 52,7 milliards de dollars. Cependant, en raison des volumes plus modestes d'importations, l'excédent des échanges de produits énergétiques a augmenté à nouveau l'an dernier, soit de 8,1 milliards de dollars, pour atteindre 62,2 milliards de dollars. En pratique, les excédents enregistrés dans les exportations de produits énergétiques couvrent le déficit du Canada dans plusieurs autres catégories d'importations; à titre d'exemple, ils contrebalancent approximativement le déficit combiné des groupes des machines mécaniques et électriques.

Les États-Unis demeurent la principale destination des exportations canadiennes d'énergie, accaparant 90,8 p. 100 du total en 2011 pour une valeur de 104,4 milliards de dollars. L'augmentation par rapport à l'année précédente a été de 19,0 p. 100. Le pétrole brut représente environ les deux tiers des exportations d'énergie aux États-Unis, le reste étant partagé également entre le pétrole non brut et les gaz de pétrole (principalement le gaz naturel). Les importations de produits énergétiques en provenance des États-Unis ont augmenté encore plus rapidement l'an dernier (de 34,2 p. 100), mais elles ont été beaucoup moins importantes au total (16,7 milliards de dollars), ce qui a donné lieu à un excédent commercial de 87,7 milliards de dollars, en hausse de 12,4 milliards de dollars sur l'année précédente.

En 2011, on a observé une expansion significative des exportations d'énergie vers plusieurs destinations. Les exportations vers la Corée du Sud ont progressé de 69,3 p. 100, à 1,9 milliard de dollars; les exportations d'énergie vers les Pays-Bas ont augmenté de 157,9 p. 100, atteignant 1,5 milliard de dollars. Pour la première fois, il y a eu des exportations d'énergie significatives vers l'Argentine (240 millions de dollars, comparativement à 32 millions de dollars en 2010) et vers l'Inde (75 millions de dollars, contre 2 millions de dollars en 2010). La France a également recommencé à importer de l'énergie à plus grande échelle du Canada (238 millions de dollars, comparativement à 30 millions de dollars en 2010). Fait à noter, le Canada n'exporte du pétrole brut que vers deux destinations seulement : les États-Unis et la Chine, et il n'exporte des gaz de pétrole qu'aux États-Unis. Ainsi, les exportations de cette catégorie de produits vers tous les autres pays portent sur des biens autres que le pétrole brut et les gaz de pétrole. À titre d'exemple, l'ensemble des exportations d'énergie vers la Corée du Sud et l'Inde était constitué de charbon; la totalité des exportations vers l'Argentine représentait du pétrole non brut, tandis que les exportations vers la France et les Pays-Bas étaient réparties entre le charbon et le pétrole non brut.

Les sources de produits énergétiques importés au Canada étaient géographiquement plus diversifiées que les destinations des exportations canadiennes. Un peu plus du tiers de ces produits proviennent des États-Unis, tandis que les 10 plus importantes sources suivantes ont, chacune, exporté plus de 1 milliard de dollars de produits énergétiques au Canada. L'Algérie arrivait au second rang après les États-Unis parmi les sources d'importations canadiennes d'énergie en 2011, avec une valeur de 5,5 milliards de dollars (pétrole brut); les importations provenant de la Norvège ont atteint 3,7 milliards de dollars, alors que celles venant du Royaume-Uni représentaient 2,8 milliards de dollars, principalement du pétrole brut. Les autres importants fournisseurs sont notamment l'Arabie Saoudite, le Kazakhstan, l'Iraq, l'Angola, le Nigeria et le Mexique. La Russie et le Venezuela figuraient dans le groupe des 20 plus importantes sources d'importations, mais les importations d'énergie en provenance de ces pays étaient en repli l'an dernier et sont descendues sous les 700 millions de dollars dans les deux cas. Une croissance dans les deux chiffres des importations a été enregistrée pour tous les autres fournisseurs, à l'exception du Royaume-Uni,

qui a expédié 21,7 p. 100 moins de produits énergétiques vers le Canada. Le déficit des échanges de produits énergétiques avec l'ensemble des fournisseurs d'énergie précédemment mentionnés a absorbé environ le quart de l'excédent des échanges d'énergie avec les États-Unis.

Sous l'angle de la composition, les exportations d'énergie du Canada sont dominées par le pétrole brut[4] (59,9 p. 100 des exportations d'énergie), suivi du pétrole non brut, à 15,3 p. 100, et des gaz de pétrole, à 14,3 p. 100. Le charbon a été le seul autre produit d'exportation notable, avec 7,0 p. 100 du total. Du côté des importations, le pétrole représente 54,1 p. 100 du total, le pétrole non brut, 31,2 p. 100, et les gaz de pétrole, 9,4 p. 100. Tel que noté précédemment, toutes les exportations de pétrole brut du Canada ont pris la destination des États-Unis en 2011 (68,4 milliards de dollars, soit 99,4 p. 100 du total) et de la Chine (407 millions de dollars)[5], mais du côté des importations, ses fournisseurs étaient beaucoup plus variés : les sources d'importations de produits énergétiques mentionnées précédemment ont principalement expédié du pétrole brut. En outre, la Guinée équatoriale, le Brésil, la Côte d'Ivoire et l'Azerbaïdjan figuraient parmi les 20 principaux fournisseurs de pétrole brut, notamment la Côte d'Ivoire dont les expéditions vers le Canada ont presque doublé. En revanche, il n'y a pas eu d'importations de pétrole en provenance de la Syrie et du Congo en 2011. Globalement, les exportations de pétrole brut ont progressé de 32,5 p. 100, à 68,8 milliards de dollars, et les importations ont augmenté de 20,1 p. 100, à 28,5 milliards de dollars, engendrant un excédent du solde des échanges de pétrole de 40,3 milliards de dollars, soit une hausse de 42,9 p. 100 par rapport à 2010. Fait à noter, l'augmentation des prix du pétrole brut en 2011 n'a pas touché de façon égale les exportations et les importations canadiennes. Le pétrole plus lourd exporté par le Canada a vu son prix augmenter moins que le pétrole brut importé au Canada, entraînant un déplacement défavorable des termes de l'échange du pétrole brut pour le Canada.

Les exportations canadiennes de pétrole non brut[6] étaient en hausse de 2,7 milliards de dollars en 2011, soit de 18,4 p. 100, atteignant 17,6 milliards de dollars. Environ la moitié des gains étaient attribuables aux exportations vers les États-Unis, qui ont progressé de 9,7 p. 100 (1,3 milliard de dollars), à 15,2 milliards de dollars, tandis qu'un autre quart provenait des gains enregistrés dans les exportations aux Pays-Bas, avec une progression de 163,9 p. 100 (685 millions de dollars) pour atteindre 1,1 milliard de dollars. Au-delà de ces deux principales destinations des exportations, notons que les exportations vers l'Argentine et la France ont rebondi de leur faible niveau de 2010 pour atteindre 239 millions de dollars et 189 millions de dollars, respectivement. Les Antilles néerlandaises viennent compléter le groupe de tête des cinq principales destinations, avec des exportations canadiennes d'énergie de 106 millions de dollars. Par ailleurs, les importations de pétrole non brut au Canada ont connu une expansion considérable (hausse de 68,4 p. 100, soit 6,7 milliards de dollars), à 16,4 milliards de dollars. Bien qu'un effet de prix ait joué, la plus grande partie de l'augmentation est attribuable à l'augmentation des quantités importées. Les États-Unis ont été la principale source d'importations à ce chapitre (52,0 p. 100 du total), affichant des gains de 3,8 milliards de dollars, tandis que les importations accrues en provenance des Pays-Bas (765 millions de dollars), de la Finlande (475 millions de dollars), du Mexique (428 millions de dollars), du Royaume-Uni (395 millions de dollars), de Singapour (266 millions de dollars), de la Norvège (291 millions de dollars) et du Venezuela (286 millions de dollars) ont aussi fait une contribution significative. À l'exception des États-Unis et du Royaume-Uni, les importations en provenance de chacun de ces

4 SH 2709.

5 Les exportations vers Singapour (43 millions de dollars) et la Malaisie (39 millions de dollars) étaient peu élevées en 2010; le Canada n'a pas exporté d'énergie vers l'un ou l'autre de ces pays en 2011.

6 SH 2710.

fournisseurs de pétrole non brut au Canada ont plus que doublé en valeur. Cela constitue une diversification importante des sources d'importation de pétrole non brut. L'effet net des échanges de pétrole non brut sur le solde commercial au Canada a néanmoins été positif, à 1,2 milliard de dollars, mais ce niveau est sensiblement inférieur (de 3,9 milliards de dollars) à la contribution de 5,1 milliards de dollars à l'excédent du commerce énergétique en 2010. Il s'agit de la variation négative la plus importante dans le solde commercial parmi les produits de la classification à quatre chiffres.

Les exportations de gaz de pétrole[7], exclusivement à destination des États-Unis, ont diminué à la fois en prix et en volume pour terminer l'année en recul de 10,3 p. 100 en valeur, à 16,5 milliards de dollars. Les importations ont aussi été touchées par une baisse de prix, mais la forte expansion des volumes importés a contribué à faire augmenter leur valeur de 15,2 p. 100, à 5,0 milliards de dollars. Dans une proportion de 90 p. 100, ces importations provenaient des États-Unis, tandis que le Qatar était l'autre fournisseur important, avec 7,3 p. 100 (362 millions de dollars). L'effet négatif qui en est résulté sur le solde commercial atteint 2,5 milliards de dollars, le second en importance après l'effet du pétrole non brut.

Les exportations de charbon[8] ont progressé de 33,8 p. 100, à 8,0 milliards de dollars, en 2011; elles sont allées principalement vers le Japon, la Corée du Sud, la Chine et le Brésil. Les exportations de charbon aux Pays-Bas, à Taiwan et au Royaume-Uni ont plus que doublé l'an dernier, tandis que, pour la première fois, l'Inde importait une quantité significative de charbon canadien (73 millions de dollars). Les importations de charbon ont été peu élevées (962 millions de dollars) et provenaient principalement des États-Unis. Le résultat net est un excédent commercial de 7,0 milliards de dollars l'an dernier, en hausse de 2,1 milliards de dollars, soit la deuxième variation la plus importante après le pétrole brut.

Véhicules et pièces[9]

Après une forte reprise en 2010, la croissance des exportations de véhicules et de pièces a ralenti en 2011, avec un gain de seulement 4,3 p. 100, soit 2,1 milliards de dollars. Les exportations totales ont atteint 52,3 milliards de dollars, tandis que les importations totales s'élevaient à 63,6 milliards de dollars, soit une augmentation de 5,3 p. 100 (3,2 milliards de dollars). Cette expansion modérée des importations et des exportations reflétait, d'une part, le succès de la restructuration du secteur de l'automobile en Amérique du Nord et, de l'autre, l'incertitude au sujet de la reprise aux États-Unis, le principal client pour les produits canadiens de l'automobile. Le déficit commercial enregistré pour les véhicules et les pièces a encore augmenté de 1,1 milliard de dollars pour s'établir à 11,2 milliards de dollars, effaçant l'amélioration modeste du solde commercial survenue dans cette catégorie l'année précédente.

L'essentiel (96,0 p. 100) des exportations du Canada dans ce secteur a pris la destination des États-Unis, tandis que près des deux tiers des importations du Canada provenaient de ce pays. Le Mexique, le Japon, l'Allemagne, la Corée du Sud et la Chine ont été les autres fournisseurs de véhicules et de pièces du Canada, avec des importations supérieures à 1 milliard de dollars dans chaque cas. Ces importations ont porté principalement sur des véhicules de tourisme, mais dans le cas du Mexique, elles ont été réparties presque également entre les voitures et les camions et, pour la Chine, elles ont porté principalement sur les pièces de véhicules automobiles. Les importations en provenance du Japon ont fléchi de 12,1 p. 100 en valeur l'an dernier et la part du marché détenue par ce pays a reculé de

7 SH 2711.

8 SH 2701.

9 Chapitre 87 du SH.

9,5 p. 100 à 7,9 p. 100, tandis que les importations provenant de la Chine progressaient de 12,6 p. 100 pour atteindre 1,2 milliard de dollars. Les importations en provenance d'Afrique du Sud, à 263 millions de dollars, ont franchi la barre des 100 millions de dollars pour la première fois[10].

Historiquement, les échanges canadiens de véhicules et de pièces ont porté sur les trois grandes catégories de produits : les voitures de tourisme, les véhicules de transport (camions) et les pièces de véhicules automobiles. À la faveur de la restructuration du secteur de l'automobile en Amérique du Nord au cours des trois dernières années, les exportations de camions canadiens ont perdu de l'importance (elles ne représentaient que 960 millions de dollars en 2011). Cela signifie que les exportations de voitures de tourisme et de pièces représentaient plus de 90 p. 100 des exportations du secteur de l'automobile. Les exportations de voitures de tourisme ont atteint 39,4 milliards de dollars l'an dernier (75 p. 100 des exportations de produits de l'automobile), en hausse de 1,4 milliard de dollars, soit 3,7 p. 100. Les États-Unis ont été à l'origine de la plus grande partie de cette augmentation, mais les exportations de voitures en Chine ont aussi grimpé (passant de 13,0 millions de dollars à 60,2 millions de dollars). Les exportations de pièces et d'accessoires ont progressé de 2,4 p. 100 l'an dernier, soit de 0,2 milliard de dollars, pour atteindre 9,3 milliards de dollars (18 p. 100 des exportations de produits de l'automobile). Les exportations vers le Mexique dans cette catégorie ont reculé de plus du quart, perdant 97 millions de dollars en valeur, mais cette baisse a été compensée par l'augmentation de 283 millions de dollars des exportations aux États-Unis.

Du côté des importations, les parts des trois principales catégories de produits étaient plus uniformes. Les voitures de tourisme ont représenté 37 p. 100 de l'ensemble des importations, les pièces et accessoires, 30 p. 100, et les camions, 19 p. 100. Les importations de voitures de tourisme ont augmenté de 1,3 p. 100 seulement, soit 297 millions de dollars, pour atteindre 23,3 milliards de dollars. Une baisse de 18,0 p. 100 des importations en provenance du Japon a atténué la croissance des importations en provenance des États-Unis, de l'Allemagne, du Mexique et de la Corée du Sud. Les importations en provenance de la Belgique (baisse de 14,6 p. 100) et, en particulier, de la Suède (recul de 34,9 p. 100) ont aussi subi une contraction sévère. Les importations de pièces et d'accessoires ont augmenté de 4,7 p. 100 (0,9 milliard de dollars) pour atteindre 19,2 milliards de dollars. Cette augmentation est due aux importations plus élevées en provenance des États-Unis (hausse de 0,6 milliard de dollars), du Mexique (gain de 0,3 milliard de dollars) et de la Chine (progression de 0,1 milliard de dollars), tandis que les importations en provenance de la Corée du Sud reculaient de 0,2 milliard de dollars. Les importations de camions ont progressé de 5,2 p. 100 en 2011 pour atteindre 12,2 milliards de dollars. Les États-Unis représentaient la moitié du gain de 0,6 milliard de dollars, tandis que l'autre moitié était attribuable aux autres fournisseurs, dont le Japon, le Royaume-Uni et la Suède. Enfin, les importations de tracteurs ont représenté 6 p. 100 de cette catégorie et elles étaient en forte croissance en 2011, avec un gain de 0,8 milliard de dollars, essentiellement en provenance des États-Unis.

Machines et appareils mécaniques[11]

Les machines et les appareils mécaniques (ci-après, les machines) constituent l'un des chapitres les plus importants du système de classification SH – l'un des « trois grands chapitres » qui, collectivement, représentent plus du tiers de l'ensemble du commerce international. Les valeurs totales échangées dans chacune de ses trois catégories – les machines, les combustibles minéraux et les machines et le matériel électrique – ont dépassé 5 billions de dollars en 2010. Ce groupe occupe le troisième

10 La plus importante catégorie d'importations en provenance d'Afrique du Sud (180 millions de dollars) était les véhicules de combat blindés (SH 8710). L'Afrique du Sud était aussi le plus important fournisseur du Canada dans cette catégorie en 2011.

11 Chapitre 84 du SH.

rang dans le commerce du Canada (après les combustibles minéraux et les véhicules); il est extrêmement varié et englobe chaque pièce d'équipement mécanique allant des réacteurs nucléaires aux moteurs, jusqu'aux pompes et aux valves.

Les exportations canadiennes de machines ont retrouvé le sentier de la croissance en 2011, ajoutant 2,4 milliards de dollars, soit 8,2 p. 100, pour atteindre 31,1 milliards de dollars. L'augmentation totale des exportations vers les États-Unis a été de 2,0 milliards de dollars, soit 10 fois plus que le gain enregistré dans les exportations de ces biens vers la Chine, soit 200 millions de dollars. Proportionnellement, ces dernières ont toutefois progressé de 31,3 p. 100, ce qui est plus de trois fois le taux de 9,9 p. 100 précédemment enregistré. Une croissance dans les deux chiffres a également été observée dans les exportations de machines vers l'Australie (hausse de 47 millions de dollars) et le Japon (gain de 55 millions de dollars), tandis que les exportations vers la Russie ont diminué de 66 millions de dollars. Les turboréacteurs et les autres turbines à gaz[12] (principalement des moteurs d'aéronefs) sont demeurés la principale sous-catégorie d'exportations, affichant une croissance de 4,5 p. 100 (183 millions de dollars), à 4,3 milliards de dollars, mais les gains les plus importants sont survenus dans les exportations de pièces de machines, qui ont progressé de 408 millions de dollars, et les exportations de pompes, en hausse de 473 millions de dollars. En revanche, les exportations de moteurs à piston ont reculé de 200 millions de dollars.

Les importations de machines au Canada ont légèrement dépassé celles des véhicules pour devenir la plus importante catégorie d'importations en 2011, à 63,6 milliards de dollars, grâce à une croissance de 11,6 p. 100 qui est venue ajouter 6,6 milliards de dollars au total. La croissance des importations en provenance des trois principaux fournisseurs – les États-Unis, le Mexique et la Chine – a été légèrement inférieure à la moyenne, mais a tout de même représenté la moitié des gains. On a par ailleurs observé un taux de croissance dans les deux chiffres des importations de machines de Taiwan (530 millions de dollars), de l'Allemagne (488 millions de dollars), de la Corée du Sud (351 millions de dollars) et du Japon (340 millions de dollars). Mais le gain relatif le plus important concerne les Émirats arabes unis, qui ont fourni 717 millions de dollars de machines l'an dernier, une hausse de 712 millions de dollars par rapport aux 5 millions de dollars enregistrés en 2010. Cette augmentation est attribuable à un important contrat de matériel pour la production de pétrole et de gaz. Les autres sous-catégories qui ont affiché d'importantes progressions sont celles des ordinateurs (hausse de 1,0 milliard de dollars, principalement attribuable aux ordinateurs portables venant de Taiwan), les bulldozers et les niveleuses (gain de 1,0 milliard de dollars, en provenance des États-Unis et du Japon) et les pompes (augmentation de 0,5 milliard de dollars, en provenance des États-Unis et de la Chine).

Les importations ayant augmenté davantage que les exportations, les échanges dans la catégorie des machines ont continué à creuser le déficit commercial le plus important du Canada, toutes catégories confondues, lequel a progressé de 4,3 milliards de dollars (15,1 p. 100) pour atteindre 32,5 milliards de dollars l'an dernier. Les déficits ont augmenté avec tous les fournisseurs du Canada, en particulier la Chine, l'Allemagne, la Corée du Sud et Taiwan (de 0,5 milliard de dollars dans chaque cas).

Machines et matériel électriques et électroniques[13]

Les exportations de produits électriques et électroniques sont demeurées essentiellement inchangées en 2011, gagnant seulement 169 millions de dollars (1,1 p. 100) pour se situer à 15,2 milliards de dollars. La part des États-Unis a diminué, passant de 70,0 p. 100 à 68,5 p. 100 en raison d'un recul de 112 millions de dollars des exportations. Les trois autres principales destinations des

12 SH 8411.

13 Chapitre 85 du SH.

exportations du Canada – le Mexique, le Royaume-Uni et la Chine – ont également enregistré une baisse dans cette catégorie. Cependant, la plupart de ces pertes ont été compensées par la hausse des exportations canadiennes en Hongrie, qui ont presque triplé, gagnant 190 millions de dollars (principalement des circuits électroniques intégrés) et propulsant ce pays au cinquième rang de la liste des principales destinations des exportations de produits électriques et électroniques du Canada. Hong Kong et la France ont aussi enregistré des gains modérés, mais ceux-ci ont plus que compensé le recul de 28,7 p. 100 des exportations vers la Corée du Sud. Parmi les sous-produits entrant dans cette catégorie, 27 sur 46 étaient en hausse, tandis que 19 ont subi une baisse. Les pertes d'exportations ont été importantes dans la principale catégorie, celle du matériel téléphonique, en repli de 270 millions de dollars, soit 8,5 p. 100, et celle des caméras de télévision et du matériel de transmission, en baisse de 124 millions de dollars, soit 10,0 p. 100, par rapport à 2010. Ces pertes ont été contrebalancées par les gains enregistrés dans les circuits électroniques intégrés (hausse de 313 millions de dollars), les fils et câbles, y compris la fibre optique (augmentation de 129 millions de dollars) et les pièces de télévision et de radio (progression de 86 millions de dollars).

Les importations de produits électriques et électroniques ont avancé plus rapidement, soit à un rythme de 5,5 p. 100, pour atteindre 45,0 milliards de dollars en 2011. L'augmentation d'une année à l'autre a été de 2,3 milliards de dollars, dont près des trois quarts sont attribuables à la Chine (1,7 milliard de dollars). Les importations en provenance du Mexique ont progressé de 387 millions de dollars et celles en provenance de Taiwan, de 288 millions de dollars. La croissance des importations des États-Unis a été inférieure à 2 p. 100, soit 266 millions de dollars. Les importations en provenance du Japon et de la Malaisie ont reculé de 161 millions de dollars et de 167 millions de dollars, respectivement, tandis que celles venant du Danemark ont vu leur valeur chuter de moitié par rapport à 2010, plongeant de 663 millions de dollars à 318 millions de dollars. Le gain le plus important parmi les sous-catégories a touché le matériel téléphonique, avec une progression de 1,6 milliard de dollars, soit 21,7 p. 100, représentant plus des deux tiers du gain total. Les importations de câbles et de fils ont aussi augmenté de 539 millions de dollars. Les importations de génératrices électriques ont par contre fléchi de 33,4 p. 100 en valeur (567 millions de dollars) et celles des tables de lecture, des phonographes et des lecteurs de cassettes ont dégringolé de 71,7 p. 100, soit 265 millions de dollars, pour ne plus représenter que 105 millions de dollars. Les circuits électroniques intégrés, les projecteurs, les médias non enregistrés ainsi que les caméras de télévision et le matériel de transmission ont tous enregistré des pertes plus limitées à quelques 100 millions de dollars.

Les importations ayant à nouveau progressé plus rapidement que les exportations, le solde déficitaire des échanges de produits électriques et électroniques a continué à se creuser, ajoutant 2,2 milliards de dollars l'an dernier pour atteindre 29,8 milliards de dollars.

Matériel technique et scientifique[14]

Aussi appelée instruments de précision, la catégorie du matériel technique et scientifique englobe les appareils de précision de haute technologie utilisés en sciences, en recherche, en médecine, en photographie et en géologie. Les exportations de cette catégorie de matériel ont progressé de 8,3 p. 100 (448 millions de dollars) en 2011 pour atteindre 5,9 milliards de dollars. Les États-Unis ont dominé les gains avec une progression de 231 millions de dollars, ce qui est à peu près proportionnel à la part des exportations allant dans ce pays, le reste des gains était réparti assez uniformément entre l'Allemagne (augmentation de 15,1 p. 100, soit 26 millions de dollars), l'Australie (gain de 29,4 p. 100, soit 23 millions de dollars), l'Inde (hausse de 40,2 p. 100, soit 20 millions de dollars) et la Russie où

14 Chapitre 90 du SH.

les exportations ont doublé à 29 millions de dollars. De faibles pertes ont été enregistrées dans les exportations vers le Royaume-Uni, les Pays-Bas et Taiwan. Au niveau des sous-catégories, les hausses les plus notables ont porté sur les appareils à cristaux liquides et les lasers (gain de 136 millions de dollars), les instruments d'arpentage, de météorologie et de physique (hausse de 85 millions de dollars) et les instruments de mesure et de vérification divers (progression de 84 millions de dollars).

Les importations de matériel technique et scientifique ont progressé presque aussi rapidement, soit de 7,8 p. 100, mais le gain de 907 millions de dollars est attribuable à une plus grande valeur (12,5 milliards de dollars en 2011). Les États-Unis ont été le pays d'origine de la moitié de ces importations et comptaient pour près de la moitié de l'augmentation, soit 417 millions de dollars. À noter que la progression de 116 millions de dollars des importations en provenance de l'Allemagne a touché un large éventail de produits; les importations de Chine ont augmenté de 55 millions de dollars, une croissance inférieure à la moyenne, tandis que les importations venant du Royaume-Uni ont grimpé de 55 millions de dollars, soit 17,8 p. 100. Les importations de matériel médical, chirurgical et dentaire ont avancé de 180 millions de dollars; les instruments servant à la vérification des flux, des niveaux et de la pression ont par ailleurs gagné 109 millions de dollars, tandis que les importations de matériel physique et chimique étaient en hausse de 102 millions de dollars; la plupart des autres catégories ont aussi connu une modeste expansion.

Alors que les exportations ont progressé un peu plus rapidement que les importations, les valeurs importées étaient plus élevées, ce qui a entraîné une détérioration du solde des échanges de matériel technique et scientifique. En conséquence, le déficit commercial s'est creusé de 459 millions de dollars à ce chapitre en 2011 pour atteindre 6,6 milliards de dollars.

Produits agricoles et agroalimentaires[15]

Cette catégorie est l'un des piliers des exportations et du solde commercial du Canada. Les exportations de produits agricoles et agroalimentaires ont progressé de 12,6 p. 100 (4,9 milliards de dollars) en 2011, pour toucher leur plus haut niveau à 44,1 milliards de dollars. La hausse des prix des céréales et des huiles a contribué sensiblement à cette expansion puisque les exportations canadiennes de produits primaires dans cette catégorie portent notamment sur les céréales, les graines oléagineuses, la viande et les huiles animales et végétales (principalement l'huile de canola). Ces quatre produits ont représenté plus des trois quarts de la croissance totale, les deux premiers gagnant 1,2 milliard de dollars chacun (correspondant à un taux de croissance de 21,5 p. 100 et de 20,5 p. 100, respectivement), les exportations d'huiles animales et végétales ont augmenté de 1,1 milliard de dollars (42,8 p. 100), tandis que les exportations de viande étaient en hausse de 318 millions de dollars (7,2 p. 100). La plupart des autres sous-catégories d'exportations ont enregistré une progression plus modérée, et la seule baisse significative a touché les exportations d'animaux vivants (diminution de 15 p. 100, soit 253 millions de dollars). Les États-Unis ont représenté moins de la moitié de l'augmentation totale de 2,1 milliards de dollars de ces exportations. Les exportations à destination de la Corée du Sud étaient en hausse de 472 millions de dollars (gain de 86,8 p. 100), celles vers le Japon ont grimpé de 671 millions de dollars, soit 20,8 p. 100, et celles à destination du Mexique ont progressé de 305 millions de dollars (21,5 p. 100). Les exportations de produits agroalimentaires vers l'Iraq, jadis significatives, ont chuté des deux tiers en 2011, à 55 millions de dollars, soit un huitième de leur niveau de 2009.

Les importations des produits agroalimentaires ont progressé à un rythme un peu plus lent, soit 10,7 p. 100 (hausse de

15 Chapitres 1 à 24 du SH.

3,2 milliards de dollars) pour atteindre 33,1 milliards de dollars l'an dernier. Les boissons et les spiritueux, qui constituent la principale catégorie d'importations, ont fourni la plus grande partie de la croissance, soit 571 millions de dollars. Des gains considérables ont également été enregistrés dans les importations de café, de thé et d'épices (468 millions de dollars), de viande (327 millions de dollars) et de fruits et noix (268 millions de dollars). Les États-Unis sont demeurés le principal fournisseur d'aliments du Canada, avec 57,6 p. 100 des importations canadiennes dans cette catégorie, lesquelles ont connu une progression de 1,8 milliard de dollars l'an dernier pour atteindre 19,1 milliards de dollars. D'autres hausses notables ont été enregistrées dans les importations provenant du Brésil (228 millions de dollars) et de la Chine (115 millions de dollars), avec des gains plus modestes répartis largement parmi les autres fournisseurs dans la catégorie d'importations la plus diversifiée géographiquement.

Stimulé par l'expansion des exportations, l'excédent commercial du Canada en 2010 dans cette catégorie, soit 9,2 milliards de dollars, est monté à 11,0 milliards de dollars en 2011. Le Japon a été le plus important partenaire à ce chapitre, avec un excédent de 3,8 milliards de dollars, et il a été à l'origine du gain le plus important, soit 671 millions de dollars; à l'opposé, le Brésil a été le principal partenaire avec lequel le Canada a enregistré un déficit, soit 1,0 milliard de dollars, lequel était en hausse de 322 millions de dollars par rapport à l'année précédente.

Minéraux et métaux[16]

Alors que les prix des ressources et des biens liés aux ressources ont continué d'augmenter en 2011, les exportateurs mondiaux de ces produits, dont le Canada, ont largement profité de cette tendance. Les exportations de métaux et de minéraux du Canada ont progressé de 18,7 p. 100 l'an dernier pour atteindre 75,3 milliards de dollars, une hausse de 11,9 milliards de dollars. Le principal groupe de produits était celui des pierres et des métaux précieux,[17] dont les exportations ont doublé entre 2009 et 2011 pour représenter 26,4 milliards de dollars – plus du tiers du gain total enregistré dans cette catégorie. L'expansion de 5,6 milliards de dollars des exportations dans cette catégorie est principalement attribuable à des exportations accrues d'or (3,0 milliards de dollars) et d'argent (1,7 milliard de dollars). La plus grande partie de cette croissance s'explique par la hausse des prix des métaux précieux. Les exportations de métaux précieux ont augmenté principalement vers le Royaume-Uni, la principale destination des exportations canadiennes d'or et d'argent (gain de 2,9 milliards de dollars) et les États-Unis (hausse de 1,6 milliard de dollars), tandis que les exportations vers Hong Kong se sont multipliées par cinq, à 1,1 milliard de dollars. Les minerais représentent la deuxième plus importante catégorie de produits sur le plan de la croissance, avec une progression de 2,7 milliards de dollars des exportations, à 8,9 milliards de dollars (hausse de 43,8 p. 100), qui est principalement attribuable aux minerais de fer et de cuivre. Les exportations en Chine, au Japon, aux Pays-Bas et en Finlande étaient en hausse sur l'année avec des gains de 1,3 milliard de dollars, 0,4 milliard de dollars, 0,3 milliard de dollars et 0,3 milliard de dollars, respectivement, tandis que les exportations vers l'Allemagne reculaient de 0,4 milliard de dollars.

Les exportations de nickel arrivaient au troisième rang en importance dans cette catégorie, progressant de 1,5 milliard de dollars, soit 30,0 p. 100, à 6,6 milliards de dollars. Fait à noter, une infime partie de cette augmentation est imputable aux prix; la plus grande partie s'explique par une expansion spectaculaire des volumes exportés vers plusieurs destinations. Les expéditions de nickel aux États-Unis ont ainsi plus que doublé, gagnant 736 millions de dollars pour atteindre 1,3 milliard de dollars. Les autres principales destinations de ces exportations, la Norvège et le Royaume-Uni, ont enregistré des gains de 157 millions

16 Chapitres 25, 26 et 68 à 83 du SH.

17 Chapitre 71 du SH.

de dollars et de 183 millions de dollars, respectivement, tandis que les expéditions vers Taiwan progressaient de 168 millions de dollars, soit 137,0 p. 100. Les exportations de nickel canadien ont fait des avancées notables dans plusieurs autres pays, dont l'Espagne (où elles sont passées de 13 millions de dollars à 33 millions de dollars), la Thaïlande (de 7 millions de dollars à 26 millions de dollars), l'Australie (de 6 millions de dollars à 25 millions de dollars) et le Brésil (de 4 millions de dollars à 20 millions de dollars). Si ces augmentations devaient se poursuivre dans l'avenir, cela représenterait un important pas en avant pour l'industrie du nickel au Canada.

Pour ce qui est des destinations, les États-Unis ont été principalement responsables de l'augmentation de 11,9 milliards de dollars des exportations (hausse de 3,8 milliards de dollars), suivis du Royaume-Uni (gain de 3,1 milliards de dollars), de la Chine (augmentation de 1,4 milliard de dollars) et de Hong Kong (progression de 0,9 milliard de dollars). La croissance des exportations vers les États-Unis est attribuable à l'argent, qui a enregistré un gain de 1,6 milliard de dollars[18], et le nickel, avec un bond de 0,7 milliard de dollars, tandis que les exportations d'or aux États-Unis fléchissaient de 0,7 milliard de dollars. Le gain de 2,8 milliards de dollars observé dans les exportations d'or au Royaume-Uni explique la presque totalité de l'augmentation des exportations vers ce pays, tandis que la Chine a consolidé sa position de premier importateur de minerais canadiens (de fer et de cuivre) avec une progression de 1,3 milliard de dollars dans cette catégorie. L'or a été responsable d'un triplement des exportations vers Hong Kong dans cette catégorie.

Les importations de métaux et de minéraux ont progressé de 8,2 milliards de dollars pour atteindre 57,2 milliards de dollars en 2011. Cela représente une expansion de 16,7 p. 100 des importations – un rythme presque aussi élevé que celui des exportations. Près de la moitié de cette augmentation était attribuable à l'or (gain de 2,5 milliards de dollars) et à l'argent (hausse de 1,5 milliard de dollars). Les importations de fer et d'acier et d'articles connexes ont avancé de 2,4 milliards de dollars, avec des hausses notables des importations de tubes et de tuyaux. Les importations de minerais ont augmenté de 0,7 milliard de dollars, les minerais de plomb intervenant pour près de la moitié de cette hausse. Les États-Unis ont fourni le tiers de l'augmentation des importations (2,7 milliards de dollars), attribuable principalement à l'argent, au fer et à l'acier et aux articles connexes. Les importations en provenance de l'Argentine ont progressé de 0,8 milliard de dollars (ce qui est attribuable à l'or), celles du Pérou ont augmenté de 0,7 milliard de dollars (or et minerais de plomb), celles en provenance de la Chine ont avancé de 0,5 milliard de dollars (principalement des articles en fer et en acier), tandis que les importations en provenance du Mexique gagnaient 0,4 milliard de dollars (argent, or et articles en fer et en acier). Les importations accrues en provenance de la Pologne, (principalement l'argent) méritent une mention puisqu'elles se sont multipliées par dix en deux ans et représentent un gain de 325 millions de dollars en 2011.

La moitié des importations d'or du Canada, soit 10,1 milliards de dollars, provenait de deux pays : le Pérou (3,1 milliards de dollars, en hausse de 22,0 p. 100) et l'Argentine (1,8 milliard de dollars, un gain de 67,5 p. 100). L'Érythrée et la Turquie sont aussi devenues des fournisseurs d'or du Canada l'an dernier, avec de nouvelles expéditions de 319 millions de dollars et de 226 millions de dollars, respectivement.

Le solde des échanges du Canada dans la catégorie des métaux et des minéraux a progressé à 18,1 milliards de dollars en 2011, ce qui représente une augmentation de 25,7 p. 100 par rapport à 2010 (hausse de 3,7 milliards de dollars), soit le double du niveau observé en 2009.

Produits chimiques, plastiques et caoutchouc[19]

Les exportations canadiennes de produits chimiques, de plastiques et de caoutchouc ont atteint 47,0 milliards de dollars en 2011, une

18 97 p. 100 des exportations canadiennes d'argent prennent la destination des États-Unis.

19 Chapitres 28 à 40 du SH.

hausse de 5,3 milliards de dollars (12,9 p. 100). Les engrais (essentiellement la potasse) ont continué d'engendrer le gain le plus important, soit 1,8 milliard de dollars d'exportations additionnelles, suivis des produits chimiques inorganiques, qui ont progressé de 1,3 milliard de dollars (principalement l'uranium, l'ammoniaque et les composés à base de métaux du groupe des terres rares), les plastiques, en hausse de 1,1 milliard de dollars, et les produits chimiques organiques, qui ont gagné 0,8 milliard de dollars. Les exportations de produits pharmaceutiques ont fléchi de 0,3 milliard de dollars, alors que les exportations de sang humain et animal fléchissaient également.

Les États-Unis ont accaparé 71,8 p. 100 de l'augmentation des exportations, avec un gain de 3,8 milliards de dollars touchant un large éventail de produits, suivis de la Chine, avec une hausse de 429 millions de dollars. Les exportations étaient aussi en hausse vers l'Indonésie (242 millions de dollars) et le Royaume-Uni (221 millions de dollars).

Les exportations de potasse ont progressé de 1,5 milliard de dollars. Les prix plus élevés ont favorisé cette expansion à 6,7 milliards de dollars, et la potasse demeure l'un des principaux atouts du Canada sur les marchés d'exportation. Un peu plus de la moitié (3,6 milliards de dollars) de la potasse exportée par le Canada est allée aux États-Unis, tandis que l'autre moitié s'est dirigée vers d'autres pays, comme le Brésil, l'Indonésie, la Chine, l'Inde et la Malaisie. Il y a eu une forte expansion des exportations vers ces principaux marchés en 2011, alors que le Vietnam, les Philippines et le Costa Rica ont presque doublé leurs achats de potasse au Canada.

Les importations de produits chimiques, de plastiques et de caoutchouc ont augmenté plus lentement (6,5 p. 100, soit 3,6 milliards de dollars), pour atteindre 58,8 milliards de dollars en 2011. Plus de la moitié de ces importations provenaient des États-Unis, qui ont représenté la plus importante partie de l'augmentation à ce chapitre, soit 2,4 milliards de dollars. Les importations en provenance de Chine arrivaient loin derrière au second rang, avec un gain de 265 millions de dollars. Les importations venant d'Irlande ont poursuivi leur repli, cédant encore 276 millions de dollars l'an dernier.

Les gains du côté des importations ont été dominés par les produits en caoutchouc, qui ont progressé de 1,1 milliard de dollars (principalement des pneus et du caoutchouc naturel), suivis des plastiques avec un gain de 0,9 milliard de dollars. Les importations de produits chimiques inorganiques ont avancé de 738 millions de dollars, les composés d'uranium et d'aluminium étant les principaux produits responsables de cette hausse. Une augmentation marquée de 482 millions de dollars (61,2 p. 100) a été enregistrée dans les importations d'engrais en provenance des États-Unis, principalement des engrais à base d'azote et de divers minéraux.

La croissance plus rapide des exportations que des importations a de nouveau aidé le Canada à réduire sont déficit commercial dans cette catégorie. Le déficit commercial pour les produits chimiques, les plastiques et les produits en caoutchouc a été de 11,9 milliards de dollars en 2011, représentant une baisse de 1,8 milliard de dollars par rapport au niveau de 13,7 milliards de dollars observé en 2010.

Bois, pâte et papier[20]

En 2010, le déclin des exportations dans cet important groupe d'industries canadiennes a pris fin et un gain a été enregistré pour la première fois en cinq ans. En 2011, ce groupe de produits a encore gagné du terrain, mais plus modestement. Avec une augmentation de seulement 1,4 p. 100 en valeur, ces exportations ont progressé de 374 millions de dollars pour atteindre 27,4 milliards de dollars. Les pertes du côté des exportations de papier et de carton se sont élevées à 113 millions de dollars, et la diminution de 82 millions de dollars des exportations de produits imprimés a été compensée par des gains dans les exportations de bois (hausse de 326 millions de dollars) et de pâte de bois (augmentation de 243 millions de dollars).

20 Chapitres 44 à 49 du SH.

Une analyse par destination montre que les exportations ont augmenté le plus vers la Chine (hausse de 1,1 milliard de dollars, soit 36,5 p. 100) un gain qui a compensé la faiblesse continue des États-Unis comme marché d'exportation pour le bois et le papier canadiens (recul de 728 millions de dollars). Les autres mouvements ont été limités : l'augmentation des exportations vers l'Indonésie (62 millions de dollars), le Royaume-Uni (50 millions de dollars) et la Corée du Sud (49 millions de dollars) a été atténuée par la baisse des exportations vers l'Italie (47 millions de dollars), la Belgique (47 millions de dollars) et l'Arabie Saoudite (35 millions de dollars). Le bois et la pâte de bois ont été à l'origine de la progression des exportations vers la Chine; en revanche, le bois a été la principale source de faiblesse du côté des exportations vers les États-Unis.

Les importations de bois, de pâte et de papier ont fléchi de 3,6 p. 100 l'an dernier, soit de 465 millions de dollars, pour s'établir à 12,4 milliards de dollars. Les États-Unis ont encaissé 73 p. 100 de ce recul, soit 340 millions de dollars, qui a touché principalement le papier, les produits en papier et le matériel imprimé. La plupart des autres fournisseurs ont également vu leurs expéditions diminuer quelque peu, à l'exception du Mexique où les importations canadiennes ont progressé de 34 millions de dollars (49,2 p. 100). Au niveau de la composition, toutes les catégories ont vu fléchir les valeurs importées, le bois étant la catégorie qui a subi la baisse la plus prononcée, à 183 millions de dollars, suivi du matériel imprimé, avec un recul de 167 millions de dollars.

Les exportations ayant augmenté et les importations ayant diminué, l'excédent commercial du Canada dans la catégorie du bois, de la pâte et des produits en papier a progressé de 0,8 milliard de dollars (6,0 p. 100) pour atteindre 15,0 milliards de dollars en 2011.

Textiles, vêtements et cuir[21]

Les exportations canadiennes de textiles, de vêtements et de cuir ont progressé encore en 2011, gagnant 5,8 p. 100, soit 254 millions de dollars, pour atteindre 4,6 milliards de dollars. Les exportations accrues vers les États-Unis (gain de 122 millions de dollars) et la Chine (hausse de 104 millions de dollars) ont représenté près de 90 p. 100 de cette augmentation. Aucun autre changement notable ne ressort au niveau des destinations des exportations, sauf une contraction de 23 millions de dollars des expéditions vers Hong Kong. Quatorze des 19 principales sous-catégories ont enregistré des gains en 2011, dominés par les pelleteries et les fourrures artificielles (gain de 71 millions de dollars), suivis des articles en cuir (43 millions de dollars), des vêtements non tricotés ou crochetés (33 millions de dollars) et des cuirs et des peaux brutes (26 millions de dollars).

Les importations canadiennes de textiles, de vêtements et de cuir ont augmenté de 8,3 p. 100 en 2011, soit une hausse de 1,3 milliard de dollars, pour atteindre 17,3 milliards de dollars. Les gains ont été largement répartis entre la Chine (448 millions de dollars), le Bangladesh (219 millions de dollars), le Cambodge (162 millions de dollars), les États-Unis (137 millions de dollars) et la balance entre d'autres fournisseurs de moindre importance. Les importations ont augmenté dans plupart des sous-catégories mais, pour l'essentiel, les gains ont été concentrés dans les vêtements non tricotés ou crochetés (412 millions de dollars) et les vêtements tricotés ou crochetés (386 millions de dollars).

Étant donné que les exportations ont augmenté de seulement 254 millions de dollars mais que les importations ont progressé de 1,3 milliard de dollars, il y a eu une aggravation importante du déficit commercial dans cette catégorie, lequel a ajouté 1,1 milliard de dollars en 2011 pour s'établir à 12,7 milliards de dollars.

Biens de consommation et produits manufacturés divers[22]

Les exportations de biens de consommation et de produits manufacturés divers ont progressé de 4,3 p. 100 en 2011, soit 0,8 milliard de dollars, pour atteindre la marque des 19,6 milliards de dollars. Plus des trois quarts de l'augmentation sont attribuables à une

21 Chapitres 41 à 43 et 50 à 65 du SH

22 Chapitres 66, 67 et 91 à 99 du SH.

expansion des exportations vers les États-Unis (hausse de 609 millions de dollars); l'Allemagne (gain de 111 millions de dollars) et le Japon (94 millions de dollars) ont accaparé la plus grande partie du reste. L'Allemagne, en particulier, montre une croissance rapide des exportations canadiennes dans cette catégorie, soit 46,1 p. 100. Toutefois, les exportations vers l'Italie ont fléchi de 76 millions de dollars, tandis que celles à destination du Brésil reculaient de 31 millions de dollars.

Une analyse de la composition révèle que les hausses les plus importantes se sont produites dans la catégorie des provisions spéciales (gain de 630 millions de dollars), qui comprend les exportations non classables (généralement des transactions de faible valeur ou des biens de nature confidentielle), les réparations et les biens d'origine américaine retournant aux États-Unis sans transformation. La plupart des gains pour le reste de l'année sont attribuables à une expansion de 182 millions de dollars des exportations de meubles, surtout des sièges et des lampes. Les exportations de meubles ont principalement pris la destination des États-Unis, qui ont reçu plus de 92 p. 100 de l'ensemble de ces exportations. Par ailleurs, les exportations d'armes et de munitions ont reculé de 39 millions de dollars, ce qui constitue le seul mouvement important à la baisse dans cette catégorie.

Les importations de biens de consommation et de produits manufacturés divers ont progressé de 3,4 p. 100 en 2011 (0,7 milliard de dollars), pour atteindre 21,6 milliards de dollars. Les importations en provenance des États-Unis ont augmenté de 645 millions de dollars, tandis que celles venant de la Chine fléchissaient de 324 millions de dollars. Les importations en provenance du Mexique, de l'Autriche et de Cuba étaient aussi en expansion, respectivement de 79 millions de dollars, 71 millions de dollars et 53 millions de dollars.

Les meubles demeurent le principal produit importé dans cette catégorie, avec un gain de 291 millions de dollars (qui s'explique principalement par une augmentation des importations en provenance des États-Unis), tandis que les importations de jouets et de jeux reculaient de 484 millions de dollars, soit plus de 10 p. 100 de leur valeur totale. La baisse a principalement touché la Chine, le principal fournisseur du Canada dans cette sous-catégorie. Une expansion de 561 millions de dollars des importations de biens non classés en vertu de dispositions spéciales a fait en sorte qu'il y a eu une augmentation globale, à laquelle les importations d'armes et de munitions sont venues ajouter 145 millions de dollars.

Le solde commercial des échanges de biens de consommation et de produits manufacturés divers s'est légèrement amélioré en 2011, le déficit commercial du Canada dans cette catégorie se refermant de 91 millions de dollars à 2,0 milliards de dollars.

Autre matériel de transport[23]

Le matériel de transport autre que les véhicules automobiles, qui comprend les aéronefs, le matériel ferroviaire, les navires et les bateaux, est l'une des plus importantes catégories dans les échanges commerciaux du Canada. En 2011, les exportations d'autre matériel de transport ont atteint 10,5 milliards de dollars, leur plus bas niveau en six ans, suite à une perte de 267 millions de dollars (2,5 p. 100). En dépit d'une augmentation de 571 millions de dollars des exportations aux États-Unis, le recul de 1,0 milliard de dollars (71,4 p. 100) des exportations au Royaume-Uni est responsable du déclin net. De plus, en dépit de hausses importantes des exportations vers la France (245 millions de dollars), l'Allemagne (216 millions de dollars) et la Chine (195 millions de dollars), il y a eu des baisses exceptionnellement étendues des commandes en provenance d'autres pays, dont l'Éthiopie (recul de 147 millions de dollars), l'Arabie Saoudite (145 millions de dollars), la Suisse (134 millions de dollars) et la Lettonie (133 millions de dollars) et d'autres. La baisse des exportations d'aéronefs est la principale cause des reculs observés pour le Royaume-Uni, l'Éthiopie, la Suisse et la Lettonie, tandis que le matériel ferroviaire explique la baisse des exportations en Arabie Saoudite. À noter que

.23 Chapitres 86, 88 et 89 du SH.

la taille des contrats dans ce secteur engendre des variations significatives dans les données du commerce d'une année à l'autre.

Parmi les diverses sous-catégories, celle des aéronefs a vu ses exportations diminuer le plus (baisse de 223 millions de dollars), baisse qui a été atténuée par la vigueur des expéditions d'aéronefs aux États-Unis. Les exportations de pièces d'aéronefs sont demeurées stables dans l'ensemble. Les exportations de matériel ferroviaire ont fléchi de 121 millions de dollars, principalement les locomotives, tandis que les exportations de navires et de bateaux ont progressé de 77 millions de dollars (principalement les yachts et les embarcations de plaisance).

Les importations d'autre matériel de transport ont progressé de 8,2 p. 100 (614 millions de dollars) en 2011, pour atteindre 8,1 milliards de dollars. L'essentiel de l'augmentation touche les États-Unis, avec une progression globale de 506 millions de dollars. La Norvège (gain de 228 millions de dollars, principalement les navires) et la Chine (hausse de 111 millions de dollars, navires et matériel ferroviaire) ont aussi fait une contribution substantielle. Par ailleurs, il y a eu une forte baisse des importations en provenance de la Corée du Sud (180 millions de dollars) et de la France (173 millions de dollars), tandis que les importations au Canada de navires provenant du Chili sont passées de 55 millions de dollars en 2010 à zéro en 2011.

Les importations d'aéronefs et de pièces ont gagné seulement 2,2 p. 100, mais compte tenu de la taille de cette catégorie, l'augmentation équivaut à 123 millions de dollars. L'essentiel de la hausse des importations d'autre matériel de transport est attribuable à un bond de 352 millions de dollars (39,0 p. 100) des importations de matériel ferroviaire (pièces et locomotives). Les importations de navires et de bateaux étaient aussi en hausse (de 140 millions de dollars), ce qui est principalement imputable à l'augmentation des importations de navires de transport, alors que les importations de yachts et d'embarcations de plaisance fléchissaient.

Étant donné que les exportations ont reculé et que les importations ont augmenté, l'excédent commercial du Canada pour la catégorie autre matériel de transport a diminué de 881 millions de dollars en 2011, à 2,3 milliards de dollars.

Le commerce au niveau des provinces et des territoires

En 2011, le commerce des marchandises a progressé dans l'ensemble des provinces et territoires du Canada, tant du côté des exportations que des importations. L'**Alberta** est la province qui a enregistré la plus forte croissance de ses exportations, qui étaient en hausse de 14,1 milliards de dollars à 93,4 milliards de dollars, un gain de 17,8 p. 100. L'essentiel de cette augmentation provient des combustibles et huiles minéraux, plus précisément le pétrole brut, dont les exportations ont grimpé de 12,7 milliards de dollars. Le gain repose à parts égales sur les prix plus élevés et les plus grands volumes exportés. En contraste, les exportations de gaz de pétrole ont diminué de 1,9 milliard de dollars, ce qui est surtout imputable au fléchissement des prix. Des gains ont également été enregistrés dans les exportations de machines (854 millions de dollars), les graines de canola (678 millions de dollars) et les céréales (582 millions de dollars). Par ailleurs, les importations en Alberta ont progressé plus rapidement que les exportations, soit à un taux de 27,4 p. 100 (5,3 milliards de dollars) pour atteindre 24,5 milliards de dollars, le niveau le plus élevé jamais enregistré. Les hausses étaient assez généralisées, mais près de la moitié de celles-ci sont attribuables aux importations accrues de machines mécaniques (gain de 1,5 milliard de dollars) et de combustibles et huiles minéraux (hausse de 1,1 milliard de dollars). Les augmentations enregistrées dans la sous-catégorie des machines étaient principalement liées au matériel d'exploitation pétrolière : centrifugeuses, machines filtrantes, bulldozers et niveleuses, ainsi que pompes et valves. Les importations de combustibles minéraux étaient principalement constituées d'huile de

TABLEAU 5-2

Commerce des marchandises par province et territoire, 20111

(millions de dollars et pourcentage)	Export. en 2011 $	Crois. des export. %	Part des export. %	Import. en 2011 $	Crois. des import. %	Part des import. %
Ontario	181 510,0	7,7	40,5	254 971,0	8,4	57,2
Alberta	93 355,7	17,8	20,9	24 496,6	27,4	5,5
Québec	63 557,8	7,4	14,2	74 538,6	10,0	16,7
Colombie-Britannique	33 199,6	14,2	7,4	40 373,7	8,7	9,1
Saskatchewan	29 772,7	25,4	6,7	9 405,8	16,0	2,1
Nouveau-Brunswick	14 892,2	17,1	3,3	13 656,2	27,6	3,1
Terre-Neuve-et-Labrador	12 120,4	31,3	2,7	3 645,1	1,9	0,8
Manitoba	11 967,5	16,1	2,7	16 204,0	17,6	3,6
Nouvelle-Écosse	4 464,2	3,6	1,0	8 326,0	3,0	1,9
Territoires du Nord-Ouest	2 083,8	0,7	0,5	0,9	332,1	0,0
Île-du-Prince-Édouard	754,6	5,5	0,2	62,2	51,3	0,0
Territoire du Yukon	112,9	14,5	0,0	105,0	10,8	0,0
Nunavut	8,2	33,5	0,0	168,5	101,1	0,0
TOTAL	**447 800**	**12,2**	**100,0**	**445 954**	**10,5**	**100,0**

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

pétrole léger. Les autres biens qui ont contribué à l'expansion notable des importations de l'Alberta sont notamment les articles en fer et en acier (hausse de 510 millions de dollars), les machines électriques (gain de 471 millions de dollars) et les véhicules (progression de 308 millions de dollars).

L'**Ontario** vient tout juste après l'Alberta au chapitre de l'expansion des exportations avec un gain de 12,9 milliards de dollars (7,7 p. 100), à 181,5 milliards de dollars. Ensemble, ces deux provinces ont été à l'origine de 55,8 p. 100 de la croissance des exportations canadiennes. Les principaux facteurs qui expliquent les gains de l'Ontario sont les exportations de pierres et de métaux précieux, qui ont progressé de 5,2 milliards de dollars (principalement l'or et l'argent, les pièces de monnaie et les déchets et rebuts de métaux précieux). Les deux autres produits dont les exportations ont enregistré une hausse significative en 2011 sont le nickel, avec une augmentation de 1,5 milliard de dollars, et les véhicules automobiles – principalement les voitures de tourisme – qui ont progressé de 1,4 milliard de dollars. Les exportations de machines mécaniques, de produits chimiques inorganiques (uranium), de combustibles et huiles minéraux et de plastiques ont aussi fait des gains. La contraction de 551 millions de dollars des exportations d'aéronefs est la seule baisse significative observée dans les exportations ontariennes l'an dernier. Les importations ont progressé de 19,8 milliards de dollars (8,4 p. 100) en 2011, atteignant 255,0 milliards de dollars, soit bien au-delà de la moitié des importations totales du Canada. Les biens dont les importations ont connu la croissance la plus forte sont les combustibles et huiles minéraux (hausse de 4,9 milliards de dollars), les pierres et les métaux précieux (principalement l'or, avec un gain de 3,4 milliards de dollars), les véhicules automobiles (principalement les voitures de tourisme et les pièces, en progression de 2,3 milliards de dollars), les

machines électriques (hausse de 1,9 milliard de dollars) et les machines mécaniques (augmentation de 1,7 milliard de dollars).

La **Saskatchewan** est la troisième province en importance dans l'expansion des exportations canadiennes l'an dernier, avec un gain de 6,0 milliards de dollars (25,4 p. 100), à 29,8 milliards de dollars. Les combustibles et huiles minéraux ont progressé de 2,2 milliards de dollars, les engrais (potasse), de 1,5 milliard de dollars, et l'huile de canola, de 0,7 milliard de dollars, tandis que les céréales et les graines de canola ont contribué, dans chaque cas, 0,5 milliard de dollars à cette expansion. Les importations étaient en hausse de 1,4 milliard de dollars (16,0 p. 100), à 9,4 milliards de dollars. Les machines, le pétrole, les véhicules automobiles et les engrais autres que la potasse sont à l'origine de la plus grande partie de cette croissance.

Le **Québec** a vu ses exportations progresser de 4,4 milliards de dollars, soit 7,4 p. 100, s'appuyant sur des exportations accrues de minerais (787 millions de dollars, principalement les minerais de fers), d'aluminium (611 millions de dollars), de combustibles et huiles minéraux (558 millions de dollars) et de véhicules automobiles (500 millions de dollars). Cependant, les exportations de produits pharmaceutiques étaient en recul de 475 millions de dollars. Du côté des importations, les produits pharmaceutiques encaissaient une baisse (599 millions de dollars), mais l'augmentation marquée des importations de combustibles et huiles minéraux (2,1 milliards de dollars), accompagnée de hausses des importations de machines mécaniques et de métaux précieux, a poussé les importations totales à un niveau 10,0 p. 100 plus élevé (6,8 milliards de dollars) en 2011.

La **Colombie-Britannique** a inscrit une solide croissance de ses exportations, soit 14,2 p. 100 (4,1 milliards de dollars), dont près de 2,0 milliards de dollars est imputable à l'augmentation des exportations de charbon. Les exportations de bois, de pâte de bois et de minerais ont aussi contribué à cette expansion. Par ailleurs, les importations ont progressé de 3,2 milliards de dollars, stimulées par les machines (mécaniques et électriques), le pétrole non brut et les véhicules automobiles.

Des volumes en croissance et, notamment, les prix plus élevés du pétrole sont venus ajouter 1,9 milliard de dollars aux exportations de **Terre-Neuve-et-Labrador**, faisant ainsi un apport significatif à l'expansion des exportations de la province, qui ont atteint 2,9 milliards de dollars. Les minerais de fer sont à l'origine de la plus grande partie du reste. La hausse des prix pétroliers a aussi fait bondir les exportations de combustibles et huiles minéraux au **Nouveau-Brunswick**, avec un gain de 2,0 milliards de dollars (principalement dû à la vigueur des exportations de pétrole non brut); ce gain a fourni l'essentiel de la croissance des exportations de 2,2 milliards de dollars sur l'année.

En 2011, le **Manitoba** a fait son entrée sur le marché d'exportation du minerai de cuivre, ajoutant 601 millions de dollars aux exportations de la province. Une variété d'exportations de machines mécaniques, dont les machines agricole et les moteurs d'aéronefs, a fait une contribution supplémentaire de 245 millions de dollars à la croissance globale des exportations de 1,7 milliard de dollars. Les pneus sont demeurés le principal article exporté en **Nouvelle-Écosse**, gonflant de 67 millions de dollars la valeur des exportations de cette province l'an dernier. Les exportations accrues de poissons et de crustacés ont fait une contribution supplémentaire de 99 millions de dollars à la progression globale des exportations de la province, soit 155 millions de dollars. À l'**Île-du-Prince-Édouard**, une hausse de 35 millions des exportations de pommes de terre et de 29 millions de dollars des exportations de moteurs d'aéronefs ont compensé le déclin des exportations de légumes et de poissons et fait en sorte que la province enregistre une progression nette de 39 millions de dollars sur l'année. Des exportations de 1,0 million de dollars de matériel téléphonique ont contribué à la hausse de 2,1 millions de dollars des exportations du **Nunavut**, tandis

que des expéditions de minerais de zinc d'une valeur de 13 millions de dollars ont propulsé à la hausse les exportations du **Yukon**, avec un gain de 14,3 millions de dollars en 2011.

i Les données recueillies et présentées sur une base douanière mesurent la variation dans le stock de ressources matérielles découlant du mouvement physique des marchandises, dans le cas présent à destination ou au départ du Canada. Lorsque des biens sont importés au Canada ou exportés du Canada, des déclarations doivent être produites auprès de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), présentant des renseignements détaillés tel que la description et la valeur des biens, leur origine, ainsi que le port de dédouanement des produits de base et le mode de transport.

Afin d'obtenir des donnés sur la base de la balance des paiements (BP), les données douanières sont corrigées pour les rendre conformes aux concepts et définitions du Système des comptes nationaux du Canada, de manière à couvrir l'ensemble des transactions économiques entre des résidents et des non-résidents et qui constituent un commerce de marchandises.

Les principales différences sont les suivantes : sur la base de la BP, les transactions sont définies en termes de changement de propriété (aux fins de la BP, des échanges commerciaux peuvent survenir entièrement à l'intérieur ou à l'extérieur du Canada). Sur une base douanière, une transaction a lieu lorsqu'un bien franchit la frontière. Les autres différences importantes concernent le pays d'attribution des importations (aux fins de la BP, il s'agit du pays d'expédition; aux fins douanières, c'est le pays d'origine) et l'évaluation (notamment, aux fins de la BP, les frais de transports sont soustraits du commerce des marchandises et sont ajoutés aux services de transport). Les modifications apportées aux données douanières aux fins de la BP se font souvent à un niveau agrégé (tant pour les groupes de produits que pour les groupes de pays), ce qui permet difficilement de faire un lien direct entre les données douanières et celles de la balance des paiements, si cela est d'ailleurs possible.

Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement

L'année 2011 a été marquée par une activité accrue au chapitre de l'investissement direct à l'étranger, avec un accent particulier sur la restructuration et l'acquisition d'entreprises liées aux ressources partout dans le monde. Les pays développés ont enregistré un plus haut niveau d'activité d'investissement que les économies en développement et les économies émergentes. Mais une part relativement modeste de cet investissement est allée à de nouvelles activités productives. Les fusions et acquisitions transfrontières suscitées par les efforts de rationalisation et des occasions d'affaires qui sont apparues en raison des mouvements des taux de change et des valeurs ont accaparé la plus grande partie des flux d'investissement dans le monde, bien que l'investissement en installations nouvelles émanant des pays en développement soit demeuré robuste.

L'investissement étranger direct entrant au Canada a rebondi fortement en 2011, tant du côté des stocks que du côté des flux. Les flux entrant ont affiché la plus forte croissance, stimulés par un accroissement de l'investissement européen. La progression du stock d'investissement entrant a principalement touché le secteur manufacturier[1].

L'investissement direct du Canada à l'étranger était aussi en forte croissance, principalement dans le secteur des finances et des assurances et celui de l'extraction minière, pétrolière et gazière, deux domaines de prédilection de l'investissement canadien à l'étranger. En 2011, la croissance des flux a été concentrée aux États-Unis et dans l'Union européenne, alors que les flux d'investissements vers les autres pays de l'OCDE et le reste du monde ont fléchi.

Le solde net de l'investissement direct du Canada s'est amélioré en 2011, le stock d'investissement à l'étranger avançant plus rapidement que le stock d'investissement entrant, en partie sous l'effet de l'évolution du dollar canadien, dont la valeur s'est dépréciée au cours de l'année par rapport aux monnaies de la plupart des pays partenaires du Canada.

Flux mondiaux d'investissement étranger direct

Les entrées mondiales d'investissement étranger direct (IED) ont progressé de 17 p. 100 en 2011, malgré l'incertitude qui a plané sur l'économie mondiale, passant de 1 290 milliards de dollars É.-U. en 2010 à 1 509 milliards de dollars É.-U. en 2011[2]. Ce niveau est supérieur au niveau moyen d'avant la crise, soit 1 472 milliards de dollars É.-U. (pour la période 2005-2007), les entrées d'IED étant en hausse dans les économies développées, les économies en développement et les économies en transition.

1 Les flux d'investissement étranger direct (IED) représentent les mouvements annuels de capitaux qui franchissent les frontières nationales pour être investis dans des structures, du matériel et des organisations sur le marché intérieur d'un pays, mais non dans des actions. Le stock d'IED est la valeur cumulative de tous les investissements de ce genre détenus à l'étranger par les ressortissants d'un pays. En raison de l'évolution constante des valeurs et des différences dans les méthodes de collecte des données, la compilation des flux d'IED ne donne pas un tableau précis du stock d'IED.

2 Ces données ainsi que toutes les autres données, évaluations et prévisions concernant les flux mondiaux d'IED présentées dans ce chapitre proviennent de la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED). Le no 8 du *Global Investment Trends Monitor* renferme des données sur les entrées d'IED dans le monde, tandis que le no 9 présente une analyse des sorties globales d'IED.

TABLEAU 6-1

Flux mondiaux d'IED par région et pour certains pays (milliards $É.-U. et %)

	Entrées d'IED				Sorties d'IED			
	2010	2011[i]	Var. (%)	Part (%)	2010	2011[i]	Var. (%)	Part (%)
Monde	**1 289,7**	**1 508,6**	**17,0**	**100,0**	**1428,6**	**1664,2**	**16,5**	**100,0**
Économies développées	**635,6**	**753,2**	**18,5**	**49,9**	**984,5**	**1234,5**	**25,4**	**74,2**
Canada	23,4	40,8	74,4	2,7	38,6	45,5	18,0	2,7
Europe	346,8	425,7	22,8	28,2	525,1	664,4	26,5	39,9
Union européenne	314,1	414,4	31,9	27,5	450,5	575,9	27,8	34,6
Autriche	3,8	17,9	366,3	1,2	7,7	30,2	290,1	1,8
Belgique	72,0	41,1	-42,9	2,7	48,8	70,3	43,9	4,2
France	33,9	40,0	18,1	2,7	84,1	106,6	26,7	6,4
Allemagne	46,1	32,3	-30,0	2,1	104,9	50,5	-51,8	3,0
Irlande	26,3	53,0	101,3	3,5	17,8	-1,6	,,	-0,1
Italie	9,2	33,1	261,0	2,2	32,6	67,7	107,4	4,1
Luxembourg	20,3	27,2	33,8	1,8	15,1	11,7	-22,5	0,7
Pays-Bas	-13,5	-5,3	,,	,,	50,0	22,4	-55,2	1,3
Espagne	24,5	25,0	1,9	1,7	21,6	36,4	68,4	2,2
Suède	-1,2	22,0	,,	1,5	18,7	28,0	50,3	1,7
Royaume-Uni	51,8	77,1	49,0	5,1	31,0	103,0	232,3	6,2
États-Unis	228,2	210,7	-7,7	14,0	328,9	383,8	16,7	23,1
Japon	-1,3	-1,3	,,	,,	56,3	115,6	105,5	6,9
Économies en développement	**583,9**	**663,7**	**13,7**	**44,0**	**382,5**	**356,5**	**-6,8**	**21,4**
Afrique	54,7	54,4	-0,7	3,6	5,0	2,1	-58,2	0,1
Égypte	6,4	0,5	-92,2	0,0	1,2	0,6	-46,8	0,0
Afrique du Sud	1,2	4,5	269,2	0,3	-0,1	-0,5	,,	0,0
Amérique du Sud et Caraibes	160,8	216,4	34,6	14,3	112,2	79,4	-29,3	4,8
Brésil	48,4	65,5	35,3	4,3	11,5	-9,3	,,	-0,6
Colombie	6,8	14,4	113,4	1,0	6,5	8,3	27,5	0,5
Chili	15,1	17,6	16,4	1,2	8,7	7,3	-16,6	0,4
Mexique	19,6	17,9	-8,8	1,2	14,3	9,6	-32,8	0,6
Asie et Océanie	368,4	392,9	6,7	26,0	265,2	275,0	3,7	16,5
Chine	114,7	124,0	8,1	8,2	68,0	67,6	-0,6	4,1
Hong Kong	68,9	78,4	13,8	5,2	95,4	81,6	-14,4	4,9
Inde	24,6	34,0	37,9	2,3	14,6	14,8	0,9	0,9
Indonésie	13,3	19,7	48,2	1,3	2,7	7,7	189,8	0,5
Malaisie	9,1	11,6	27,6	0,8	13,3	14,8	10,8	0,9
Singapour	38,6	41,0	6,1	2,7	21,2	25,3	19,0	1,5
Thaïlande	5,8	7,7	33,1	0,5	5,1	10,8	110,8	0,6
Turquie	9,1	13,2	45,1	0,9	1,5	2,5	68,3	0,2
Pays émergents d'Europe et CEI	**70,2**	**91,7**	**30,6**	**6,1**	**61,6**	**73,1**	**18,7**	**4,4**
Russie	41,2	50,8	23,4	3,4	52,5	67,3	28,1	4,0

Sources : CNUCED, Statistique Canada

i Estimations préliminaires de la CNUCED

Les entrées d'IED dans les économies en développement et les économies en transition ont atteint un nouveau sommet en 2011, soit 755 milliards de dollars, dont près de 73 p. 100 a pris la forme d'un investissement en installations nouvelles. Les entrées d'IED dans les pays développés on crû plus rapidement que l'investissement dans les pays en développement et les pays émergents. Avec une augmentation de 18,5 p. 100, représentant 117,6 milliards de dollars É.-U., les entrées d'IED dans les pays développés ont grimpé à 753,2 milliards de dollars É.-U. en 2011. L'investissement en installations nouvelles a accaparé un peu plus de 30 p. 100 du total, tandis que le solde net des fusions et acquisitions (F et A) transfrontières a représenté un peu plus de la moitié du total. Fait à noter, les gains réinvestis ont constitué la principale source de financement des entrées d'IED dans les pays développés, déplaçant les flux de capitaux propres; les prêts intersociétés étaient aussi en hausse.

Les entrées d'IED sont demeurées relativement stables durant la plus grande partie de l'année, avec une légère tendance à la hausse, mais ils ont ralenti au quatrième trimestre devant l'incertitude accrue suscitée par la résurgence de la crise dans la zone euro. La hausse considérable de l'activité de F et A, notamment dans les économies développées et les économies en transition, met en relief la restructuration continue des entreprises, particulièrement en Europe. Ces F et A ont pris la forme de transactions d'envergure touchant principalement les industries d'extraction et l'industrie pharmaceutique. L'incertitude parmi les investisseurs et les préoccupations quant à l'avenir de l'économie de la zone euro ont limité le nombre de projets d'investissement en installations nouvelles, dont la valeur totale a reculé pour une troisième année consécutive.

Les fortes entrées d'IED dans les pays développés, mettant fin à un recul de trois ans, ont été dominées par l'**Europe**. L'IED dans cette région a augmenté de 22,8 p. 100 pour atteindre 425,7 milliards de dollars É.-U., effaçant du coup la plus grande partie de la baisse survenue en 2010. Les entrées d'IED en Allemagne ont fléchi de 30 p. 100, mais il y a eu par contre des hausses considérables des entrées d'IED en Irlande (gain de 26,7 milliards de dollars É.-U., à 53,0 milliards de dollars É.-U.), au Royaume-Uni (hausse de 25,3 milliards de dollars É.-U. à 77,1 milliards de dollars É.-U.), en Italie (progression de 23,9 milliards de dollars É.-U., à 33,1 milliards de dollars É.-U.) et en Suède (avance de 23,2 milliards de dollars É.-U., à 22,0 milliards de dollars É.-U.). Manifestement, ces augmentations ne sont pas le signe d'une effervescence dans ces économies, mais étaient surtout motivées par des initiatives de restructuration, de stabilisation et d'abaissement des coûts dans les entreprises. À titre d'exemple, la croissance des flux d'IED entrant en Irlande est entièrement attribuable à des opérations de rééquilibrage des capitaux propres et des titres de créance dans le secteur financier. Parmi les autres facteurs importants à l'origine des F et A transfrontières qui expliquent les entrées d'IED en Europe l'an dernier, il y a la vente d'éléments d'actifs non essentiels et certaines transactions opportunes rendues possibles par les mouvements dans la valeur des monnaies et le prix des actions.

Après la poussée observée en 2010, les entrées d'investissement aux **États-Unis** ont ralenti pour terminer l'année en recul de 7,7 p. 100 par rapport à l'année précédente. Les entrées d'IED au **Japon** ont été presque nulles, montrant un léger désinvestissement de 1,3 milliard de dollars É.-U., le même niveau qu'en 2010.

En 2011, l'IED a progressé plus lentement dans les économies en développement que dans les deux autres grandes régions, soit à un taux de 13,7 p. 100. En 2010, le principal moteur au sein de ce groupe était l'**Asie**, mais la situation a changé en 2011 : l'Asie n'a enregistré qu'une croissance de 6,7 p. 100 de ses entrées d'IED. La progression de l'IED en Asie a notamment été freinée par la baisse de 13,4 p. 100 des entrées d'IED en Asie de l'Ouest. La Turquie a fait exception, affichant une augmentation de 45,1 p. 100 de ses entrées d'IED. Si l'on exclut l'Asie de l'Ouest, le taux de croissance des entrées d'IED en Asie a atteint 11,4 p. 100. L'expansion de l'IED a été la plus

rapide au sein de l'Association des nations de l'Asie du Sud-est (ANASE), stimulée par les gains importants de l'Indonésie (48,2 p. 100), de la Malaisie (27,6 p. 100) et de la Thaïlande (33,1 p. 100). Les entrées d'IED en Asie du Sud ont progressé du tiers, l'Inde affichant un taux de croissance de 37,9 p. 100. En dépit d'un ralentissement au dernier trimestre de 2011, les flux d'investissement entrant en Chine ont progressé de 8,1 p. 100 sur l'année, principalement sous la forme d'investissements dans les services non financiers.

Les flux d'IED en **Amérique latine** et dans les **Caraïbes** ont dominé la progression au sein du groupe des économies en développement et des économies en transition, avec un taux de croissance de 34,6 p. 100, qui représente une augmentation des entrées d'IED dans cette région de 160,8 milliards de dollars É.-U., à 216,4 milliards de dollars É.-U. Cela, en dépit d'un recul de 31,3 p. 100 de l'activité de F et A transfrontières dans la région. Les ressources naturelles et les marchés intérieurs en expansion ont continué d'exercer un attrait important sur les investisseurs en 2011. L'investissement en Colombie a progressé de 113,4 p. 100, à 14,4 milliards de dollars É.-U., tandis que les entrées d'IED au Brésil grimpaient de 35,3 p. 100, à 65,5 milliards de dollars É.-U. Un flux d'investissement significatif a aussi profité aux centres financiers extraterritoriaux de la région en raison de l'incertitude qui prévalait dans le monde. Par ailleurs, les flux d'IED au Mexique ont fléchi de 8,8 p. 100, à 17,9 milliards de dollars É.-U.

Les flux d'IED en **Afrique** ont légèrement diminué en 2011, perdant 0,7 p. 100 et terminant l'année à 54,4 milliards de dollars É.-U. Le déclin prolongé des entrées d'IED dans cette région, qui montre une tendance baissière depuis 2009, a été alimenté par les troubles politiques en Afrique du Nord, alors que l'IED en Égypte a dégringolé de 6,4 milliards de dollars É.-U., à 0,5 milliard de dollars É.U. D'autres pays du Maghreb ont également vu leurs entrées d'investissement chuter fortement. En 2011, les flux d'investissement ont par contre repris de façon vigoureuse en Afrique de l'Ouest et en Afrique du Sud, mais ils ont fléchi en Afrique centrale et en Afrique de l'Est. L'investissement en Afrique du Sud a augmenté de 1,2 milliard de dollars É.-U., à 4,5 milliards de dollars É.-U.; ces hausses n'ont toutefois pas réussi à compenser le recul général.

Les économies en transition (les **pays émergents d'Europe** et du **CEI**) ont très bien fait l'an dernier avec une augmentation de 30,6 p. 100 des entrées d'IED, portant le total de 70,2 milliards de dollars É.-U. en 2010 à 91,7 milliards de dollars É.-U. en 2011. Cette croissance a permis d'effacer la plus grande partie du recul de l'investissement enregistré en 2009. L'augmentation a été dominée par la Russie, à l'origine de plus de la moitié des flux d'investissement entrant dans la région. Les entrées d'IED en Russie ont progressé de 23,4 p. 100, à 50,8 milliards de dollars É.-U., ce qui est principalement attribuable à certaines transactions transfrontières d'envergure dans le secteur de l'énergie. L'expansion des marchés locaux de la consommation et de nombreuses nouvelles privatisations ont aussi attiré les investisseurs.

Si l'on déplace l'analyse des destinataires de l'IED vers les sources d'IED, les estimations préliminaires les plus récentes de la CNUCED révèlent que les sorties globales d'IED étaient en hausse de 16,5 p. 100 en 2011, passant de 1 428,6 milliards de dollars É.-U. à 1 664,2 milliards de dollars É.-U. Cette progression a porté les sorties d'IED à un niveau supérieur à celui d'avant la récession, bien qu'il demeure toujours 25 p. 100 sous le sommet atteint en 2007[3].

Selon la CNUCED, l'expansion des sorties d'IED en 2011 est principalement attribuable aux acquisitions transfrontières et aux montants plus élevés d'encaisse conservés par les filiales étrangères, plutôt qu'à

3 Les entrées globales peuvent diverger des sorties globales pour diverses raisons, y compris l'utilisation de méthodes différentes de collecte de données dans les pays hôtes et les pays d'origine, les différences dans la couverture des données sur les flux d'IED (p. ex. le traitement des bénéfices réinvestis) et l'utilisation de périodes différentes pour la saisie des transactions d'IED. En outre, le fait que les sorties dépassent les entrées incite à penser qu'une partie des flux enregistrés comme des sorties dans les pays d'origine pourraient ne pas être nécessairement enregistrés comme entrées d'IED dans les pays hôtes. CNUCED, *Global Investment Trends Monitor*, n° 6, 27 avril 2011.

l'investissement direct dans de nouveaux projets, comme des investissements dans de nouvelles installations ou l'expansion de filiales étrangères existantes. Par conséquent, la progression des sorties d'IED ne s'est pas traduite par une expansion correspondante de la capacité de production dans le monde. De nombreuses entreprises multinationales (EM) établies dans les pays développés ont fait des investissements stratégiques ou opportuns par le biais de F et A transfrontières dans d'autres pays développés, profitant des mouvements dans la valeur des devises, les niveaux de risque et d'autres variables dans le climat d'incertitude économique qui a marqué l'année 2011.

Les sorties d'IED des pays développés ont augmenté de 25,4 p. 100 en 2011, passant de 984,5 milliards de dollars à 1 234,5 milliards de dollars É.-U., leur part des flux mondiaux d'investissement grimpant à près des trois quarts du total. Toutes les grandes régions ont contribué à cette expansion. Les sorties d'**Europe** ont progressé de 26,5 p. 100 pour atteindre 664,4 milliards de dollars É.-U. Le Royaume-Uni venait en tête avec des sorties d'IED en hausse de 72,0 milliards de dollars É.-U., ce qui est plus du triple de leur niveau antérieur. Les sorties d'IED d'Italie ont plus que doublé pour atteindre 67,7 milliards de dollars É.-U. La France, la Belgique et l'Autriche ont toutes vu leurs sorties d'IED augmenter de plus de 20 milliards de dollars É.-U. par rapport à l'année précédente. Les banques espagnoles ont poursuivi une stratégie d'investissement sortant active, faisant grimper les sorties d'IED du pays de 14,8 milliards de dollars É.-U. (68,4 p. 100), à 36,4 milliards de dollars É.-U. L'Allemagne – le chef de file européen en matière d'investissements étranger l'an dernier – a réduit ses activités d'IED sortant de 51,8 p. 100, à 50,5 milliards de dollars É.-U. Les Pays-Bas et l'Irlande ont aussi enregistré une baisse de leurs sorties d'IED, le second désinvestissant à hauteur de 1,6 milliard de dollars É.-U. en 2011, tandis que les sorties du premier baissaient de 55,2 p. 100, pour terminer l'année à 22,4 milliards de dollars É.-U. Les restructurations d'entreprise expliquent la plus grande partie des activités de F et A transfrontières des EM européennes.

L'IED sortant des **États-Unis** a progressé de 16,7 p. 100 en 2011 pour atteindre 383,8 milliards de dollars É.-U., ce qui est largement au-dessus de la moyenne d'avant la crise financière et tout près du sommet enregistré en 2007. La plus grande partie de ces flux (85 p. 100) a pris la forme de bénéfices réinvestis par les filiales étrangères d'entreprises américaines, les capitaux propres représentant le reste du total. Si l'on remonte à 2004 et 2007, l'IED américain était réparti à parts à peu près égales entre les capitaux propres et les bénéfices réinvestis. Le fait de conserver des fonds dans les filiales à l'étranger permet aux entreprises américaines d'investir à l'étranger tout en réduisant leurs obligations fiscales au pays. Les sorties d'IED du **Japon** ont plus que doublé, atteignant 115,6 milliards de dollars É.-U., stimulées par la force renouvelée du yen japonais.

La croissance de l'IED sortant dans les économies en développement observée au cours des dernières années s'est interrompue en 2011. L'IED total a fléchi, passant de 382,5 milliards de dollars É.U. en 2010, à 356,5 milliards de dollars É.-U. en 2011 (recul de 6,8 p. 100). Comme dans le cas des entrées d'IED, les sorties d'IED de l'Amérique latine et des Caraïbes ont été le principal facteur influençant les flux sortant totaux des économies en développement, assombrissant la performance globale avec un recul substantiel de 29,3 p. 100. Cette baise fait ressortir la grande volatilité des flux d'investissement de la région au cours de la période récente : la baisse de 39 p. 100 observée en 2009 avait été suivie d'un rebond spectaculaire de 82 p. 100 en 2010. Cette volatilité s'explique en partie par l'importance des centres financiers extraterritoriaux établis dans la région au chapitre de l'investissement – ces derniers sont responsables des quatre cinquièmes de toutes les sorties d'IED en 2011. Cependant, ce sont les plus grands pays de la région qui ont contribué le plus au déclin général survenu l'an dernier. L'IED du Brésil a fléchi de 20,8 milliards

de dollars É.-U., produisant un solde négatif de 9,3 milliards de dollars É.U., alors que les filiales étrangères d'entreprises brésiliennes ont procédé à des remboursements massifs des prêts obtenus de leurs sociétés mères afin de profiter des taux d'intérêts élevés qui ont cours au Brésil. L'IED du Mexique a chuté de près du tiers, à 9,6 milliards de dollars É.-U., tandis que celui du Chili diminuait de 16,6 p. 100, à 7,3 milliards de dollars É.-U. La Colombie a vu ses sorties d'IED progresser de 27,5 p. 100, à 8,3 milliards de dollars É.-U. pour 2011.

En **Asie**, l'investissement sortant a progressé à un taux modeste de 3,7 p. 100 en 2011 : les sorties totales d'IED étaient en hausse de 9,8 milliards de dollars É.-U., pour s'établir à 275,0 milliards de dollars É.-U. L'Asie de l'Ouest a dominé le tableau avec une croissance de 41,1 p. 100 de l'IED sortant (5,3 milliards de dollars É.-U.) atteignant 18,1 milliards de dollars É.-U. L'essentiel de l'augmentation provient d'un petit nombre de pays pétroliers de la région, comme le Koweït, Bahreïn, le Qatar et les Émirats Arabes Unis, dont les ressources financières étaient à nouveau en expansion à la faveur de la progression des prix pétroliers. Par ailleurs, les sorties d'IED de la Turquie ont avancé de $1,0 milliard de dollars É.-U., tandis que celles de l'Arabie Saoudite reculaient de 0,4 milliard de dollars É.-U.

En Asie du Sud-Est, l'investissement sortant a progressé au rythme élevé de 36,2 p. 100. Les flux d'IED sortant d'Indonésie ont presque triplé, augmentant de 5,0 milliards de dollars É.-U., tandis que ceux de la Thaïlande ont plus que doublé, avançant de 5,7 milliards de dollars É.-U. Les sorties d'IED à Singapour étaient en hausse de 19,0 p. 100 pour atteindre 25,3 milliards de dollars É.-U. L'IED sortant de l'Asie de l'Est a fléchi de 5,9 p. 100, tandis que les flux d'IED sortant de la Chine sont demeurés constants. Par contre, à Hong Kong, il y a eu recul de 14,4 p. 100, à 81,6 milliards de dollars É.-U. Les sorties d'IED de l'Inde ont avancé modestement (0,9 p. 100) en 2011. L'investissement dans des installations nouvelles par des EM asiatiques est demeuré à un niveau similaire à celui de 2010, marqué par une activité continue dans les pays développés tels que l'Allemagne alors que les activités de F et A transfrontières étaient en repli.

Les sorties d'IED d'**Afrique**, qui n'ont atteint que 5,0 milliards de dollars É.-U. en 2010, ont subi une contraction sévère en 2011, à 2,1 milliards de dollars É.-U. (baisse de 58,2 p. 100). L'agitation en Afrique du Nord a réduit les sorties d'IED en provenance d'investisseurs régionaux importants comme l'Égypte et la Libye. Les flux d'IED en Afrique du Sud ont connu un autre épisode de désinvestissement, passant d'un solde négatif de 0,1 milliard de dollars É.-U. en 2010 à un solde négatif de 0,5 milliard de dollars É.-U. en 2011.

Les économies en transition ont vu leurs sorties d'IED s'accroître de 18,7 p. 100 en 2011, portant le total de 61,6 milliards de dollars É.-U. à quelque 73,1 milliards de dollars É.-U., ce qui constitue un sommet. L'activité au cours de l'année a été centrée sur l'investissement par des entreprises russes, principalement dans le secteur des ressources, mais aussi dans le secteur bancaire et celui de la technologie. L'IED russe a progressé de 28,1 p. 100, passant de 52,5 milliards de dollars É.-U. à 67,3 milliards de dollars É.-U., pendant que le reste de la région battait en retraite de plus d'un tiers, à 5,8 milliards de dollars É.-U.

Selon la CNUCED, les perspectives de l'IED pour 2012 étaient prudentes, alors que le ralentissement économique et l'incertitude qui persistent en Europe ont rendu les investisseurs prudents. Les annonces de F et A transfrontières ont fortement chuté au début de 2012 et les investissements en installations nouvelles demeuraient léthargiques. Néanmoins, les perspectives laissent entrevoir une augmentation à moyen terme dans l'hypothèse positive que la crise qui sévit dans la zone euro soit résolue.

La performance du Canada au chapitre de l'investissement direct

L'investissement entrant

Entrées

Après d'importantes baisses des entrées d'IED au Canada en 2008 et 2009, suivies d'une faible croissance en 2010, il y a eu une solide remontée en 2011. Les flux d'IED entrant ont augmenté de plus des deux tiers (16,2 milliards de dollars), passant de 24,1 milliards de dollars en 2010 à 40,3 milliards de dollars en 2011 (tableau 6-2). Mais même si cela constitue une amélioration, le niveau de l'IED entrant n'atteint toujours qu'environ le tiers du niveau record de 123,1 milliards de dollars enregistré en 2007. L'essentiel de la croissance cette année provient d'une hausse des ventes nettes d'intérêts canadiens à des non résidents, qui ont progressé de plus de 10 milliards de dollars (les ventes brutes ont grimpé de près de 15 milliards de dollars, tandis que les rachats des mains de non résidents augmentaient de quelque 5 milliards de dollars). Les entrées à long terme provenant d'entreprises étrangères et destinées à leurs filiales canadiennes ont diminué par rapport à 2010 et n'ont représenté qu'environ la moitié des entrées totales. Les sorties d'IED à long terme ont aussi augmenté. Elles ont toutefois été atténuées par le renversement des flux nets d'IED à court terme, passés d'un niveau négatif de 9,3 milliards de dollars à un niveau positif de 2,3 milliards de dollars, et par l'augmentation des bénéfices réinvestis conservés dans les filiales étrangères.

Plus des trois quarts de l'augmentation des entrées d'IED au Canada en 2011 provenaient de l'Union européenne. Les flux en provenance de l'EU au Canada sont ainsi passés de 1,5 milliard de dollars à 13,9 milliards de dollars, un gain de 12,4 milliards de dollars. Les deux tiers de cette hausse représentent le changement dans la position des investisseurs du Royaume-Uni, qui est passée d'un désinvestissement de 2,0 milliards de dollars en 2010 à un investissement de 6,5 milliards de dollars en 2011, l'autre tiers (3,9 milliards de dollars) provenant d'autres pays de l'UE. Les flux d'investissement en provenance des États-Unis ont progressé de 10,0 p. 100 sur l'année et représentaient un peu moins de la moitié du total. Le point saillant de l'activité américaine a été l'acquisition de Consolidated Thompson Iron Mines Ltd. par la société Cliffs Natural Resources Inc. pour un montant de 4,4 milliards de dollars É.U. L'investissement en provenance du Japon a reculé de 1,8 milliard de dollars en 2010, à tout juste 0,2 milliard de dollars en 2011, mais ce mouvement a été compensé par l'interruption du désinvestissement des autres pays de l'OCDE, dont les entrées d'IED sont passées d'un solde négatif de 3,1 milliards de dollars en 2010 à un solde positif de 0,4 milliard de dollars en 2011. L'investissement en provenance du reste du monde (RdM) est demeuré stable à 6,7 milliards de dollars.

Par secteur, 54 p. 100 des entrées d'IED ont pris la direction du secteur de l'énergie et de celui des minéraux métalliques, suivis des secteurs des machines et du matériel de transport (11 p. 100), des finances et des assurances (4 p. 100), des services et de la vente au détail (4 p. 100) et du bois et du papier (1 p. 100). Le reste, soit 26 p. 100, est allé à d'autres industries.

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

Source	2010 ($)	2011 ($)	Var. ($)	Crois. (%)
Monde	24 119	40 345	16 226	67,3
É.-U.	17 312	19 047	1 735	10,0
UE	1 475	13 921	12 446	843,8
Japon	1 781	221	-1 560	-87,6
Autres pays de l'OCDE	-3 128	446	3 574	-114,3
RdM	6 679	6 710	31	0,5

Source : Statistique Canada

TABLEAU 6-3
Stock d'investissement étranger direct au Canada par pays et par région (millions de $ et %)

	2010 ($)	2011 ($)	Variation ($)	Croissance (%)
Ensemble des pays	**585 107**	**607 497**	**22 390**	**3,8**
Amérique du Nord	**323 898**	**331 902**	**8 004**	**2,5**
Bahamas	214	214	0	0,0
Barbade	816	889	73	8,9
Bermudes	2 075	2 096	21	1,0
Mexique	191	216	25	13,1
États-Unis	318 412	326 055	7 643	2,4
Amérique du Sud et Amérique centrale	**17 421**	**18 785**	**1 364**	**7,8**
Brésil	17 261	18 626	1 365	7,9
Europe	**174 210**	**184 211**	**10 001**	**5,7**
Belgique	3 561	4 017	456	12,8
Finlande	1 224	1 255	31	2,5
France	17 315	15 319	-1 996	-11,5
Allemagne	7 951	9 190	1 239	15,6
Irlande	2 079	2 023	-56	-2,7
Italie	1 205	1 660	455	37,8
Luxembourg	20 876	25 260	4 384	21,0
Pays-Bas	53 596	56 282	2 686	5,0
Suède	2 400	3 054	654	27,3
Suisse	19 205	19 971	766	4,0
Royaume-Uni	36 213	38 943	2 730	7,5
Afrique	**2 864**	**3 290**	**426**	**14,9**
Afrique du Sud	x	1 519	,,	,,
Asie/Océanie	**66 714**	**69 310**	**2 596**	**3,9**
Australie	5 787	5 617	-170	-2,9
Inde	4 364	4 396	32	0,7
Japon	12 567	12 789	222	1,8
Chine	11 701	10 905	-796	-6,8
Corée du Sud	5 075	6 078	1 003	19,8

Données : Statistique Canada

Stock d'IED entrant

En 2011, le stock d'investissement étranger au Canada a progressé en tandem avec les entrées d'IED, atteignant 607,5 milliards de dollars. Cela représente une augmentation de 3,8 p. 100 (22,4 milliards de dollars) par rapport au niveau de 2010, soit 585,1 milliards de dollars. Près de la moitié de la hausse provient des nouveaux investissements détenus par des Européens, en hausse de 5,7 p. 100 (10,0 milliards de dollars), à 184,2 milliards de dollars. Les États-Unis représentent la plus grande partie du reste de la croissance; le stock d'IED provenant de ce pays a augmenté de 7,6 milliards de dollars (2,4 p. 100) pour atteindre 326,1 milliards de dollars, ce qui est plus de la moitié du total.

TABLEAU 6-4

Stock d'investissement étranger direct au Canada par grands secteurs ($ millions et %)

	2010 ($)	2011 ($)	Variation ($)	Croissance (%)
Total, ensemble des industries	**585 107**	**607 497**	**22 390**	**3,8**
Agriculture, forêt, pêche et chasse	1 253	1 289	36	2,9
Mines et extraction pétrolière et gazière	112 021	115 929	3 908	3,5
Services publics	5 380	5 330	-50	-0,9
Construction	3 359	3 384	25	0,7
Fabrication	177 391	192 707	15 316	8,6
Commerce de gros	37 911	37 641	-270	-0,7
Commerce de détail	18 536	19 222	686	3,7
Transport et entreposage	3 980	3 563	-417	-10,5
Information et industries culturelles	8 673	8 755	82	0,9
Finances et assurance	77 782	78 478	696	0,9
Immobilier, location et location-bail	5 009	5 678	669	13,4
Services professionnels, scientifiques et techniques	12 238	14 096	1 858	15,2
Gestion de sociétés et d'entreprises	110 427	109 743	-684	-0,6
Services d'hébergement et d'alimentation	4 221	4 254	33	0,8
Autres industries	6 925	7 429	504	7,3
Technologies de l'information et des communications	19 793	19 942	149	0,8

Données : Statistique Canada

Le stock d'IED de l'**Amérique du Nord** au Canada a progressé de 8,0 milliards de dollars, la plus grande partie venant des États-Unis. L'investissement en provenance des Bahamas, de la Barbade et des Bermudes n'a pas changé sensiblement durant l'année, demeurant à 0,5 p. 100 de l'IED total au Canada. L'IED du Mexique a progressé de 13,1 p. 100 sur l'année pour atteindre 216 millions de dollars.

La progression de l'IED provenant d'**Europe** au Canada a été dominée par le Luxembourg, dont le stock s'est accru de 4,4 milliards de dollars (21,0 p. 100) pour atteindre 25,3 milliards de dollars. Le Royaume-Uni et les Pays-Bas ont fourni le reste de l'augmentation, gonflant leur stock d'IED de 2,7 milliards de dollars chacun. Les Pays-Bas sont le plus important investisseur européen au Canada, contrôlant 56,3 milliards de dollars d'actifs, tandis que le Royaume-Uni arrive au second rang avec un portefeuille de 38,9 milliards de dollars. La Suisse, qui vient en quatrième place, détient quelque 20,0 milliards de dollars d'IED au Canada, sur la lancée d'une expansion de 4,0 p. 100 en 2011. L'IED détenu par des intérêts allemands a progressé de 15,6 p. 100 (1,2 milliard de dollars), à 9,2 milliards de dollars, tandis que la France était le seul investisseur européen important à voir son stock d'IED au Canada fléchir (de 11,5 p. 100, soit 2,0 milliards de dollars).

En **Amérique du Sud** et en **Amérique centrale**, c'est le Brésil qui détenait le stock d'IED le plus important au Canada, soit plus de 99 p. 100 de l'investissement de cette région au Canada en 2011. L'investissement total du Brésil a progressé de 7,9 p. 100 (1,4 milliard de dollars) pour atteindre 18,6 milliards de dollars.

Le stock d'investissement en provenance d'**Asie** et d'**Océanie** a augmenté de 3,9 p. 100 (2,6 milliards de dollars) pour

s'établir à 69,3 milliards de dollars en 2011. Une bonne partie de l'augmentation provient de la Corée du Sud, dont le stock a progressé de 19,8 p. 100 (1,0 milliard de dollars), compensant la diminution de l'investissement détenu par la Chine (recul de 6,8 p. 100, soit 0,8 milliard de dollars). Une modeste augmentation de l'investissement japonais (0,2 milliard de dollars) a fait contrepoids à un léger déclin de l'investissement détenu par des intérêts australiens (recul de 0,2 milliard de dollars). Enfin, l'investissement provenant d'**Afrique** a progressé de 14,9 p. 100 (hausse de $0,4 milliard de dollars), à 3,3 milliards de dollars, en 2011.

Plus des deux tiers (15,3 milliards de dollars) de l'augmentation de 22,4 milliards de dollars du stock d'IED au Canada en 2011 sont allés au secteur manufacturier – une progression de 8,6 p. 100 qui a plus que compensé le recul survenu en 2010. Les stocks d'IED dans le secteur manufacturier ont atteint 192,7 milliards de dollars en 2011, représentant 31,7 p. 100 du stock total d'IED au Canada. L'autre secteur où les investisseurs étrangers ont des intérêts importants est celui de l'extraction minière, pétrolière et gazière, où le stock d'IED a progressé de 3,9 milliards de dollars (3,5 p. 100) pour atteindre 115,9 milliards de dollars. Les investissements détenus dans les autres secteurs de biens sont demeurés stables en 2011.

Les services professionnels, scientifiques et techniques ont inscrit l'augmentation la plus importante du stock d'IED parmi les secteurs de services, soit 1,9 milliard de dollars (15,2 p. 100), à 14,1 milliards de dollars. Il y a eu aussi une expansion dans le secteur du commerce de détail (0,7 milliard de dollars), celui des finances et des assurances (0,7 milliard de dollars) et celui de l'immobilier, de la location et de la location-bail (0,7 milliard de dollars). Mais il y a eu diminution du stock d'IED dans les secteurs de la gestion de sociétés et d'entreprises (0,7 milliard de dollars), du transport et de l'entreposage (0,4 milliard de dollars) et du commerce de gros (0,3 milliard de dollars).

TABLEAU 6-5

Sorties d'IED du Canada par région (millions $ et %)

Destination	2010 ($)	2011 ($)	Var. ($)	Crois. (%)
Monde	39 749	45 215	5 466	13,8
É.-U.	13 163	23 584	10 421	79,2
UE	-6 101	4 868	10 969	-
Japon	6	268	262	4 366,7
Autres pays de l'OCDE	11 738	2 273	-9 465	-80,6
RDM	20 943	14 222	-6 721	-32,1

Source : Statistique Canada

L'investissement sortant

Sorties

Les sorties d'investissement direct au Canada ont progressé de 13,8 p. 100 en 2011 (5,5 milliards de dollars) – interrompant les baisses survenues au cours des deux années précédentes – pour atteindre 45,2 milliards de dollars. Les hausses importantes des flux d'investissement vers l'Union européenne et les États-Unis expliquent ces mouvements. Les sorties vers l'UE ont progressé de 11,0 milliards de dollars, ce qui a permis de transformer un désinvestissement de 6,1 milliards de dollars en 2010 en un investissement net positif de 4,9 milliards de dollars en 2011. Bien que les flux d'investissement vers le Royaume-Uni soient tombés à près de zéro – passant de 3,1 milliards de dollars à un solde négatif de 0,2 milliard de dollars – les flux d'investissement plus élevés vers d'autres pays de l'UE ont plus que compensé ce mouvement.

Les hausses d'investissement aux États-Unis ont atteint 10,4 milliards de dollars (79,2 p. 100), les sorties d'IED totalisant 23,6 milliards de dollars. Deux transactions importantes dans le secteur financier ont contribué à cette augmentation : l'achat de Chrysler Financial Corp. par la Banque Toronto Dominion pour un montant de 6,3 milliards de dollars É.-U., et celui de Marshall and Ilsley Corp. par la Banque de Montréal d'une valeur de 4,1 milliards de dollars É.-U.

Les flux d'investissement vers les autres économies de l'OCDE ont diminué de façon significative en 2011, reculant de 9,5 milliards

TABLEAU 6-6

Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par pays et par région (millions $ et %)

	2010 ($)	2011 ($)	Variation ($)	Crois. (%)
Ensemble des pays	**639 911**	**684 496**	**44 585**	**7,0**
Amérique du Nord	**363 711**	**395 648**	**31 937**	**8,8**
Barbade	49 354	53 297	3 943	8,0
Bermudes	11 234	13 231	1 997	17,8
Îles vierges britanniques	3 494	3 718	224	6,4
Îles Caïman	23 992	25 803	1 811	7,5
Mexique	4 905	4 237	-668	-13,6
États-Unis	253 417	276 145	22 728	9,0
Amérique du Sud et Amérique centrale	**36 253**	**37 849**	**1 596**	**4,4**
Argentine	2 742	2 745	3	0,1
Brésil	10 374	9 793	-581	-5,6
Chili	12 038	12 137	99	0,8
Colombie	906	1 685	779	86,0
Pérou	6 793	7 682	889	13,1
Venezuela	960	687	-273	-28,4
Europe	**176 826**	**181 885**	**5 059**	**2,9**
Belgique	1 390	2 747	1 357	97,6
Chypre	3 277	3 398	121	3,7
France	4 591	4 963	372	8,1
Allemagne	8 489	9 242	753	8,9
Hongrie	12 912	11 799	-1 113	-8,6
Irlande	22 620	23 473	853	3,8
Italie	434	523	89	20,5
Luxembourg	13 500	13 793	293	2,2
Pays-Bas	10 146	9 915	-231	-2,3
Férération de Russie	588	538	-50	-8,5
Suisse	4 570	5 938	1 368	29,9
Royaume-Uni	82 806	83 322	516	0,6
Afrique	**4 228**	**3 054**	**-1 174**	**-27,8**
Afrique du Sud	2 239	1 438	-801	-35,8
Asia/Océanie	**58 889**	**66 065**	**7 176**	**12,2**
Australie	22 013	25 316	3 303	15,0
République populaire de Chine	4 073	4 463	390	9,6
Hong Kong	7 050	8 143	1 093	15,5
Inde	676	587	-89	-13,2
Indonésie	3 181	3 651	470	14,8
Japon	7 573	8 431	858	11,3
Kazakhstan	3 461	4 198	737	21,3
Mongolie	1 280	1 331	51	4,0
Singapour	2 263	2 205	-58	-2,6
Corée du Sud	373	365	-8	-2,1

Source : Statistique Canada

de dollars. De même, les flux d'investissement vers les pays du RdM étaient en baisse de 6,7 milliards de dollars. Les flux d'investissement au Japon sont demeurés inchangés à 0,3 milliard de dollars en 2011.

Un examen plus détaillé des sorties d'investissement du Canada révèle que les acquisitions d'intérêts directs à l'étranger ont diminué de 4,5 milliards de dollars, tandis que les ventes d'intérêts canadiens à l'étranger à des non-résidents ont soustrait une autre tranche de 5,9 milliards de dollars des sorties totales d'IED. Même les sorties à long terme vers des filiales d'entreprises canadiennes à l'étranger ont reculé de 8,5 milliards de dollars. Faisant contrepoids à ces tendances, il y a eu une forte progression des entrées d'investissement direct à long terme au Canada, ainsi qu'une augmentation des montants de bénéfices réinvestis conservés par les filiales canadiennes à l'étranger et du flux net d'investissement direct à court terme du Canada à l'étranger.

Par secteur, les sorties les plus importantes d'investissement direct du Canada à l'étranger ont touché le secteur des finances et des assurances, qui a accaparé 53 p. 100 du total – malgré tout en baisse par rapport au niveau de 68 p. 100 observé en 2010. Quelque 16 p. 100 des sorties sont allées à des entreprises des secteurs de l'énergie et des minéraux métalliques, 10 p. 100 à des entreprises de services et de commerce de détail, 3 p. 100 au secteur du bois et du papier et tout juste 1 p. 100 à celui des machines et du matériel de transport. L'ensemble des autres industries explique le 18 p. 100 restant de l'investissement en 2011.

Stock d'IED sortant

Le stock d'IED du Canada à l'étranger a progressé en 2011, suivant en cela l'augmentation des sorties d'investissement, pour atteindre 684,5 milliards de dollars. Cela représente un gain de 7,0 p. 100 (44,6 milliards de dollars) par rapport au niveau de 2010, soit 639,9 milliards de dollars. Conjugué au changement observé dans le stock d'IED entrant, le solde net de l'investissement direct du Canada a augmenté pour atteindre 77,0 milliards de dollars en 2011.

Bien que les changements dans les stocks d'IED soient clairement influencés par les ajouts et les retraits nets provenant des flux, les variations dans la valeur des monnaies jouent aussi un rôle important – et parfois déterminant. L'investissement direct du Canada à l'étranger est habituellement exprimé dans la monnaie du pays où se trouve l'investissement. Cela signifie que lorsque le dollar canadien s'apprécie par rapport à la monnaie d'un pays, la valeur des investissements détenus par le Canada dans ce pays, exprimée en dollars canadiens, diminue, et vice versa. L'investissement étranger direct au Canada est consigné en dollars canadiens et, partant, la fluctuation de la monnaie canadienne n'a aucun impact sur la valeur consignée.

En ce qui a trait à l'évolution de la valeur du dollar canadien entre le début et la fin de l'année, celui-ci s'est déprécié de 2,2 p. 100 par rapport au dollar américain, de 1,8 p. 100 par rapport à la livre anglaise et de 7,2 p. 100 par rapport au yen japonais. Il s'est par contre apprécié de 1,0 p. 100 par rapport à l'euro. Dans la plupart des cas, cela a engendré un effet de valorisation positif pour le dollar canadien, qui a fait augmenter la valeur de la plupart des investissements détenus par le Canada à l'étranger. Cependant, un certain nombre de transactions importantes ont aussi contribué à gonfler le stock d'investissement du Canada à l'étranger.

Bien que les parts de l'investissement direct du Canada aux États-Unis et au Royaume-Uni aient régressé depuis plusieurs années, en 2011, la part des États-Unis a remonté légèrement pour atteindre 40,3 p. 100, tandis que celle du Royaume-Uni a fléchi légèrement à 12,2 p. 100. La part de l'investissement direct du Canada dans l'UE a reculé un peu en 2010 et 2011, pour s'établir à 26,6 p. 100 en 2011.

Le stock d'investissement direct du Canada en **Amérique du Nord** a augmenté de 31,9 milliards de dollars, soit 8,8 p. 100, pour

TABLE 6-7
Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par grand secteur
(millions $ et %)

	2010 ($)	2011 ($)	Var. ($)	Crois. (%)
Total, ensemble des industries	**639 911**	**684 496**	**44 585**	**7,0**
Agriculture, forêt, pêche et chasse	6 024	8 116	2 092	34,7
Mines et extraction pétrolière et gazière	121 358	128 512	7 154	5,9
Services publics	15 560	16 359	799	5,1
Construction	1 772	752	-1 020	-57,6
Fabrication	68 071	76 931	8 860	13,0
Commerce de gros	9 431	10 585	1 154	12,2
Commerce de détail	7 152	6 751	-401	-5,6
Transport et entreposage	20 769	22 339	1 570	7,6
Information et industries culturelles	27 720	28 349	629	2,3
Finances et assurances	236 891	271 751	34 860	14,7
Immobilier, location et location-bail	13 198	14 648	1 450	11,0
Services professionnels, scientifiques et techniques	7 707	8 663	956	12,4
Gestion de sociétés et d'entreprises	96 282	82 454	-13 828	-14,4
Services d'hébergement et d'alimentation	2 651	2 388	-263	-9,9
Autres industries	5 325	5 898	573	10,8
Technologies de l'information et des communications	10 509	13 377	2 868	27,3

Données : Statistique Canada

atteindre 395,6 milliards de dollars en 2011. La plus grande partie de cette augmentation a eu lieu aux États-Unis; les flux vers cette destination ont progressé de 22,7 milliards de dollars pour atteindre 276,1 milliards de dollars. Cependant, il y a eu d'autres hausses significatives du stock d'investissement direct du Canada dans cette région – notamment à la Barbade (3,9 milliards de dollars), aux Bermudes (2,0 milliards de dollars) et aux Îles Caïman (1,8 milliard de dollars). Ensemble, ces trois destinations détenaient 92,3 milliards de dollars d'investissements canadiens en 2011. L'investissement direct du Canada au Mexique a reculé de 0,7 milliard de dollars, à 4,2 milliards de dollars en 2011.

L'investissement direct du Canada en **Asie** et en **Océanie** a progressé de 12,2 p. 100 en 2011 (7,2 milliards de dollars) pour atteindre 66,1 milliards de dollars. L'augmentation la plus importante a eu lieu en Australie, où l'achat de la société Equinox Minerals Ltd par Barrick Gold Corp. – une transaction évaluée à 7,4 milliards de dollars – a contribué à l'augmentation de 3,3 milliards de dollars de la position du Canada (15,0 p. 100), qui a atteint 25,3 milliards de dollars. Les autres gains notables de l'investissement canadien en Asie ont été enregistrés à Hong Kong (1,1 milliard de dollars, soit 15,5 p. 100), au Japon (0,9 milliard de dollars, soit 11,3 p. 100) et au Kazakhstan (0,7 milliard de dollars, soit 21,3 p. 100). L'investissement en Indonésie et en Chine a également progressé, soit de 0,5 milliard de dollars et de 0,4 milliard de dollars, respectivement.

L'**Europe** possédait 26,6 p. 100 de l'investissement direct du Canada à l'étranger, les stocks ayant augmenté de 2,9 p. 100 (5,1 milliards de dollars) pour terminer

l'année à 181,9 milliards de dollars. L'investissement du Canada en Belgique a doublé (hausse de 1,4 milliard de dollars), tandis que l'investissement canadien en Suisse progressait de 29,9 p. 100 (1,4 milliard de dollars). Les autres hausses notables touchent l'Irlande (0,9 milliard de dollars, soit 3,8 p. 100), l'Allemagne (0,8 milliard de dollars, soit 8,9 p. 100) et le Royaume-Uni (0,5 milliard de dollars, soit 0,6 p. 100). Ce dernier pays demeure, par une grande marge, la principale destination de l'investissement direct du Canada en Europe, avec un stock d'IED de 83,3 milliards de dollars.

Le stock d'investissement du Canada en **Amérique du Sud** et en **Amérique centrale** a progressé de 1,6 milliard de dollars en 2011 (4,4 p. 100). Une forte progression de l'investissement au Pérou (0,9 milliard de dollars, soit 13,1 p. 100) et en Colombie (0,8 milliard de dollars, soit 86,0 p. 100) a compensé les baisses survenues au Brésil (0,6 milliard de dollars, soit 5,6 p. 100) et au Venezuela (0,3 milliard de dollars, soit 28,4 p. 100).

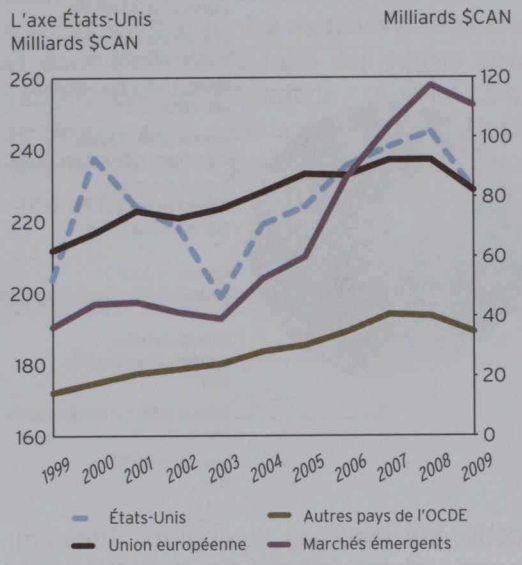
Le stock d'investissement en **Afrique** a fléchi, passant de 4,2 milliards de dollars en 2010 à 3,1 milliards de dollars en 2011, une perte de 1,2 milliard de dollars, soit 27,8 p. 100. La plus grande partie de la baisse est survenue en Afrique du Sud, où le stock d'investissement du Canada est passé de 2,2 milliards de dollars à 1,4 milliard de dollars – une diminution de 0,8 milliard de dollars.

Les investissements dans les industries de production de biens ont rebondi après les reculs enregistrés en 2010, gagnant 17,9 milliards de dollars en 2011. Par grand secteur, plus de la moitié de l'augmentation de l'investissement est allée au secteur manufacturier, dont le stock total a progressé de 8,9 milliards de dollars pour atteindre 76,9 milliards de dollars – un gain de 13,0 p. 100. Le plus important secteur de biens pour l'investissement canadien – celui de l'extraction minière, pétrolière et gazière – a bénéficié d'une forte augmentation, soit 7,2 milliards de dollars (5,9 p. 100) pour s'établir à 128,5 milliards de dollars. L'investissement dans le secteur de l'agriculture, de la forêt, de la pêche et de la chasse a progressé de 2,1 milliards de dollars, ce qui a plus que compensé une perte de 1,0 milliard de dollars survenue dans le secteur de la construction. Les industries de production de services ont gagné 29,6 milliards de dollars en 2011, l'avance la plus importante, soit 34,9 milliards de dollars, s'étant produite dans le secteur des finances et des assurances (14,7 p. 100). Les banques canadiennes ont été actives dans ce domaine en concluant plusieurs transactions importantes, tel que noté précédemment. Le stock d'investissement détenu par des Canadiens dans le secteur des finances et des assurances à l'étranger a atteint 271,8 milliards de dollars, soit près de 40 p. 100 de l'ensemble de l'investissement direct du Canada à l'étranger. Les autres secteurs de croissance sont notamment les technologies de l'information et des communications (hausse de 2,9 milliards de dollars, soit 27,3 p. 100), le transport et l'entreposage (gain de 1,6 milliard de dollars, soit 7,6 p. 100), l'immobilier, la location et la location-bail (hausse de 1,5 milliard de dollars, soit 11,0 p. 100) et le commerce de détail (progression de 1,2 milliard de dollars, soit 12,2 p. 100). Il y a eu une forte baisse des investissements détenus dans le secteur de la gestion des sociétés et des entreprises, soit 13,8 milliards de dollars, ce qui représente 14,4 p. 100 du stock d'investissement dans ce secteur.

Filiales canadiennes à l'étranger

L'établissement de filiales à l'étranger (FE) est un autre moyen qui s'offre aux entreprises canadiennes pour entrer sur des marchés extérieurs[1]. Pour la première fois en 2009,[2] les ventes des FE canadiennes ont dépassé les recettes d'exportation depuis que ces statistiques sont compilées[3]. Bien que ce résultat s'explique principalement par le fait que les ventes des FE ont moins diminué que les exportations dans la foulée de la récession économique mondiale, il demeure que les ventes des FE canadiennes croissent plus rapidement que les exportations canadiennes depuis un certain temps. Examinant la situation par région, les ventes des FE sur les marchés émergents sont celles qui ont crû le plus rapidement durant la dernière décennie, dépassant les ventes des FE aux États-Unis et dans l'Union européenne. La baisse des ventes totales des FE entre 2008 et 2009 est entièrement attribuable à l'affaiblissement des ventes de biens étant donné que les ventes de services ont continué de progresser.

Tendance des ventes canadiennes à l'étranger (1999-2009)



Par région

Après cinq années de croissance, les ventes de biens et services des FE canadiennes ont diminué de 7,7 p. 100 en 2009, au plus fort du ralentissement économique, à 456 milliards de dollars. La baisse des recettes de ventes aux États-Unis et dans l'UE explique la plus grande partie du recul de 38 milliards de dollars mais, en pourcentage, les ventes dans les autres pays de l'OCDE[4] ont régressé davantage. Les recettes de vente dans les marchés émergents[5] sont celles qui ont le moins fléchi, à la faveur de la progression rapide de ce groupe depuis 2003. L'évolution des ventes des FE suit la progression générale de l'engagement avec les économies émergentes au cours de la dernière décennie, et reflète clairement la vigueur relative de plusieurs marchés émergents face aux répercussions de la récession mondiale. Comme dans le cas des exportations, les entreprises canadiennes qui possèdent des FE sont en voie de diversifier leurs liens internationaux. Les tendances actuelles se poursuivront vraisemblablement à la faveur de l'expansion continue des économies émergentes.

La tendance de l'emploi parmi les FE canadiennes a suivi à peu près celle des ventes en 2009 : l'emploi dans les FE a diminué dans toutes les régions, sauf

1 Conformément à la pratique internationale, les données ne portent que sur les FE de propriété majoritaire et excluent les établissements de dépôt et les succursales étrangères d'entreprises canadiennes. Même si la propriété canadienne d'une FE est inférieure à 100 p. 100, les données représentent 100 p. 100 des ventes et de l'emploi.

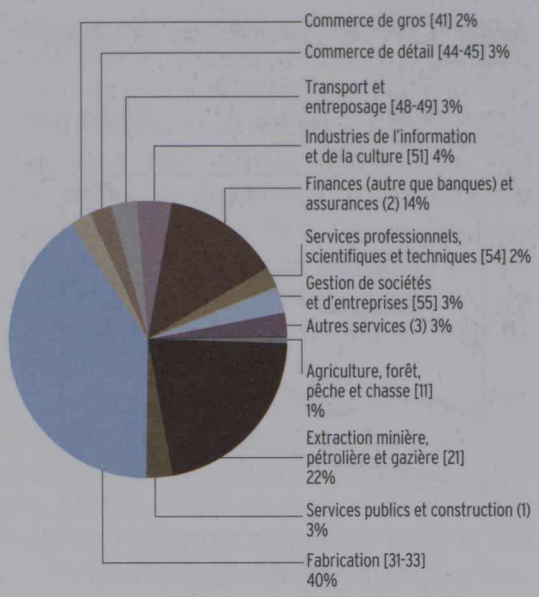
2 L'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles.

3 Il peut y avoir gonflement des données lorsque des ventes et des exportations de FE sont comptées deux fois.

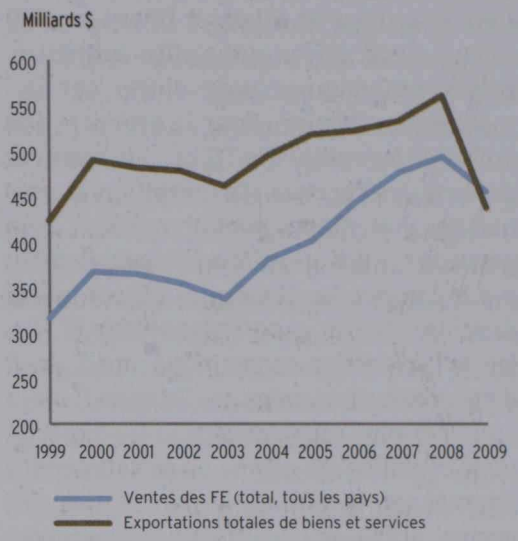
4 Les autres pays de l'OCDE sont notamment l'Australie, le Chili, l'Islande, Israël, le Japon, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, la Corée du Sud, la Suisse et la Turquie .

5 Ce groupe englobe tous les pays qui n'entrent pas dans les autres groupes. Étant donné que la plupart des pays développés en sont exclus, nous l'avons appelé groupe des marchés émergents dans le texte.

Ventes des filiales à l'étranger, 2009



Ventes et exportations des FE



celle des marchés émergents. Incidemment, alors qu'environ 1 million de personnes étaient à l'emploi des FE canadiennes dans le monde, 248 000 de ces emplois se trouvaient dans les économies émergentes – un nouveau sommet. À l'instar de la tendance des ventes, l'emploi des FE canadiennes dans les autres pays de l'OCDE a reculé de 11,7 p. 100. Les FE canadiennes établies aux États-Unis sont celles où l'emploi a le moins diminué (2,1 p. 100). En 2009, la plupart des employés des FE canadiennes se trouvaient aux États-Unis, bien que la part des États-Unis dans l'emploi total des FE canadiennes soit en régression depuis 2006.

Par secteur

La baisse des ventes des FE canadiennes peut être attribuée essentiellement au recul des ventes de biens puisque les ventes de services des FE ont augmenté de 5 p. 100 en 2009. Le secteur financier a dominé les gains avec une progression des ventes de 13 p. 100, à 62 milliards de dollars, un niveau record. Les ventes de biens étaient en repli de 13 p. 100 en 2009, reflétant le fléchissement de la demande mondiale et les prix moins élevés des produits de base; les pertes les plus importantes sont survenues dans le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière. Globalement, la répartition des ventes entre les industries a peu changé par rapport aux années précédentes, et les secteurs de la fabrication, de l'extraction minière, pétrolière et gazière, et des finances (autre que les banques) et assurances demeurent ceux où les FE enregistrent les ventes les plus élevées.

Bien que l'emploi des FE ait progressé dans les secteurs liés aux services, ce gain a été neutralisé par le recul encore plus important de l'emploi des FE dans les secteurs de production de biens, de sorte que l'emploi total des FE canadiennes a régressé. Les pertes d'emploi ont été les plus importantes dans le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière (18 000). En revanche, il y a eu des gains significatifs de l'emploi dans les industries de l'information et de la culture (10 000) et le commerce de gros et la gestion de sociétés et d'entreprises (2 000 chacun), lesquels sont attribuables à la tendance haussière de l'emploi des FE dans les secteurs liés aux services.

Ventes et exportations des FE

La croissance des ventes des FE a été beaucoup plus rapide que celle des exportations entre 1999 et 2009. Pour la première fois depuis que ces statistiques sont compilées, les ventes des FE ont dépassé les exportations de biens et services en 2009 : les ventes des FE ont atteint 456 milliards de dollars tandis que les exportations ont totalisé 438 milliards de dollars. Même si ces deux mesures marquent un repli par rapport à l'année précédente, le ralentissement de l'économie mondiale a provoqué une baisse sensiblement plus forte des exportations. L'écart le plus important entre les ventes et les exportations des FE a été enregistré sur les marchés émergents et dans l'UE, où le ratio des ventes aux exportations des FE était de 2,05 et de 1,88, respectivement, tandis qu'aux États-Unis et dans les autres pays de l'OCDE, ce ratio était beaucoup plus bas.

Le commerce international et ses avantages pour le Canada

Le Canada dépend fortement du commerce extérieur pour soutenir le revenu et le niveau de vie de ses citoyens et la prospérité de la nation. Songeons qu'en 2011, les exportations et les importations de biens et services du Canada ont totalisé approximativement 1,1 billion de dollars – ce qui représente environ 31 600 $ pour chaque personne au Canada, ou 3 milliards de dollars à chaque jour de l'année – et que la taille de l'économie canadienne, mesurée par le produit intérieur brut (PIB), était de 1,7 billion de dollars la même année. Ainsi, la part du commerce dans l'économie atteignait environ 63,3 p. 100 en 2011. Incidemment, la part du commerce dans l'économie a augmenté au cours des dernières décennies, en particulier durant les années 1990, où elle a bondi de 34 points de pourcentage après la suppression de la plupart des barrières tarifaires qui entravaient le commerce entre le Canada et deux de ses plus importants partenaire commerciaux, les États-Unis et le Mexique.

Mais les statistiques ne dévoilent qu'en partie l'importance du commerce international pour le Canada et les Canadiens. Les modèles et les théories économiques peuvent aussi être mis à contribution pour explorer la question de l'avantage du commerce international pour le Canada. Cependant, l'explication de cette question est multidimensionnelle et ne se prête pas intégralement à une quantification. Interprétées d'une façon, les données du commerce indiquent que, comme première approximation, environ un emploi sur cinq au Canada dépend directement ou indirectement de l'exportation[1]. Pourtant, ce n'est là qu'une comptabilisation des dépenses au sein de l'économie qui sont imputables aux exportations. Envisagés sous un autre angle, ces chiffres sous-estiment grandement la mesure dans laquelle le Canada et les Canadiens dépendent du commerce. La structure et l'organisation de toute l'économie sont essentiellement tributaires du commerce et de l'intégration du pays aux réseaux commerciaux régionaux et mondiaux.

Ce supplément spécial vise à explorer plus à fond les avantages qu'apportent les échanges commerciaux à une économie et/ou à ses citoyens. L'accent est mis ici sur le Canada et, dans la mesure du possible, nous présentons des données ayant trait au Canada ou pouvant s'y appliquer. Nous avons réuni les aspects théoriques de l'analyse dans les quelques sections suivantes et nous avons tenté de limiter autant que possible le nombre d'aspects abordés et aussi de les vulgariser, peut-être même trop au goût du lecteur possédant une formation plus technique. LE message clé au sujet des avantages du commerce extérieur s'adresse au Canadien moyen – qui pourrait n'avoir jamais pris conscience de la mesure dans laquelle les échanges améliorent la qualité du mode de vie au Canada.

L'importance du commerce

Plusieurs des avantages qui découlent du commerce pour les Canadiens sont relativement simples à expliquer. Les exportations permettent aux Canadiens de vendre leurs biens et services en échange de biens et services étrangers. Elles contribuent aussi à soutenir l'emploi au Canada, directement pour les personnes qui participent à la production des biens et services et, indirectement, pour celles qui offrent des activités de soutien aux producteurs des exportations canadiennes. D'autres avantages sont de nature plus abstraite. À titre d'exemple, les exportations se

1 Voir l'encadré *Commerce, production et emploi au Canada* à la page 44 du présent rapport.

traduisent par une production accrue au-delà du niveau requis pour desservir le marché intérieur, ce qui permet aux producteurs de profiter d'économies d'échelle et d'abaisser leurs coûts moyens et, partant, de réduire les prix pour les consommateurs. La concurrence sur les marchés d'exportation signifie aussi que les entreprises canadiennes recherchent des éléments d'efficience et doivent se montrer innovatrices dans tous les aspects de leurs activités. Plutôt que de tenter de fabriquer une multitude de produits, les entreprises ont tendance à concentrer leurs efforts et à se spécialiser dans des produits ou des services pour lesquels elles possèdent un avantage. Cela augmente leur productivité et leur permet de verser des salaires plus élevés, ce qui contribue à hausser la prospérité du pays. Les entreprises qui relèvent les défis que pose le marché accroissent leur volume de production et prennent de l'expansion. Elles développent une plus large clientèle avec qui elles tissent des liens plus profonds, et elles sont mieux en mesure de passer au travers des ralentissements et des périodes où les conditions du marché sont moins bonnes dans une région, devenant ainsi des employeurs plus sécuritaires et stables. Dans l'optique des gouvernements, des entreprises plus efficientes et de plus grande taille sont plus profitables et versent donc plus d'impôts, engendrant des revenus additionnels pour le trésor public. Ces avantages, indéniablement réels, sont toutefois difficiles à saisir sur le plan empirique.

Le niveau de revenu d'un pays est le reflet de l'efficience avec laquelle il réussit à combiner des ressources pour produire des biens et services, et de la valeur relative du prix des biens et services qu'il exporte en comparaison de ceux qu'il importe (c.-à-d. les termes de l'échange). Le Canada a une économie de taille modeste et il ne produit qu'une fraction des biens et services qu'il consomme; il doit donc importer le reste. Dans un monde où il n'y aurait pas de commerce international, il ne serait pas réaliste de penser qu'un pays comme le Canada puisse faire les investissements requis pour produire toute la gamme des produits et services dont il bénéficie à l'heure actuelle. En d'autres termes, l'accès qu'ont les Canadiens à une grande variété de machines, d'ordinateurs et de technologies de communications, ainsi qu'aux services de voyage et de divertissement, traduit la capacité du Canada de vendre sur les marchés étrangers des biens et services produits au Canada.

Incidemment, il serait très difficile pour le Canadien moyen d'imaginer un monde sans commerce international. La plupart des Canadiens débutent leur journée en se réveillant au son d'un radio-réveil. À l'intérieur de ce radio, le mécanisme de l'alarme est contrôlé par une micropuce. Cette micropuce et, de fait, le radio-réveil lui-même, ont tout probablement été importés. Même la literie, en coton ou en polyester, est faite à partir de fibres qui sont probablement importées. Lorsque le Canadien moyen s'assoit pour lire les manchettes en prenant son petit déjeuner, le verre de jus d'orange ou la tasse de café ou de thé qu'il boit sont des biens importés : les oranges, le thé et le café proviennent d'autres régions du monde. Et les nouvelles, qui relatent les mesures d'austérité budgétaire en Europe ou une catastrophe naturelle survenue ailleurs dans le monde, sont un service importé au Canada par l'entremise d'une agence de nouvelles internationale.

Beaucoup de voitures que les Canadiens croisent dans leurs déplacements quotidiens ont des liens directs ou indirects avec l'étranger. Environ le tiers des nouvelles voitures vendues au Canada sont fabriquées à l'étranger, un autre tiers provient d'établissements nord-américains appartenant à des fabricants étrangers tels que Toyota et Honda, tandis que l'autre tiers est constitué de voitures fabriquées par les « trois grands constructeurs nord-américains »[2], lesquelles renferment des sous-composantes provenant de divers pays dans le monde.

Le cellulaire et l'ordinateur qu'utilise le Canadien moyen ont probablement aussi été fabriqués dans un autre pays, et certaines de leurs sous-composantes, comme les microprocesseurs et la mémoire RAM, ont été produites

2 Statistique Canada, nº 11-621 au catalogue.

et/ou assemblées dans d'autres pays. Les logiciels et de nombreux autres programmes installés sur ces appareils ont probablement une origine étrangère. De même, beaucoup de produits alimentaires que nous consommons couramment, allant des épices aux fruits et légumes hors-saison et jusqu'aux noix et au chocolat, ainsi que de nombreux appareils que l'on retrouve dans les cuisines canadiennes, sont aussi importés. Le commerce international enrichit la vie quotidienne des Canadiens de si nombreuses façons et par un aussi grand nombre de canaux directs et indirects qu'il est pratiquement impossible de départager ses effets ou de mesurer avec précision les innombrables avantages et commodités qu'il apporte.

Mais outre d'offrir variété et choix aux consommateurs, les importations ont d'autres effets sur l'économie. Les importations permettent aux producteurs de se procurer des intrants et ils exposent les producteurs canadiens à la concurrence. Elles fournissent des emplois directement aux gens qui travaillent dans les secteurs du transport, du commerce de gros et du commerce de détail et, indirectement, à de nombreux autres dont les activités servent à soutenir les importations, comme les banquiers qui s'occupent d'échanger les devises et de transférer les paiements.

Spécialisation, avantage comparatif et gains du commerce

La théorie économique offre une explication centrale au processus de création de richesse découlant du commerce : laisser les gens faire ce à quoi ils excellent, autrement dit la spécialisation. Dans l'histoire économique, l'humanité a progressivement amélioré son bien-être économique par la spécialisation. La division du travail, la spécialisation et les échanges internationaux de biens et services ont été la clé de l'amélioration des conditions économiques. À mesure qu'a progressé la spécialisation, la productivité et la production totale ont augmenté, ce qui a accru la richesse économique pouvant être répartie parmi la population.

Instinctivement, on peut penser à de nombreuses raisons pour lesquelles la spécialisation est plus efficiente. Premièrement, le spécialiste acquiert une plus grande expertise et son rendement s'améliore avec le temps. Deuxièmement, la spécialisation permet d'éviter les coûts requis pour passer d'une activité à une autre. Troisièmement, la spécialisation évite le besoin de fournir à quelqu'un différents outils pour qu'il puisse accomplir tout l'éventail des activités. Enfin, les agents économiques peuvent choisir les professions qu'ils apprécient davantage et dans lesquelles ils sont plus performants.

Le commerce entre les pays accentue encore l'importance de la spécialisation en permettant aux gains de la spécialisation de se propager à une région plus vaste.

Dans le contexte du commerce international, les économistes ont élaboré la notion d'avantage comparatif, en vertu de laquelle un agent est meilleur que l'autre dans la production de tous les biens et services, mais par une marge différente. La notion d'avantage comparatif a d'abord été articulée par David Ricardo en 1817, en utilisant comme exemple l'Angleterre et le Portugal ainsi que deux biens (les vêtements et le vin). Ricardo a montré que, même lorsqu'un des deux pays a un avantage absolu dans la production des deux biens (c.-a-d. qu'il peut produire davantage d'un bien avec une unité de travail dans les deux secteurs), il y a place à un échange mutuellement bénéfique si les deux pays se spécialisent selon leur profil d'avantage comparatif[3]. Plus précisément, un pays aura un avantage comparatif dans la production du bien X s'il est relativement plus productif dans la fabrication de ce bien.

C'est la différence entre les prix relatifs des divers pays (reflétés dans les coûts de main-d'œuvre pour produire les biens) qui

3 Un inconvénient du modèle ricardien à deux biens et deux pays est qu'il ne permet pas de représenter le monde réel dans lequel il y a des échanges multiples de biens entre de multiples pays. Dans les modèles comportant des hypothèses plus réalistes, par exemple des obstacles commerciaux, des échanges d'intrants intermédiaires et un grand nombre de pays et de biens, la théorie ricardienne prédit qu'il y aura commerce uniquement en présence d'hypothèses très simplificatrices, mais l'avantage comparatif continue à prédire et à expliquer les gains du commerce.

sous-tend l'incitation à faire des échanges[4]. La divergence entre les prix d'autosuffisance et les prix de libre-échange n'explique que partiellement les gains découlant du commerce. Une explication plus complexe de ces gains devrait tenir compte des facteurs sous-jacents qui engendrent des écarts de prix, créant ainsi les conditions propices à un commerce mutuellement bénéfique. Ces facteurs sont ceux qui se profilent derrière les sources de l'avantage comparatif. Ils incluent des choses telles que les différences au niveau de la technologie et de la dotation en ressources. De plus, il y a d'autres gains issus du commerce qui ne sont pas liés aux différences entre pays. En particulier, les pays participent au commerce pour exploiter des économies d'échelle au niveau de la production ou pour avoir accès à une plus grande variété de biens. En outre, si l'ouverture au commerce réduit ou supprime le pouvoir monopolistique ou hausse la productivité, cela engendrera des gains liés au commerce au-delà de ceux que l'on reconnaît habituellement. Enfin, le commerce peut aussi avoir des effets bénéfiques sur la croissance.

Différences au niveau de la technologie

Comme nous l'avons mentionné, les différences entre les pays sont l'une des raisons principales pour lesquelles ils participent au commerce. Le modèle ricardien et ses prolongements font ressortir les différences technologiques comme étant la source de l'avantage comparatif. Cela a été illustré dans l'exemple de l'Angleterre et du Portugal employé par Ricardo, où la main-d'œuvre était le seul facteur de production[5], de sorte que les différences au niveau de la technologie ressortent sous la forme de différences dans la quantité d'extrants qui peut être produite à partir d'une unité de main-d'œuvre. Ces différences permettent à chaque pays d'exploiter son avantage comparatif et d'accroître la richesse économique.

Différences dans la dotation en ressources

Puisque le modèle ricardien suppose que la main-d'œuvre est le seul facteur de production, les différences au niveau de la productivité de la main-d'œuvre sont donc les seules sources possibles d'avantage comparatif entre les pays dans ce modèle. Manifestement, toutefois, les écarts de productivité de la main-d'œuvre ne sont pas la seule source d'avantage comparatif. Les différences dans la dotation en ressources jouent aussi un rôle. À titre d'exemple, les pays qui sont relativement mieux dotés en terres fertiles ont plus de chance d'exporter des produits agricoles.

L'idée selon laquelle le commerce international est dicté par les différences dans les dotations relatives en facteurs entre les pays est à la base du modèle du commerce de Heckscher-Ohlin. Étant donné que ce modèle met l'accent sur une autre source d'avantage comparatif – les dotations en facteurs, il offre une explication supplémentaire des profils d'échanges. Le modèle repose sur la théorie selon laquelle un pays préfère produire, et a tendance à exporter, un bien qui requiert une grande quantité du facteur qu'il possède de manière relativement abondante. Cependant, dans le modèle Heckscher-Ohlin, les gains découlant du commerce sont essentiellement similaires à ceux du modèle ricardien : autrement dit, ce sont des gains découlant de la spécialisation qui surviennent en raison des différences existant entre les pays.

4 Les gains découlant du commerce reposent sur l'hypothèse que si un pays peut échanger à tout ratio de prix autre que ses prix intérieurs, il sera en meilleure posture que s'il produit le bien lui-même (c.-à-d. qu'il est autosuffisant – ce que les économistes appellent l'état d'autarcie). Il y a trois axiomes fondamentaux au sujet des gains découlant du commerce : i) le libre-échange est meilleur que l'autosuffisance ; ii) un commerce restreint (c.-à-d. un commerce limité par des barrières commerciales) est préférable à l'autosuffisance; iii) pour une économie de petite taille (c.-à-d. une économie qui est trop petite pour avoir une influence sur les prix mondiaux), le libre-échange est préférable au commerce restreint.

5 Le fait que la main-d'œuvre soit le seul facteur de production est propre au modèle ricardien. La plupart des autres conditions, par exemple la concurrence parfaite, l'absence de coûts d'échange, les rendements d'échelle constants, une dotation fixe en ressources et l'immobilité internationale des facteurs, sont des hypothèses courantes dans les modèles traditionnels du commerce international.

Résultats empiriques

Alors que les notions d'avantage comparatif et de gains découlant du commerce semblent assez simples, les avantages liés au commerce sont plus difficiles à saisir sur le plan empirique. Il en est ainsi à cause de la difficulté considérable que soulève la transposition des théories de Ricardo et d'Heckscher-Ohlin dans des formes pouvant être vérifiées par la recherche empirique. Ainsi, on en sait très peu sur l'ordre de grandeur réelle des gains du commerce international et des mécanismes qui engendrent ces gains. En particulier, il y a peu de données disponibles sur la mesure dans laquelle la spécialisation contribue à la prospérité générale d'une économie.

L'exemple de la libéralisation du commerce au Japon en 1858 est l'un des rares cas où un pays est passé d'un état d'isolement économique (ou d'autosuffisance) au libre-échange. En utilisant cet exemple, Bernhofen et Brown (2005) ont évalué l'effet des gains du commerce découlant de l'avantage comparatif sur le revenu national. Ils ont constaté que les profils d'échanges du Japon après qu'il se soit ouvert au commerce ont été dictés par la loi de l'avantage comparatif, et ils ont estimé à entre 8 et 9 p. 100 du PIB les gains de revenu réel découlant du commerce qui sont imputables à l'avantage comparatif.

L'embargo commercial imposé par le président Jefferson aux États-Unis, qui a bloqué toute expédition entre décembre 1807 et mars 1809, constitue un autre cas type. Ici, le coût de bien-être pour les États-Unis d'un embargo presque complet sur les échanges internationaux a été estimé à 5 p. 100 du PIB. Cependant, ce coût ne représente pas les gains totaux du commerce parce que les échanges commerciaux faisaient déjà l'objet de restrictions avant l'application de l'embargo (Irwin, 2002).

La documentation sur les essais et les estimations des modèles de Heckscher-Ohlin est à la fois volumineuse et complexe. Qui plus est, selon une étude rétrospective faite en 2008 par l'Organisation mondiale du commerce, la plus grande partie des travaux empiriques liés à l'estimation des modèles de Heckscher-Ohlin ont employé des méthodes non appropriées et sont donc en grande partie inutiles. Au cours des dernières années, les travaux empiriques ont porté davantage sur la comptabilisation des flux commerciaux mondiaux que sur la vérification d'hypothèses liées à des théories commerciales. Néanmoins, des études utilisant des méthodes appropriées ont montré que si les différences au niveau de la technologie et la préférence pour le pays d'origine sont incluses dans le modèle et si l'on assouplit l'hypothèse d'un monde intégré, il semble y avoir un effet substantiel lié à l'abondance relative des facteurs sur la composition des biens échangés.

La « nouvelle » théorie du commerce

La documentation sur les flux commerciaux a fait ressortir le fait que les approches traditionnelles, dans lesquelles le commerce est attribué à des différences entre les pays, parviennent difficilement à expliquer l'existence et l'ampleur des échanges de produits similaires au sein de la même industrie (ce que les économistes appellent les « échanges intra-industrie ») et le commerce entre pays similaires (au plan de la technologie ou des ressources). Afin d'expliquer ces phénomènes, une « nouvelle » théorie du commerce s'avérait nécessaire. L'approche la plus connue est celle du modèle de concurrence monopolistique de Krugman, qui fournit un cadre pour expliquer ces phénomènes (Krugman 1979). Le modèle de Krugman emploie deux hypothèses fondamentales, l'une et l'autre pouvant être observées dans le monde réel : celle des « rendements d'échelle croissants » et celle de la « préférence pour la variété » des consommateurs. En présence de rendements d'échelle croissants (ce qu'on appelle aussi les économies d'échelle), les entreprises qui doublent leurs intrants augmentent leur production de

plus du double[6]. Étant donné que les biens peuvent être produits à un coût de plus en plus bas (c.-à-d. une plus grande production pour le même coût), la production à grande échelle devient économiquement efficiente. En définitive, la raison pour laquelle les économies ne s'en remettent pas à une seule entreprise produisant un seul produit est que les consommateurs préfèrent choisir entre différentes variétés de chaque produit au lieu d'acheter constamment le même produit. C'est l'hypothèse de « la préférence pour la variété » de Krugman[7]. La préférence des consommateurs pour la variété favorise la présence d'un grand nombre de petites entreprises, chacune produisant un produit légèrement différencié, alors que l'exploitation d'économies d'échelle rend plus profitable d'organiser la production au sein de grandes entreprises.

Dans cette approche, chaque entreprise produit une « variété » de produits qui se « différencie » des variétés produites par les autres entreprises. Ainsi, chaque entreprise a une certaine marge de manœuvre pour fixer ses prix sans craindre que les consommateurs l'abandonnent immédiatement au profit d'un concurrent pour profiter du petit écart de prix. Cependant, même si ces variétés ne sont pas tout à fait identiques, elles peuvent néanmoins être substituées les unes pour les autres, et chaque entreprise continue de faire face à la concurrence des autres producteurs dans l'industrie. Qu'arrive-t-il alors si deux pays ayant des technologies industrielles et des dotations en facteurs identiques s'ouvrent au commerce? Selon les modèles traditionnels fondés sur les différences entre pays, il n'y aurait alors aucun commerce. Par contre, en présence de biens différenciés et de rendements d'échelle croissants, l'ouverture au commerce permet aux entreprises de desservir un plus grand marché (et de réduire leurs coûts moyens), ce qui donne aux consommateurs accès à une gamme plus étendue de variétés de produits. Cependant, alors que les consommateurs peuvent choisir parmi un plus grand nombre de variétés, ils deviennent aussi plus sensibles aux prix. Par conséquent, chaque entreprise pourra produire une plus grande quantité qu'avant la libéralisation des échanges (en vendant à la fois sur le marché intérieur et sur le marché étranger), mais chacune devra vendre son produit à des prix moins élevés.

Dans un tel scénario, les gains du commerce sont de trois ordres. Les entreprises produisent des quantités plus importantes et exploitent davantage leurs économies d'échelle (« l'effet d'échelle »). Les consommateurs des deux pays peuvent choisir parmi une plus grande variété de produits dans une industrie donnée (« l'effet de la préférence pour la variété »). Simultanément, dans un marché intégré, les consommateurs paient des prix inférieurs (ce qu'on appelle aussi « l'effet pré-concurrentiel »). En raison de ces gains, il est alors logique que des pays similaires échangent l'un avec l'autre et exportent et importent différentes variétés du même bien. Cependant, alors que la « nouvelle » théorie du commerce offre un cadre expliquant pourquoi des pays similaires peuvent juger avantageux de faire du commerce les uns avec les autres, l'utilité de la théorie ne peut être déterminée que par des preuves tangibles des gains prévus de la libéralisation des échanges. Nous tournons donc notre attention vers la littérature économique pour trouver des indices des différents effets (p. ex. d'échelle, de variété et de prix), en examinant aussi des données sur le Canada.

6 Cette hypothèse peut sembler irréaliste; cependant, de telles situations sont assez fréquentes. Pour démarrer en affaire (ou demeurer en exploitation), les entreprises engagent habituellement des coûts fixes, c.-à-d. qu'elles doivent acheter certains biens ou services indépendamment de la quantité qu'elles produiront éventuellement. Ces coûts comprennent habituellement la location ou l'achat d'installations de production (établissements), de machines et d'équipement, ainsi que l'embauche de personnel. Les entreprises peuvent aussi engager des coûts variables, qui augmentent proportionnellement au niveau de production. Ainsi, un travailleur peut produire uniquement un certain nombre d'unités par heure et tout accroissement de la production nécessite l'embauche de travailleurs additionnels, aux taux de rémunération établi. Les coûts marginaux, c.-à-d. les coûts de production d'une unité supplémentaire d'extrants, sont donc constants, mais lorsque le niveau global de la production augmente, les coûts fixes peuvent être répartis sur un plus grand nombre d'unités et les coûts de production moyens de l'entreprise diminuent.

7 Utilisant comme exemple le simple hamburger, les consommateurs préfèrent choisir à partir d'une variété de hamburgers offerts par plusieurs restaurants, plutôt que d'avoir un seul type de hamburger disponible dans un seul restaurant, ce qui signifie que les restaurants sont en concurrence les uns avec les autres sur le marché du hamburger (garnitures, une ou plusieurs galettes, etc.) et au niveau des prix.

Effets liés aux économies d'échelle

Selon la « nouvelle » théorie du commerce, les entreprises sont en mesure d'accroître leur production au sein de l'économie intérieure et d'abaisser leurs coûts grâce aux économies d'échelle, si elles se spécialisent dans la variété où elles possèdent un avantage concurrentiel, ce qui crée les conditions propices à des échanges intra-industrie entre les pays. En participant au commerce international, les entreprises peuvent accroître encore davantage leur production en offrant des produits différenciés aux consommateurs des autres pays, ce qui contribue aussi à réduire leurs coûts moyens et leurs prix. Cette hypothèse des « économies d'échelle » a été vérifiée dans des études économiques et les constatations qui en ressortent sont partagées.

Après la conclusion de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ), presque toutes les industries manufacturières canadiennes ont procédé à une rationalisation importante de leurs activités entre 1988 et 1994. Head et Ries (1999) ont analysé l'impact de l'ALÉ sur la taille et l'échelle d'exploitation dans 230 industries canadiennes au niveau de la classification à quatre chiffres du CTCI. La libéralisation des échanges devait avoir deux effets opposés sur la taille des industries canadiennes. D'un côté, un effet positif sur la taille des entreprises canadiennes était prévu par suite de l'abaissement des droits tarifaires américains, qui ouvrait de meilleures possibilités d'augmenter la production en amorçant ou en accroissant les exportations vers le marché américain. À cet égard, l'étude constate que la réduction tarifaire moyenne de 2,8 p. 100 aux États-Unis a entraîné une augmentation d'échelle de 4,6 p. 100 parmi les industries canadiennes. De l'autre côté, un effet négatif attribuable à la plus grande pénétration américaine du marché canadien était aussi attendu. L'étude a constaté que la réduction moyenne de 5,4 p. 100 des droits tarifaires canadiens a engendré une diminution d'échelle de 6,1 p. 100 dans les industries canadiennes. Ainsi, prises globalement, les données n'appuient pas une augmentation de la taille et de l'échelle des industries canadiennes dans le sillage de la libéralisation du commerce entre le Canada et les États-Unis, ni ne permettent d'expliquer les gains observés provenant d'économies d'échelle et de la spécialisation dans plusieurs industries canadiennes durant la période qui a suivi l'entrée en vigueur de l'ALÉ.

Baldwin et Gu (2006) ont analysé l'impact de la libéralisation du commerce (ALÉ et ALENA) sur les exportateurs et les non-exportateurs parmi les industries manufacturières canadiennes. L'analyse tient compte à la fois de l'échelle des établissements et de la longueur des cycles de fabrication, deux éléments essentiels pour pouvoir exploiter les avantages liés aux économies d'échelle – et de la diversification des produits. La principale conclusion qui s'en dégage est que la libéralisation du commerce sous la forme de réductions tarifaires s'est traduite par une moins grande diversification au niveau des produits et une taille moins grande des établissements parmi les non-exportateurs, mais a eu peu d'effet sur la longueur des cycles de fabrication. En revanche, les entreprises exportatrices ont réduit la diversité de leurs produits et accru la longueur de leurs cycles de fabrication et la taille de leurs établissements, comparativement aux entreprises non-exportatrices, profitant ainsi des baisses tarifaires pour prendre de l'expansion.

Les avantages liés aux économies d'échelle pourraient donc être surévalués. L'explication vraisemblable est que les économies d'échelle au niveau des établissements, dans la plupart les entreprises manufacturières, sont généralement modestes par rapport à la taille du marché parce que la plupart des établissements ont déjà atteint leur échelle minimale efficiente. Les coûts moyens sont donc considérés comme étant relativement peu sensibles aux variations dans la production; en d'autres termes, une forte augmentation de la production d'une entreprise ne se traduit pas par des coûts moins élevés et une forte réduction de la production n'entraîne pas des coûts plus élevés. Lorsqu'elles sont exposées à la concurrence des importations, de nombreuses entreprises sont forcées de réduire leur production, mais les coûts de production augmentent rarement de façon significative.

L'effet de la variété

L'explication du commerce fondée sur la différentiation des produits fait valoir que de nombreuses variétés de produit peuvent exister parce que les producteurs tentent de se démarquer des variétés de leurs concurrents afin de créer une loyauté envers leur marque chez les consommateurs, ou parce que les consommateurs réclament un large éventail de variétés. Bien que les pays n'affichant pas de différences de coûts substantielles ne soient pas spécialisés au niveau de l'industrie dans le commerce international, ils sont néanmoins spécialisés au niveau des produits au sein d'une industrie, ce qui donne lieu à des échanges intra-industrie.

Avec la libéralisation du commerce, chaque pays accroît ses exportations des variétés qu'il produit vers d'autres pays; du même coup, chacun fait face à une concurrence accrue provenant des variétés étrangères produites dans d'autres pays. Par conséquent, un pays qui entre dans un régime de libre-échange devrait produire un moins grand nombre de variétés nationales en raison de la concurrence étrangère, mais il recevra une gamme plus étendue de variétés par le biais des importations. En outre, il y a un effet de prix associé à la libéralisation des échanges et à une concurrence accrue, qui abaisse le prix de chaque variété. Le nombre de variétés dans un régime de commerce plus libre dépassera donc le nombre de variétés qui étaient disponibles avant l'ouverture au commerce (Feenstra, 2003).

Hillberry et McDaniel (2002) ont utilisé des données détaillées sur le commerce américain pour examiner la mesure dans laquelle l'accroissement du commerce dans le cadre de l'ALENA peut être associé à des échanges de variétés nouvelles. Dans leur étude, ils ont décomposé la croissance des échanges commerciaux des États-Unis avec ses partenaires de l'ALENA sur la période 1992-2002 en effets de prix, de volume et de variété. Les effets de variété sont mesurés par le changement dans les valeurs du commerce attribuables aux échanges de plus (ou moins) de biens à l'aide du tableau du Système tarifaire harmonisé (HTS). Pour la période 1993-2001, les auteurs ont observé une augmentation de 35 p. 100 des exportations américaines au Canada et une augmentation de 69 p. 100 des exportations canadiennes aux États-Unis. Des 35 points de pourcentage mesurés pour l'augmentation des exportations américaines au Canada, seulement 3,4 points de pourcentage représentaient des échanges de nouveaux biens. En d'autres termes, les importations canadiennes en provenance des États-Unis auraient augmenté de 3,4 points de pourcentage si l'on avait maintenu constants les prix et les quantités des autres biens échangés avant la conclusion de l'ALENA, en raison de l'arrivée de variétés nouvelles. Cela constitue un gain pour les consommateurs au Canada.

Chen (2006) a utilisé des données sur les marques de commerce pour faire une évaluation quantitative de l'impact de l'ALÉ sur la variété des biens disponibles. Il constate que non seulement la variété annuelle des produits disponibles pour les Canadiens a-t-elle augmenté de 60 p. 100, mais qu'à cause des différences dans la taille et d'une relation positive entre la taille d'un marché et le nombre de variétés disponibles sur ce marché, le Canada a profité davantage que les États-Unis pour ce qui est du nombre de nouveaux produits maintenant disponibles à la faveur des échanges commerciaux. L'économie canadienne de plus petite taille a ainsi eu accès à trois fois plus de variétés nouvelles en provenance des États-Unis que les consommateurs américains n'en ont reçues du Canada.

Les effets liés aux prix

Un certain nombre d'études ont examiné l'effet de la concurrence étrangère sur les décisions des entreprises en matière de prix, et sont arrivées à la conclusion que la libéralisation du commerce a, de fait, réduit les marges de prix en sus des coûts, bien qu'il soit difficile de départager l'effet de prix de celui d'autres facteurs pertinents. Badinger (2007) a examiné les effets sur les marges de prix en sus des coûts à l'aide de données couvrant 18 secteurs dans 10 États membres de l'UE en lien avec la création d'un marché unifié au sein de l'Union européenne. Après avoir neutralisé les facteurs cycliques et technologiques, l'étude débouche

sur la conclusion que les marges bénéficiaires dans le secteur manufacturier ont diminué de 31 p. 100 après l'intégration, alors que dans le secteur des services les marges ont augmenté légèrement. Badinger a affirmé que la faiblesse relative du marché unifié pour les services et la persistance des stratégies anticoncurrentielles dans certains secteurs de services pourraient expliquer pourquoi les marges n'ont pas évolué comme prévu dans le cas des services.

L'OMC (2008) a fait état de plusieurs études de cas où l'on a observé des effets de prix significatifs provenant de la libéralisation des échanges dans plusieurs pays en développement. À titre d'exemple, on a observé d'importantes baisses des marges de prix par rapport aux coûts en Inde dans la plupart des industries dans la foulée de toute une série de mesures de libéralisation mises en place en 1991 (Krishna et Mitra, 1998). Des résultats similaires ont été obtenus pour la Côte d'Ivoire au lendemain d'une vaste réforme du système commercial en 1985 (Harrison, 1990). La relation entre l'exposition au commerce et les marges prix-coûts au niveau de l'industrie et de l'établissement a également été étudiée pour un certain nombre de pays en développement – notamment le Chili, la Colombie, le Mexique, le Maroc et la Turquie – et les constatations qui en ressortent indiquent que les effets de prix attribuables à une pénétration accrue des importations ont été particulièrement marqués dans les industries fortement concentrées, où les entreprises possédaient un certain pouvoir sur le marché avant l'ouverture au commerce extérieur (Roberts et Tybout, 1991).

La documentation économique fournit donc des preuves manifestes que la libéralisation du commerce favorise une plus grande concurrence intra-industrie. Les entreprises exportatrices accroissent leur production afin de desservir un plus grand marché, mais puisque la plupart des entreprises sont exploitées à la taille efficiente de l'établissement, où la production peut être augmentée ou diminuée sensiblement avec un effet minimal sur les coûts, les preuves de la présence d'économies d'échelle importantes demeurent faibles. Cependant, les consommateurs profitent de la gamme plus étendue de variétés de produits qui fait suite à une libéralisation du commerce. En outre, à mesure que s'intensifie la concurrence entre les produits différenciés mais substituables, les prix chutent.

La « nouvelle » nouvelle théorie du commerce

Cependant, la « nouvelle » théorie du commerce comporte un inconvénient majeur : elle repose sur l'hypothèse d'une entreprise représentative. Cela contredit le tableau qui ressort des ensembles de micro-données couvrant des entreprises et des établissements, qui révèlent que les différences entre les entreprises revêtent une importance cruciale pour comprendre le commerce mondial.

Ce qui est tout aussi important, les prédictions de la nouvelle théorie du commerce ne concordent pas avec certaines caractéristiques du commerce en situation réelle. En particulier, les industries exportatrices n'exportent pas vers tous les pays, comme le prédirait leur avantage théorique sur le plan des coûts, et les industries qui doivent affronter la concurrence des importations bénéficient parfois de gains de productivité dans le sillage d'une libéralisation des échanges en dépit d'une baisse de l'échelle de production. L'analyse s'est donc déplacée du niveau de l'industrie au niveau des entreprises afin de mieux comprendre les mouvements commerciaux (voir, par exemple, Melitz, 2003).

Melitz a montré que les différences entre les entreprises étaient une autre source d'avantage comparatif : même si, en moyenne, aucune entreprise dans un secteur particulier n'est assez productive pour exporter, la dispersion de la productivité des entreprises fait en sorte qu'il pourrait y avoir quelques entreprises suffisamment productives pour le faire. Cette intuition était importante pour expliquer pourquoi les pays peuvent exporter (ou importer) dans des secteurs où ils ont un désavantage (avantage) comparatif. Une autre leçon importante est que la libéralisation du commerce entraîne non seulement une réaffectation des ressources entre les secteurs mais aussi des gains d'efficience liés à l'affectation des ressources au sein des secteurs, alors que des ressources sont réaffectées des entreprises

moins efficientes vers les entreprises plus efficientes (Melitz, 2003). Ces observations ont jeté les bases de la « nouvelle » nouvelle théorie du commerce.

En vertu de la « nouvelle » nouvelle théorie du commerce, l'avantage comparatif peut être précisé à un niveau très bas d'agrégation – même, au sein de l'entreprise, au niveau de la composante ou de la tâche. Une telle approche peut nous aider à comprendre la nature de plus en plus granulaire du commerce international et l'émergence de chaînes de valeur mondiales.

Gains découlant du commerce au Canada

Jusqu'ici, l'analyse a traité des avantages généraux que procure le commerce à une économie, en englobant les principaux concepts, modèles et théories économiques. Manifestement, de nombreux aspects du commerce sont interreliés. À titre d'exemple, la libéralisation des échanges suscite une concurrence plus vive sur les marchés intérieurs et étrangers, accroît la variété des produits et exerce une pression à la baisse sur les prix. Elle incite aussi les entreprises à se spécialiser et à produire davantage, mais dans des gammes de produits plus restreintes, et à utiliser leurs talents, leurs ressources et leur dotation en facteurs de façon plus efficiente, tout cela à leur avantage. Ces effets, à leur tour, engendrent des avantages supplémentaires tels qu'une plus grande productivité, des salaires plus élevés et une prospérité accrue. Dans les sections qui suivent, nous examinerons certains de ces autres avantages du commerce dans le contexte canadien.

Commerce et spécialisation au Canada

Le commerce sur les marchés internationaux est motivé par la recherche de biens et de services produits ailleurs à un prix relativement inférieur au coût nécessaire pour les produire au pays. En échange de biens internationaux dont les prix sont comparativement modiques, le Canada fournit des biens pour lesquels il est spécialisé. Il en résulte une répartition internationale du travail qui engendre des gains de bien-être économique attribuables à la spécialisation accrue. Le Canada peut s'attendre à voir sa croissance progresser, les entreprises, à voir leur production augmenter, et les travailleurs, à recevoir des salaires plus élevés, tandis que les consommateurs auront accès à des produits de plus grande qualité à des prix réduits.

Les Canadiens ont l'occasion de profiter de la spécialisation sous deux formes : un déplacement ponctuel des ressources des secteurs ou des entreprises les moins efficients vers ceux qui le sont davantage, et sous une forme continue, alors que les travailleurs, les entreprises et le pays tout entier ciblent leurs efforts sur ce à quoi ils excellent – et ils deviennent sans cesse meilleurs dans ce créneau. Les déplacements ponctuels peuvent être perçus comme des changements structurels favorables au bien-être. Ici, les gains proviennent du mouvement des ressources d'un secteur moins efficient vers un secteur plus efficient. Cependant, si avec le temps un pays peut se spécialiser en déplaçant ses facteurs de production vers des secteurs plus efficients, il est naturel de penser qu'avec la pratique, sa capacité de produire les biens dans lesquels il se spécialise s'améliorera progressivement. Ce genre d'adaptation, ou d'apprentissage sur le tas, évoque la seconde forme de spécialisation – la spécialisation continue ou dynamique. Dans ce cas, les gains proviennent de la plus grande productivité (production par heure) par un processus d'« apprentissage sur le tas » au sein du même secteur.

Bien qu'elle soit plus facile à conceptualiser au niveau de l'industrie (comme dans l'industrie de l'automobile), la spécialisation peut se produire à des niveaux d'agrégation plus fins, par exemple au niveau de l'entreprise ou de l'établissement. Néanmoins, son impact peut être ressenti dans l'ensemble de l'économie. La recherche a montré le lien qui existe entre la spécialisation et la libéralisation du commerce au niveau de l'établissement au Canada. Baldwin et coll. (2001) ont observé une relation étroite entre l'intensité des exportations des établissements dans les industries manufacturières et leur spécialisation au terme d'une période de libéralisation des échanges commerciaux vers la fin des

années 1980 et de la mise en place de l'ALÉ. En moyenne, les droits tarifaires nominaux (les droits de douane payés, divisés par les importations) ont fléchi, passant de 6,5 p. 100 en 1973 (dans le cadre du Kennedy Round) à 1,1 p. 100 en 1996; sur cette période, l'intensité des exportations a augmenté, passant de 31 p. 100 en 1990 à 47 p. 100 en 1997. De façon similaire, la spécialisation des biens au niveau de l'établissement a fortement progressé avec la mise en place de l'ALÉ. Environ 30 p. 100 des entreprises manufacturières canadiennes qui ont été en exploitation du début des années 1980 jusqu'au début des années 1990 ont réduit la diversité de leur production. Au sein de ce groupe d'entreprises, environ 38 p. 100 plus d'entreprises sont passées de plusieurs établissements à un seul établissement que le nombre d'entreprises qui ont évolué d'un modèle à un seul établissement à un modèle à plusieurs établissements entre 1983 et 1993, ce qui appuie l'idée d'un cheminement vers une plus grande spécialisation.

En outre, le Canada étant constitué de plusieurs régions différentes, il n'était pas étonnant de constater que la libéralisation des échanges et la spécialisation accrue aient eu des impacts différents à divers endroits au pays. Brown (2008) a montré que l'impact de la libéralisation du commerce sur la spécialisation a été plus marqué dans les régions éloignées des centres urbains et hors du noyau industriel du Canada, soit l'Ontario et le Québec. Comme pour l'ensemble du Canada, les établissements ayant des intensités d'exportation plus élevées dans ces régions ont enregistré des niveaux accrus de spécialisation dans les industries étudiées.

Le principal avantage de la spécialisation réside dans le fait qu'à mesure que les établissements se spécialisent, ils deviennent de plus en plus productifs, soit en raison d'un déplacement ponctuel de ressources, soit à la faveur d'un processus d'apprentissage ou de l'exploitation d'économies d'échelle. Comme il a été démontré que la spécialisation augmentait au niveau de l'établissement parallèlement à la libéralisation du commerce, la productivité du travail au niveau de l'établissement a suivi la même trajectoire. Trefler (2004) a constaté que 14 p. 100 des industries orientées vers l'exportation avaient augmenté leur productivité dans le sillage de l'ALÉ. En outre, la productivité dans l'ensemble des industries a augmenté à un taux annuel composé de 1,9 p. 100. Globalement, la productivité du travail dans le secteur manufacturier canadien a progressé d'environ 6 p. 100 après l'entrée en vigueur de l'ALÉ – ce qui vient étayer l'effet favorable au bien-être qu'engendre la spécialisation.

Parallèlement à la productivité du travail, il a aussi été démontré que la production et la rémunération avait augmenté avec la mise en place de l'ALÉ (Trefler, 2004). Par ailleurs, bien que la participation au marché d'exportation au Canada soit liée à une plus grande spécialisation des établissements et à une augmentation de la productivité, on a constaté que la croissance de l'emploi avait été inférieure dans les entreprises exportatrices, ce qui traduit probablement le fait que les exportateurs emploient une main-d'œuvre plus spécialisée et plus productive et qu'ils exploitent moins d'établissements à forte intensité de main-d'œuvre.

L'impact de la spécialisation sur le commerce canadien a aussi été analysé à l'aide de modèles informatisés d'équilibre général (MIEG), qui permettent d'évaluer les gains du commerce associés à un accord donné. Habituellement, les MIEG estiment les gains de bien-être économique découlant des ALÉ en faisant l'hypothèse d'une concurrence parfaite[8]. Ainsi, il est préférable de voir ces modèles comme un outil d'estimation des effets économiques potentiels de l'ALÉ étudié. Néanmoins, même si un certain nombre d'hypothèses sous-tendent le modèle, les résultats sous-estiment vraisemblablement les gains de

8 Ces modèles, qui sont populaires pour estimer les gains de bien-être économique découlant des ALÉ, supposent habituellement une structure de marché concurrentielle, c'est-à-dire que toutes les industries au sein de l'économie nationale doivent accepter les prix tels qu'ils sont et que leur production individuelle ne peut agir suffisamment sur l'offre pour influencer les prix. Dans cette hypothèse, l'abolition des droits tarifaires a un effet plus restreint sur les prix intérieurs car l'industrie est déjà concurrentielle. Par conséquent, les gains du commerce se manifestent souvent par d'autres voies, notamment une augmentation des exportations.

production et de bien-être économique pour un niveau donné d'expansion des échanges commerciaux. Plus précisément, en vertu des hypothèses retenues, la suppression des droits tarifaires a moins d'effet sur les prix intérieurs parce que les industries sont déjà en concurrence parfaite, ce qui n'est pas le cas dans la réalité. Par conséquent, même si l'analyse ne sépare pas la spécialisation des gains globaux, le modèle estime les gains économiques en général – dont l'une des composantes est la spécialisation. Les quatre études conjointes les plus récentes publiées par le MAECI[9] ont montré que le Canada avait tout à gagner à abolir les droits tarifaires et à intensifier la libéralisation des échanges.

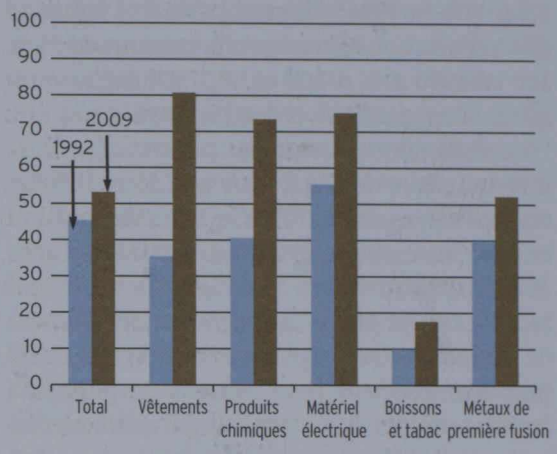
Une analyse des retombées positives de la spécialisation doit aussi tenir compte des effets de la technologie sur la spécialisation. Ainsi, les pays qui se spécialisent dans l'exportation de biens ayant un plus grand contenu technologique enregistrent des taux de croissance plus élevés. En exportant des produits ayant une plus forte intensité technologique, les pays ont connu habituellement des taux de croissance supérieurs (Lee, 2011). Les industries considérées comme ayant un contenu technologique élevé sont l'aérospatiale, les produits pharmaceutiques et l'électronique. À cet égard, le Canada, qui possède une main-d'œuvre hautement scolarisée, est bien placé pour profiter d'une croissance plus élevée en autant qu'il puisse mettre l'accent sur la production d'exportations innovatrices à forte intensité technologique.

Le commerce et la concurrence intérieure au Canada

Un élément souvent négligé de l'ouverture au commerce est la concurrence accrue engendrée par les importations sur le marché intérieur. À défaut d'importations, les producteurs nationaux détiendraient un plus grand pouvoir sur le marché. Ce manque de concurrence pourrait leur permettre d'exiger des prix plus élevés et les inciter moins à innover, ce qui se traduirait par des biens et services de qualité inférieure sur le marché. Les importations deviennent donc une importante source additionnelle de concurrence, obligeant les entreprises nationales à concurrencer celles de l'étranger. Les entreprises étrangères exportatrices sont habituellement des producteurs de calibre mondial qui offrent des biens et services de pointe, novateurs et de haute qualité, alors que d'autres offrent plutôt des produits à bas coût fabriqués dans des pays où la main-d'œuvre est abondante. La présence même de concurrents étrangers incite les entreprises du marché intérieur à rechercher des éléments d'efficience et des économies sur les coûts et à offrir des biens de plus grande qualité à un prix égal ou inférieur; cela contribue à rendre les entreprises intérieures plus agiles, plus efficientes et plus concurrentielles, ce qui profite aux consommateurs. Même si la concurrence plus vive force certaines entreprises nationales à quitter le marché, ces départs seront plus que compensés par des hausses de productivité, alors que des producteurs plus efficients prendront la relève et que les gains connexes seront transmis aux consommateurs.

FIGURE 1

Part du marché intérieur* allant aux importations dans certaines industries manufacturières



* Marché intérieur = expéditions intérieures + importations totales – exportations nationales
Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : Statistique Canada

9 Par ordre alphabétique, les études conjointes ont été réalisées en collaboration avec la Chine, l'Union européenne, l'Inde et le Japon.

En réalité, les entreprises canadiennes font face à une concurrence accrue provenant des importations. En pourcentage du marché manufacturier intérieur total, les importations sont passées de 45 p. 100 en 1992 à 53 p. 100 en 2009 (dernière année pour laquelle des données sont disponibles). Dans certaines industries manufacturières, telles que le vêtement, les produits chimiques et le matériel électrique, cette tendance a été encore plus marquée, tandis que dans d'autres, comme les boissons et le tabac, la pénétration des importations a été moins rapide. La recherche indique que l'influence accrue des importations a haussé la compétitivité des manufacturiers canadiens.

L'impact d'une concurrence accrue au Canada peut s'observer au lendemain de la mise en place de l'ALÉ et de l'ALENA. La concurrence accrue des importations a entraîné une diminution du nombre d'entreprises dans l'économie intérieure, alors que des producteurs de plus petite taille et moins efficients ont fermé leurs portes et permis à des entreprises plus efficientes de prendre de l'expansion et de devenir encore plus productives. Au cours des six années qui ont suivi l'adoption de l'ALÉ, le nombre d'établissements de fabrication a chuté de 21 p. 100 au Canada, tandis que la production par établissement a augmenté de 34 p. 100. Cette baisse du nombre d'entreprises a été reliée, pour l'essentiel, à la réduction des droits tarifaires (Head et Reis, 1999).

Le fait que l'augmentation des importations suscitée par la libéralisation des échanges provoque la fermeture de certaines entreprises intérieures peut, à prime abord, être perçu comme un résultat négatif. Mais il est important de comprendre que c'est l'un des principaux mécanismes par lesquels la concurrence accrue rend le marché intérieur plus efficient : les entreprises qui ont été obligées de fermer l'ont fait parce qu'elles ne pouvaient soutenir la concurrence des importations sur le plan de la qualité ou des prix, tandis que les entreprises du marché intérieur qui sont demeurées en exploitation étaient plus efficientes et mieux en mesure d'affronter la concurrence provenant de l'étranger. De cette manière, les importations ont entraîné une réaffectation des ressources nationales vers des fins plus efficientes. Ce roulement (la fermeture de certaines entreprises et l'ouverture d'autres entreprises) a fait une contribution variant entre 15 et 20 p. 100 à la croissance de la productivité manufacturière durant la période 1988-1997 (Baldwin et Gu, 2002).

Non seulement la concurrence force-t-elle les établissements moins productifs à fermer, mais les entreprises qui survivent sont elles-mêmes obligées de devenir encore plus productives. Baldwin et Gu (2009) ont étudié 7 000 établissements manufacturiers canadiens au cours de la période 1984 à 1990 et constaté que les établissements des industries où les droits tarifaires avaient le plus changé affichaient l'accroissement le plus marqué des cycles de fabrication, tandis que leur taille avait augmenté. Cela est attribuable à la fois à la concurrence accrue venant des importations et aux gains à l'exportation découlant d'un plus grand accès au marché américain.

Des études provenant d'autres pays corroborent ces observations. À titre d'exemple, Liu (2010) a montré que la plus grande concurrence en provenance des importations aux États-Unis avait amené des entreprises fabriquant de multiples produits à abandonner certains produits marginaux pour se concentrer sur leur production principale. Gibson et Harris (1996) ont examiné les effets de la libéralisation du commerce sur la fabrication en Nouvelle-Zélande et ont observé que la libéralisation avait obligé des établissements de plus petite taille, à coûts élevés, à fermer leurs portes, tandis que les établissements spécialisés, où les coûts sont plus bas, avaient plus de chance de survivre. Au Chili, Pavcnik (2000) a démontré que la libéralisation du commerce entreprise dans ce pays à la fin des années 1970 et au début des années 1980 avait suscité des améliorations de la productivité au niveau des établissements qui sont principalement attribuables à la réaffectation des ressources et de la production des producteurs moins efficients vers ceux qui l'étaient davantage.

Les modèles informatisés d'équilibre général peuvent aussi être utilisés pour montrer l'impact des importations sur la concurrence. Ainsi, en intégrant les économies d'échelle, la concurrence imparfaite et la

mobilité du capital à ces modèles, Cox et Harris (1985) ont montré que les gains estimatifs du commerce pour le Canada dans le cadre de l'ALÉ ont été significatifs (de l'ordre de 8 à 10 p. 100 du PIB) grâce à une rationalisation des industries, un allongement des cycles de fabrication, une baisse des marges prix-coûts et une augmentation de la productivité des facteurs.

Les importations encouragent par ailleurs l'innovation dans une économie; d'abord, elles obligent les producteurs nationaux à innover afin d'améliorer leurs produits et leurs procédés de production pour rivaliser avec les biens et services étrangers; ensuite, les importations engendrent elles-mêmes des effets de propagation en introduisant des technologies et des idées étrangères sur le marché intérieur, au bénéfice des consommateurs et des producteurs. Malheureusement, il y a peu de données empiriques sur l'impact des importations au Canada à cet égard, mais certaines études internationales ont quantifié l'effet de propagation des retombées. L'une de ces études a examiné l'impact des importations chinoises sur un échantillon de 200 000 entreprises européennes et mené à la conclusion que la concurrence suscitée par les importations en provenance de la Chine avait provoqué une mise à niveau technologique au sein des entreprises et une réaffectation des ressources dans les établissements ayant une plus grande intensité technologique. Entre 15 et 20 p. 100 de la mise à niveau technologique survenue dans l'UE entre 2000 et 2007 a été attribuée à la concurrence des importations chinoises (Bloom et coll., 2009). Un lien entre les importations et l'innovation a aussi été constaté dans les établissements mexicains. Teshima (2008) a déterminé que les secteurs touchés par les réductions de droits tarifaires les plus importantes avaient été incités à accroître leurs dépenses de R et D. Dans ce cas, toutefois, les dépenses de R et D avaient une plus grande probabilité d'être consacrées à la mise au point de procédés, plutôt que de porter sur des produits, ce qui donne à penser que la concurrence des importations a engendré de plus forts stimulants à exploiter davantage les éléments d'efficience au niveau des coûts de production qu'à tenter de mettre au point de nouveaux produits ou d'améliorer la qualité des produits existants.

Le commerce et la productivité au Canada

La performance au chapitre de la productivité est fondamentale pour la croissance économique, la compétitivité et le niveau de vie. Dans la présente section, nous examinons deux pistes par lesquelles l'ouverture au commerce a contribué à hausser la productivité au Canada : les améliorations de l'efficience de la répartition des ressources[10] et les améliorations de l'efficience de la productivité[11].

Les économies ouvertes ont tendance à croître plus rapidement que les économies fermées parce que l'abolition des barrières au commerce améliore la performance au chapitre de la productivité et favorise l'accumulation du capital. Ainsi, une étude récente fondée sur les résultats de 14 pays de l'OCDE et de 15 secteurs manufacturiers a révélé qu'un accroissement de l'ouverture de 1 point de pourcentage haussait la productivité manufacturière de 0,6 p. 100 en moyenne (Badinger et Breuss, 2008).

L'un des exemples les mieux connus d'ouverture au commerce qui a entraîné une amélioration de la productivité est le Pacte de l'automobile nord-américain de 1965. Avant la signature du Pacte de l'automobile, l'industrie canadienne produisait des modèles de voitures destinés aux consommateurs canadiens, tandis que l'industrie américaine faisait de même pour les consommateurs américains. Étant donné que le marché canadien de l'automobile était beaucoup plus restreint que le marché américain, l'industrie de l'automobile au Canada subissait un désavantage

10 Ces éléments d'efficience ont trait aux gains liés à la réaffectation des ressources (main-d'œuvre et capital) entre les pays, les industries, les entreprises et les variétés vers la production des biens et services qu'une entreprise ou un pays peut produire le plus efficacement pour répondre à la demande des consommateurs.

11 Les éléments d'efficience au niveau de la production se présentent lorsqu'un pays, une industrie ou une entreprise utilise toutes ses ressources de manière efficiente en produisant la plus grande quantité d'extrants avec le moins d'intrants possibles.

important en termes d'échelle de production et la productivité de l'industrie canadienne était inférieure d'environ 30 p. 100 à celle de l'industrie de l'automobile aux États-Unis. La mise en place d'un accord de libre-échange pour les produits de l'automobile dans le cadre du Pacte de l'automobile a permis aux constructeurs de consolider leur production de modèles de voitures dans l'un ou l'autre des pays partenaires et d'exporter les modèles produits dans un pays aux consommateurs de l'autre pays. Cette rationalisation de la production a amené une réduction du nombre de modèles de voitures montées au Canada. Cependant, en concentrant les ressources sur un moins grand nombre de modèles, la production totale de voitures au Canada a augmenté, tandis que le coût de production moyen des voitures a diminué. Les produits de l'automobile canadiens sont devenus beaucoup plus concurrentiels par rapport à la situation qui prévalait avant l'adoption du Pacte de l'automobile, et les exportations aux États-Unis de produits de l'automobile canadiens ont bondi. En outre, quelques années après la mise en place du Pacte de l'automobile, l'écart de productivité de l'industrie canadienne de l'automobile par rapport à celle des États-Unis avait pratiquement disparu (Wonnacott et Wonnacott, 1982).

D'autres exemples de gains d'efficience découlant d'une expansion des échanges intra-industrie proviennent notamment des travaux empiriques sur les effets de la mise en place de l'ALÉ, réalisés par Baldwin, Beckstead et Caves (2001), Baldwin, Caves et Gu (2005) et Baldwin et Gu (2006), qui ont fait ressortir une baisse spectaculaire du nombre de produits manufacturés au Canada après l'avènement de l'ALÉ en 1989. En particulier, Baldwin, Caves et Gu (2005) notent que la diminution du nombre de produits fabriqués au Canada s'est accompagnée de hausses substantielles des cycles de fabrication des produits individuels.

De plus, en raison des écarts de productivité entre les entreprises, lorsque des barrières commerciales sont abolies (ou réduites), les entreprises plus productives ont tendance à prospérer et à prendre de l'expansion, tandis que les entreprises moins productives subissent une contraction ou disparaissent du marché. Cela donne lieu à un gain d'efficience au niveau de la répartition des ressources, appelé effet de « réaffectation ». Essentiellement, la part de marché est réaffectée des entreprises les moins efficientes vers les entreprises plus efficientes – avec pour résultat que l'efficience globale de l'industrie augmente.

Utilisant des données au niveau de l'entreprise, Lileeva et Trefler (2010) ont examiné l'importance de cet effet de « réaffectation » à hausser la productivité manufacturière au Canada dans la foulée de l'ALÉ Canada-États-Unis. Les auteurs ont examiné les exportations au niveau de l'établissement entre 1984 et 1996 et constaté qu'à mesure que les États-Unis abaissaient les droits tarifaires applicables aux importations provenant du Canada dans le cadre de l'ALÉ, les exportateurs canadiens prenaient de l'expansion en exportant aux États-Unis, ce qui a contribué à améliorer globalement leur productivité. Une analyse des mouvements des parts de marché montre aussi que cela a contribué à hausser la productivité manufacturière de 4,1 p. 100 en moyenne.

Simultanément, les baisses tarifaires correspondantes au Canada ont poussé certaines entreprises canadiennes à se contracter, voire à fermer leurs portes, devant la concurrence étrangère. Cet effet de sélection a également engendré des gains de productivité dans l'ensemble du secteur manufacturier canadien puisque les établissements qui ont subi une contraction ou qui ont simplement cessé d'opérer étaient sensiblement moins efficients que la moyenne des entreprises canadiennes. Trefler (2004) a estimé que cet effet de sélection avait contribué à relever la productivité manufacturière canadienne par une marge de 4,3 p. 100.

Ainsi, les gains d'efficience liés à la réaffectation des ressources et l'effet de sélection induits par l'ALÉ se sont conjugués pour hausser la productivité de 8,4 p. 100 (c.-à-d. 4,3 p. 100 plus 4,1 p. 100) dans le secteur manufacturier canadien.

Au-delà de ces gains liés aux écarts d'efficience entre les entreprises, des gains peuvent aussi survenir au sein des entreprises. À mesure que les entreprises exportatrices prennent de l'expansion à la faveur

TABLEAU 1

L'effet de l'ALÉ sur la productivité manufacturière canadienne

Gains d'efficience liés à la répartition des ressources (entre les entreprises)	%
Croissance de la plupart des exportateurs productifs	4,1
Contraction et sortie des exportateurs les moins productifs	4,3
Gains d'efficience liés à la productivité (au sein des entreprises)	
Les nouveaux exportateurs investissent pour hausser leur productivité	3,5
Les exportateurs existants investissent pour hausser leur productivité	1,4
Meilleur accès aux intrants intermédiaires des États-Unis	0,5
Total	**13,8**

Sources : Trefler (2004) et Lileeva et Trefler (2010)

de l'ouverture commerciale, il devient plus attrayant pour certaines entreprises d'investir dans l'innovation et la technologie, ainsi que les compétences et le savoir, ce qui contribue à accroître leurs bénéfices et leur productivité. Le développement de nouveaux produits et procédés de production et leur adaptation aux marchés étrangers comporte par ailleurs des coûts fixes importants, de sorte que seuls des marchés vastes et intégrés peuvent offrir les volumes de ventes nécessaires pour justifier les coûts fixes élevés de l'innovation et de l'investissement. Si l'adaptation aux conditions locales des marchés étrangers est souvent un processus d'apprentissage long et dynamique, c'est en apprenant « par l'exportation » que beaucoup d'entreprises exportatrices améliorent leur productivité.

Pour illustrer les gains de productivité au sein des entreprises, Lileeva et Trefler (2010) ont réparti 5 000 entreprises qui n'exportaient pas avant l'entrée en vigueur de l'ALÉ en deux groupes : celles qui ont commencé à exporter durant la période de mise en œuvre de l'ALÉ et celles qui ne l'ont pas fait. L'étude a révélé que l'ALÉ avait haussé la productivité des nouveaux exportateurs de 15,3 p. 100 et que, de plus, ces nouveaux exportateurs représentaient 23 p. 100 de la production manufacturière canadienne. Par conséquent, ces entreprises ont contribué à hausser la productivité manufacturière globale du Canada de 3,5 p. 100 (c.-à-d. 15,3 p. 100 multiplié par 0,23). Outre ces nouveaux exportateurs, les exportateurs existants – les entreprises qui exportaient déjà aux États-Unis avant l'ALÉ – ont aussi réagi à l'amélioration de l'accès aux marchés en accroissant leurs exportations, ce qui a contribué à une croissance globale de la productivité de 1,4 p. 100 dans l'industrie manufacturière canadienne. Enfin, des gains de productivité ont été enregistrés grâce à l'augmentation des importations d'intrants intermédiaires des États-Unis en vertu de l'ALÉ, ce qui a fait une contribution supplémentaire de 0,5 p. 100 à la productivité totale de l'industrie manufacturière au Canada.

Le gain engendré par l'ALÉ au niveau de la productivité globale du secteur manufacturier canadien est donc de 13,8 p. 100 – la somme des gains liés à la répartition des ressources (entre les entreprises) et des gains de productivité (dans les entreprises) – ce qui est un résultat remarquable dans le contexte du commerce extérieur (voir le tableau 1).

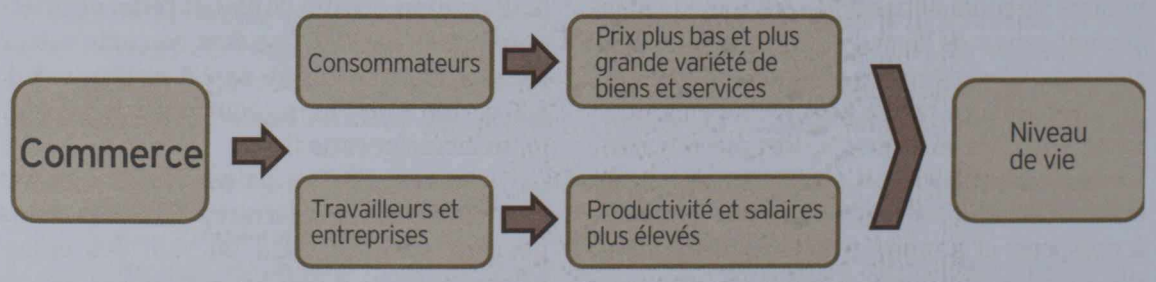
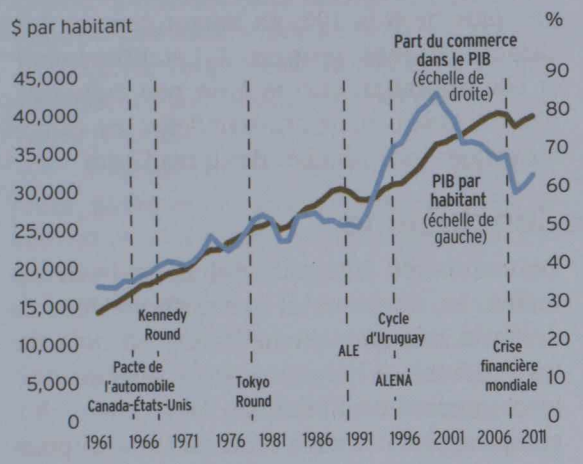


FIGURE 2

Commerce et niveau de vie au Canada



Données : Statistique Canada
Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI

Commerce et prospérité au Canada

Le commerce et la prospérité vont de pair. Le commerce permet aux consommateurs d'acheter des produits et services auxquels ils n'auraient pas accès autrement. C'est grâce au commerce international que les Canadiens peuvent manger des fruits et des légumes frais en hiver, qu'ils ont accès au café et au chocolat et qu'ils ont le choix entre plus de 300 modèles de voitures[12] et 197 modèles de téléphones cellulaires[13]. Par le biais de salaires plus élevés, le commerce contribue à mettre plus d'argent dans les poches des Canadiens, lequel peut être dépensé en biens de nécessité, comme les aliments et l'hébergement, ou en services gouvernementaux comme l'éducation et les soins de santé, ou encore servir à acheter des biens discrétionnaires comme les téléviseurs à écran plat ou à prendre des vacances occasionnelles. Parce que le commerce encourage les entreprises et les travailleurs à se spécialiser dans ce qu'ils font de mieux, à innover et à prendre de l'expansion pour desservir les marchés mondiaux, la productivité des entreprises s'améliore, ce qui permet à celles-ci de hausser les salaires des travailleurs et d'accroître la prospérité du Canada. Au bout du compte, le niveau de vie augmente.

Ce n'est pas une coïncidence si le niveau de vie au Canada et l'ouverture au commerce extérieur (du côté tant des exportations que des importations) sont étroitement liés. Chaque progrès fait vers l'ouverture au commerce international a été relié à des améliorations progressives du niveau de vie au Canada (voir la figure 2). Cette relation entre le commerce et l'amélioration du niveau de vie a été vérifiée dans le cadre d'une importante étude de l'OCDE visant à comprendre la croissance économique. Utilisant des données portant sur 21 pays avancés et couvrant une période de près de 30 ans, et après avoir neutralisé l'effet des autres facteurs, l'OCDE est arrivée à la conclusion que chaque augmentation de 10 points de pourcentage de l'exposition au commerce (mesurée par la part du commerce dans le PIB) contribuait à accroître de 4 p. 100 le PIB par habitant. En employant une méthodologie différente de celles utilisée par l'OCDE, Frankel et Romer (1999) ont fait ressortir des preuves confirmant le lien entre commerce international et croissance économique, en particulier pour les pays en développement. Dans ce cas, une augmentation de 1 p. 100 de la part des échanges commerciaux engendrait une augmentation du revenu par habitant variant entre 0,8 et 2,0 p. 100. Ce résultat incite à penser que l'ouverture au commerce est un facteur clé du développement économique.

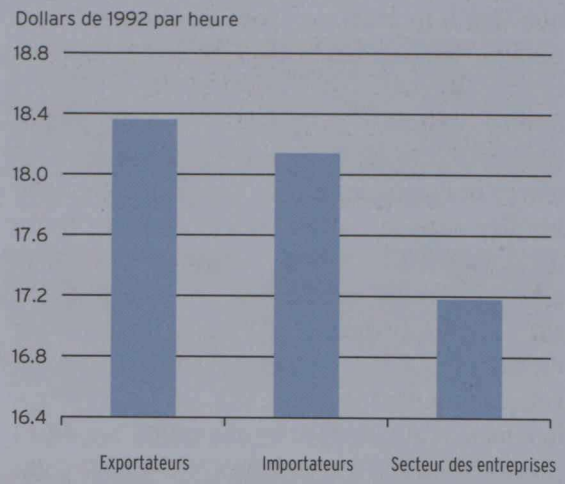
Le commerce a une grande incidence sur les travailleurs en raison de son effet sur les salaires. Même si la concurrence accrue suscitée par le commerce peut entraîner le repli ou le retrait du marché de certaines entreprises, d'autres relèveront le défi. Les recherches montrent que ces dernières sont habituellement les plus productives. De plus, à mesure que ces entreprises se développeront et prendront de l'expansion à l'étranger, leur productivité et leur capacité d'innovation augmenteront encore, ce qui leur permettra de verser des salaires plus élevés et d'accroître leur effectif. Ce phénomène a été observé au Canada à la suite de l'entrée en vigueur de

12 Selon le magazine *Consumer Reports*, 34 marques et 305 modèles de voitures sont disponibles au Canada.

13 Bureau de l'économiste en chef, MAECI.

FIGURE 3

Taux de rémunération réels*



*1997
Données : Gu et Rennison

l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, puis de l'ALENA. Gu et Rennison (2006), par exemple, ont constaté un avantage salarial important, et de plus en plus marqué, dans les secteurs où se déroulent des échanges commerciaux (exportations et importations), comparativement à l'ensemble de l'économie, abstraction faite du secteur public.

Étant donné que les entreprises exportatrices sont plus productives, on s'attend à ce qu'elles versent à leurs employés des salaires plus élevés. En fait, Bernard et Jensen (1999) ont estimé qu'en moyenne, les exportateurs américains versaient des salaires 9,3 p. 100 plus élevés que les entreprises qui n'exportent pas. Dans la même veine, Arnold et Hussinger (2005) ont constaté une prime salariale de 25 p. 100 parmi les manufacturiers allemands qui exportent. Cependant, d'autres facteurs, tels que la taille de l'établissement manufacturier, le niveau de capitalisation, le degré de contrôle étranger, le fait que l'entreprise exploite plusieurs établissements, de même que certaines caractréristiques individuelles des travailleurs sont aussi des facteurs ayant un lien positif avec une rémunération plus élevée. Dans une étude récente, Breau et Brown (2011) ont fait des régressions au niveau de l'établissement en neutralisant ces facteurs. Ils ont trouvé qu'en moyenne, les exportateurs canadiens versaient des salaires environ 14 p. 100 plus élevés que les non-exportateurs. Cependant, cette prime salariale tombait à un peu plus de 6 p. 100, en tenant compte des caractéristiques propres à l'établissement et elle diminuait encore à un peu moins de 6 p. 100 lorsqu'on neutralisait l'effet des caractéristiques individuelles des travailleurs.

Conclusions

Le commerce international découle de la recherche de biens et services produits à des prix relativement inférieurs au coût de les produire au pays même. À mesure que le commerce se libéralise, la rivalité pour conquérir les marchés s'intensifie. Sauf pour les entreprises (et leur main-d'œuvre) qui sont les moins productives, cette concurrence accrue est bénéfique. La concurrence suscitée par les importations empêche les entreprises d'exercer un pouvoir sur le marché intérieur en pratiquant des prix trop élevés ou en limitant la production destinée à ce marché. Ce qui est plus important, la concurrence des importations incite les entreprises nationales à réaffecter leur ressources, à abandonner des gammes de produits moins profitables et à se spécialiser dans une variété (ou un produit « différencié ») pour laquelle l'entreprise possède un avantage comparatif. Il en résulte une division internationale du travail et une augmentation du bien-être économique.

C'est ce qui s'est produit au lendemain de l'ALÉ et de l'ALENA. Les données économiques montrent que la concurrence accrue venant des importations a poussé certaines entreprises de plus petite taille et moins efficientes à cesser leurs opérations, permettant à des entreprises plus efficientes de prendre de l'expansion. Au niveau de l'établissement, la taille des exploitations canadiennes a augmenté et les cycles de fabrication se sont allongés, à la faveur des gains associés à l'augmentation des exportations aux États-Unis.

Qui plus est, dans la foulée des deux accords commerciaux, les consommateurs canadiens ont eu accès à une plus grande variété de produits qu'auparavant. Selon une estimation, ces accords ont contribué à élargir la variété annuelle de produits accessibles

aux Canadiens de 60 p. 100, ce qui est environ trois fois plus élevé que le nombre de nouvelles variétés introduites aux États-Unis à partir du Canada. Une autre étude a révélé que près de 10 p. 100 de l'augmentation des exportations américaines au Canada représentait de nouveaux produits.

À mesure que les entreprises réduisent leurs gammes de production, qu'elles se concentrent sur des produits différenciés, qu'elles allongent leurs cycles de fabrication et qu'elles affrontent de nouveaux entrants sur leur marché, elles sont incitées à rivaliser également au niveau des prix. Les données indiquent que la libéralisation du commerce a entraîné une réduction des majorations sur les coûts, au profit des consommateurs.

La libéralisation des échanges devrait aussi avoir un impact sur les niveaux de productivité. Entre 1984 et 1996, suivant la mise en place de l'ALÉ, la productivité manufacturière au Canada a progressé de 13,8 p. 100 selon des estimations. L'expansion des exportations et la réaffectation des ressources des producteurs moins efficients vers les producteurs plus efficients sous l'effet de l'Accord expliquent environ 60 p. 100 de l'augmentation globale de la productivité, soit 8,4 points de pourcentage. Un meilleur accès aux intrants intermédiaires, conjugué à une productivité accrue parmi les nouveaux exportateurs et les exportateurs existants est responsable du reste de l'amélioration de la productivité, soit 5,4 points de pourcentage.

Les données empiriques corroborent clairement l'observation selon laquelle les entreprises qui exportent versent des salaires plus élevés. Ces salaires plus élevés (primes salariales) sont rendus possibles par une productivité accrue et, en fait, les exportateurs canadiens sont plus productifs et versent des primes salariales en comparaison aux entreprises qui n'exportent pas.

Dans l'ensemble, une politique d'ouverture au commerce mène à une rémunération plus élevée pour les employés, à des prix moins élevés et à une plus grande variété pour les consommateurs, ainsi qu'à une plus grande productivité dans l'exploitation des entreprises grâce à des intrants moins coûteux et à des cycles de fabrication plus longs et plus efficients. La concurrence accrue crée par ailleurs un climat dans lequel les entreprises sont incitées à innover et à contrôler leurs coûts, ce qui profite à tous les Canadiens.

Bibliographie

Arnold, J. M., et K. Hussinger (2005). « Export Behaviour and Firm Productivity in German Manufacturing: A Firm-Level Analysis », *Review of World Economics*, vol. 141, n° 2, p. 219-243.

Badinger, Harald (2007). « Has the EU's Single Market Programme Fostered Competition? Testing for a Decrease in Mark-up Ratios in EU Industries », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 69, n° 4, p. 497-519.

Badinger, Harald, et Fritz Breuss (2008). « Trade and Productivity: An Industry Perspective », *Empirica*, printemps, vol. 35, n° 2, p. 213-231.

Baldwin, John R., Desmond Beckstead et Richard Caves (2001). « Changements observés au niveau de la diversification des entreprises du secteur canadien de la fabrication (de 1973 à 1997), *Documents de recherche*, Direction des études analytiques, Statistique Canada, n° 11F0019MIF2000279 au catalogue.

Baldwin, John R., Richard Caves et Wulong Gu (2005). « Réactions à la libéralisation des échanges : changements observés au niveau de la diversification des produits dans les usines sous contrôle étranger et canadien », ***Série de documents de recherche sur l'analyse économique***, Statistique Canada, n° 11 F0027MIE2005031 au catalogue.

Baldwin, John R., et Wulong Gu (2002). « Plant Turnover and Productivity Growth in Canadian Manufacturing », *Industrial and Corporate Change*, vol. 15, n° 3, juin, p. 417-465.

Baldwin, John R., et Wulong Gu (2006). « Les répercussions du commerce sur la taille des usines, la durée des cycles de production et la diversification », *Série de documents de recherche sur l'analyse économique*, Statistique Canada, n° 11F0027MIF2006038 au catalogue.

Baldwin, John R., et Wulong Gu (2009). « The Impact of Trade on Plant Scale, Production-Run Length and Diversification », Producer Dynamics : New Evidence from Micro Data, NBER, chap. 15.

Bernard, Andrew B., et J. Bradford Jensen (1999). « Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both? », *Journal of International Economics*, vol. 47, n° I, p. 1-25.

Bernhofen, Daniel M., et John C. Brown (2005). « An Empirical Assessment of the Comparative Advantage Gains from Trade: Evidence from Japan », *American Economic Review*, vol. 95, n° I, p. 208-225.

Bloom, Nicholas, Mirko Draca et John Van Reenen (2009). « Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, Diffusion and Productivity », *NBER Working Paper*, n° 16717, Cambridge (MA).

Breau, Sébastien, et W. Mark Brown (2011). « Liaisons globales : exportation, investissement étranger direct et rémunération : données du secteur canadien de la fabrication », *L'économie canadienne en transition*, Statistique Canada, n° 11-622-MWF2011021 au catalogue, août.

Brown, W. Mark (2008). « Trade and the Industrial Specialization of Canadian Manufacturing Regions 1974-1999 », *International Regional Science Review*, vol. 31, n° 2, p. 138-158.

Chen, Shenjie (2006). « Effets de la libéralisation des échanges sur la variété », paru dans *L'ALENA : déjà dix ans*, publié sous la direction de John Curtis et Aaron Sydor, ministère des Affaire étrangères et du Commerce international du Canada, p. 43-72.

Cox, David, et Richard Harris (1985). « Trade Liberalization and Industrial Organization: Some Estimates for Canada », *Journal of Political Economy*, vol. 93, n° 1, février, p. 115-145.

Feenstra, Robert C. (2003). *Advanced International Trade: Theory and Evidence*, Princeton University Press, chap. 5.

Frankel, Jeffrey A., et David Romer (1999). « Does Trade Cause Growth? » *American Economic Review*, vol. 89, n° 3, juin.

Gibson, John, et Richard Harris (1996). « Trade Liberalisation and Plant Exit in New Zealand Manufacturing », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 78, n° 3, p.521-529.

Gu, Wulong, et Lori Rennison (2006). « L'incidence des échanges commerciaux sur la croissance de la productivité et la demande de main d'œuvre qualifiée au Canada », paru dans *L'ALENA : déjà dix ans*, publié sous la direction de John Curtis et Aaron Sydor, ministère des Affaire étrangères et du Commerce international du Canada, p. 105-124.

Harrison, Ann E. (1990). « Productivity, Imperfect Competition and Trade Liberalization in Côte d'Ivoire », *Policy Research Working Paper*, n° 451, Banque mondiale, Washington (DC).

Head, Keith, et John Ries (1999). « Rationalization Effects of Tariff Reductions », *Journal of International Economics*, vol. 47, n° 2, p. 295-320.

Hillberry, H. Russell, et Christine A. McDaniel (2002). « A Decomposition of North American Trade Growth Since NAFTA », *International Economic Review*, mai/juin, U.S. International Trade Commission.

Irwin, Douglas A. (2002). « The Welfare Costs of Autarky: Evidence from the Jeffersonian Trade Embargo, 1807-1809 », *NBER Working Paper*, n° 8692, Cambridge (MA).

Krishna, Pravin, et Devashish Mitra (1998). « Trade Liberalization, Market Discipline and Productivity Growth: New Evidence from India », Journal of Development Economics, vol. 34, n°1-2, p. 115-136.

Krugman, Paul (1979). « Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade », *Journal of International Economics*, vol. 9, n° 4, p. 469-479.

Lee, Jim (2011). « Export Specialization and Economic Growth Around the World », *Economic Systems*, vol. 35, p. 45-63.

Lileeva, Alla, et Daniel Trefler (2010). « Improved Access to Foreign Markets Raises Plant-Level Productivity ... for Some Plants », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CXXV, n° 3, p. 1051-1099.

Lui, Runjuan (2010). « Import Competition and Firm Refocusing », *Canadian Journal of Economics*, vol. 43, n° 2, mai, p. 440-466.

Melitz, Marc J. (2003). « The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity », *Econometrica*, vol. 71, n° 6, novembre, p. 1695-1725.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2008). « Le commerce à l'heure de la mondialisation », *Rapport sur le commerce mondial*, chap. 2, Genève.

Pavcnik (2000). « Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants », *NBER Working Paper No. 7852*, Cambridge (MA).

Roberts, Mark J., et James R. Tybout (1997). « The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs », *American Economic Review*, vol. 87, p. 545-564.

Teshima, Kensuke (2008). « Import Competition and Innovation at the Plant Level: Evidence from Mexico », document reprographié, Université Columbia.

Trefler, Daniel. « The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement », *The American Economic Review*, vol. 94, n° 4, septembre 2004.

Wonnacott, Paul, et Ronald J. Wonnacott (1982). « Free Trade Between the United States and Canada: Fifteen Years Later », *Canadian Public Policy VIII* (Supplément), p. 412-427.

Foreign Affairs and International Trade Canada

Affaires étrangères et Commerce international Canada

Canada

Canada's State of Trade

Trade and Investment Update - 2012

Including a special feature on:

International Trade and its Benefits to Canada

.C209592

Canada's State of Trade

Trade And Investment Update - 2012

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

FEB 14 2013

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

This publication is available online at: www.international/gc/ca/economist-economiste/performance

ABOUT THIS DOCUMENT

Canada's State of Trade – 2012 was prepared under the direction of Mykyta Vesselovsky of the Office of the Chief Economist of the Department of Foreign Affairs and International Trade. The report was written by Mykyta Vesselovsky, with contributions provided by Crystal Arnburg (Canadian Merchandise Export Diversification from 2002 to 2011; and Still on Top: Canada-United States Trade Relationship is the World's Largest), Celine Bak (A Profile of Canada's Clean Technology Companies), Rick Cameron (Trade, Output and Jobs in Canada), Raphaelle Gauvin-Coulombe (Diverging Crude Oil Prices in North America—the Implications for Canada's Trade Balance), and by Motria Savaryn (Canadian Foreign Affiliates). Statistical assistance was provided by Nancy Blanchet, Maureen Francoeur, Motria Savaryn and Raphaëlle Gauvin-Coulombe. The Special Feature was written by Rick Cameron with contributions by David Boileau, Shenjie Chen, Bjorn Johannson, Motria Savaryn, Aaron Sydor, and Mykyta Vesselovsky. Comments at the drafting stage were provided by André Downs, Chief Economist, Office of the Chief Economist.

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

© Her Majesty the Queen in Right of Canada, represented by the Minister of Foreign Affairs and International Trade Canada, 2012

Catalogue no. FR2-8/2012
ISSN 1914-9956

Table of Contents

Figures

Tables

Special Feature

Acronyms

BOC	Bank of Canada
BOP	Balance of Payments
CDIA	Canadian Direct Investment Abroad
CGE	Computable General Equilibrium
CIS	Commonwealth of Independent States
CPI	Consumer Price Index
CUSFTA	Canada United States Free Trade Agreement
DFAIT	Department of Foreign Affairs and International Trade
EU	European Union
FDI	Foreign Direct Investment
FTA	Free Trade Agreement
G-7	Group of Seven
GDP	Gross Domestic Product
HS	Harmonized System
I/O	Input /Output
IMF	International Monetary Fund
LAC	Latin America and Caribbean
MENA	Middle East and North Africa
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NIE	Newly Industrialized Economies
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
RAM	Random Access Memory
ROW	Rest of World
SITC	Standard International Trade Classification
UK	United Kingdom
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
US	United States
WTO	World Trade Organization

Message from the Honourable Ed Fast, Minister of International Trade and Minister for the Asia-Pacific Gateway

Honourable Ed Fast,
Minister of International Trade and
Minister for the Asia-Pacific Gateway

I am pleased to present the 2012 edition of *Canada's State of Trade*. This report provides an overall assessment of Canada's recent international commercial performance and examines some of the key trends and developments in international trade and investment during the past year.

Many challenges continued to restrain the global economic recovery in 2011. Several years after the onset of the recession, many leading economies continue to struggle with weak growth, high unemployment and crises in public finances. As a trading economy, Canada has felt the economic impact of these struggles but has outperformed most other industrialized countries. In fact, between July 2009 and July 2012, our economy created 735,500 net new jobs in Canada, making Canada one of only two G-7 countries to have recouped all of the jobs lost during the global recession. Canada's fiscal position remains the strongest in the G-7, and the government intends to keep this distinction by charting a path back to balanced budgets over the medium term. As well, both the International Monetary Fund and the Organisation for Economic Co-operation and Development forecast that Canada would remain among the leaders of the world's major economies this year and next. This performance reflects Canada's sound economic, fiscal and financial sector fundamentals, along with the effective and timely support provided under our Economic Action Plan.

The course of global economic expansion will continue to be uncertain, presenting Canada with many serious challenges and risks but also a number of opportunities. This is why the Economic Action Plan 2012 sets out a comprehensive agenda to bolster Canada's fundamental strengths and address the important long-term challenges confronting our economy. Our government's low-tax agenda will ensure that Canada remains an attractive environment for economic success. A clear focus on economic growth, sound public finances and the creation of high-quality

jobs will ensure that Canadians' standard of living continues to improve and remain the envy of the rest of the world.

To further position our country for long-term prosperity, our government is also implementing the most ambitious trade-expansion plan in Canadian history, one which will create new and deeper trade and economic relationships, particularly with large, dynamic and fast-growing economies. Since 2006, Canada has concluded free-trade agreements with nine countries, as well as foreign investment promotion and protection agreements with 11 countries. Major additional trade agreements are in negotiation, including one with the European Union, the world's largest trading bloc, and others with leading economies, such as Japan and India. Our most important current trade partnership—with the United States—is also being bolstered, with the implementation of the joint Action Plan on Perimeter Security and Economic Competitiveness, and the joint Action Plan on Regulatory Cooperation, which will facilitate trade and investment flows within the integrated North American economy. In June 2012, Canada welcomed the announcement by TPP members of their support for Canada joining the TPP. A TPP agreement will enhance trade in the Asia-Pacific region and will provide greater economic opportunity for Canadians and Canadian businesses.

Opening markets for Canadian exporters is one part of the Government of Canada's strategy. In 2007, the government launched the Global Commerce Strategy to respond to changes in the global economy and position Canada for long-term prosperity. This led to five years of Canadian leadership on the world stage in support of open trade, job creation, economic growth and prosperity for Canadians. Economic Action Plan 2012 proposes to refresh the Global Commerce Strategy through extensive consultations with Canada's business community, including the very critical category of small and medium-sized businesses. An updated Global Commerce Strategy will align Canada's trade and investment objectives with specific high-growth priority markets and ensure that Canada is positioned to its greatest advantage within each of those markets.

Canada's State of Trade 2012 shows that Canada's international trade has recovered strongly, in spite of a challenging economic environment. The report is a testimony to the strength and adaptability of Canadian businesses and workers and to the quality of our products and services.

Our government will continue to work together with businesses, investors and all Canadians to keep this country a strategic business location with all the advantages of a strong, resilient and competitive economy.

The Honourable Ed Fast
Minister of International Trade
and Minister for the Asia-Pacific Gateway

Executive Summary

2011 was a challenging year for the global economic recovery. After a strong rebound in output and trade that took place in 2010, fueled by inventory restocking, government stimulus and easy monetary policy, growth was expected to be slower in 2011. However, numerous adverse shocks made the slowdown worse than it should have been and also clouded the economic prospects for the year 2012 in several regions.

The eurozone crisis was the chief agent of uncertainty in the global economy in 2011. Growing fiscal stress and increasing uncertainty over the future of the European Monetary Union caused output in the eurozone to contract in the fourth quarter. The focus of the crisis shifted from the relatively small Greek economy to the large global players—Spain and Italy. As markets called into question the sustainability of their fiscal path, sovereign yields have increased, and the perceived risks associated with holding their sovereign debt have increased as well. This raised the degree of risk in the financial system, led to tightened credit conditions, lowered confidence and raised the overall level of uncertainty in the global economy. As several eurozone countries slipped into recession at the end of 2011, contagion from Europe spread through strong financial and trading links between this region and the rest of the world.

Generally, recoveries following financial crises are weaker and last longer, and this one is no exception. As governments in most of the advanced world shifted stance from stimulus to fiscal consolidation, private and business debtors were still deleveraging. As a consequence, private demand and business investment did not pick up sufficiently, resulting in slow growth. Many governments faced fiscal pressures that made it difficult to address the high unemployment rate prevailing in most developed countries.

The year 2011 also had its share of natural disasters and unforeseen events. The Great East Japan earthquake cut short the recovery in that country, disrupted supply chains across the globe and severely impacted the global economy in the second quarter of the year. Floods in Thailand in the fourth quarter had a similar effect, dampening growth across Southeast Asia. Civil disorder in North Africa and outright civil war in Libya led to curtailment of many economic activities in that region and raised uncertainty about oil prices. Fears of the recession in the United States did not materialize, and the country did better than expected at the end of the year, but the political gridlock that called its credit rating into question has persisted, making effective economic governance difficult.

For the year as a whole, world real GDP grew by 3.9 percent in 2011, down from the 5.3-percent pace of 2010. The pace of growth in the advanced economies slowed down to 1.6 percent in 2011 from 3.2 percent in 2010. By contrast, growth in the developing world continued to be high, posting a 6.2-percent increase in 2011, following the 7.5-percent growth in 2010.

Among the developed economies, the Newly Industrialized Economies of Asia continued to lead in real output growth, posting a 4.0-percent growth in 2011, although this was significantly slower than their 8.5-percent performance in 2010. Germany was the fastest growing major economy, with 3.1-percent growth. While historically modest, the 1.7-percent performance of the United States was in the end better than expected, as consumer spending and employment started to recover. Eurozone growth was 1.4 percent in 2011 following a 1.9-percent performance in 2010, with part of the region tipping into recession at the end of the year. France was the only major advanced economy to grow faster in 2011 (up 1.7 percent) than in 2010 (up 1.4 percent). Japan, which registered a 4.4-percent growth in 2010, was back in recession with a 0.7-percent contraction to its real GDP.

In the developing world, Asian economies drove the growth. Developing Asia's economies expanded 7.8 percent in 2011. China led with 9.2-percent growth in 2011, following 10.4 percent in 2010, while India turned in a 7.2-percent performance in 2011 on the heels of 10.6 percent in 2010. Emerging Europe was the next fastest-growing region, with 5.3-percent growth, followed by Sub-Saharan Africa at 5.1 percent. South Africa, the largest economy in the latter region, slowed down to 3.1 percent in 2011. The Commonwealth of Independent States expanded 4.9 percent in 2011, with Russia growing at 4.3 percent, the same rate as in 2010. The Latin America and Caribbean region was next with 4.5-percent growth. Brazil's economy, however, grew only 2.7 percent in 2011, considerably slower than the 7.5 percent posted in 2010. The Middle East and North Africa region, afflicted by popular unrest and internal tensions, posted the slowest growth of all the developing regions, at 3.5 percent.

As the recovery in the global economic and trading picture continued, albeit unevenly, the real economic activity in Canada expanded by 2.5 percent in 2011, after posting a 3.2-percent performance a year earlier. Growth in 2011 was largely driven by domestic strengths: strong private demand, stable financial system and booming business investment, while the second-quarter contraction in real GDP reflected largely a drop in exports as a result of external shocks. Growth slowed again in the last quarter of the year due to the resurgence of the eurozone crisis. All provinces and two out of three territories reported real economic growth in 2011. All major expenditure categories advanced on the year, with the exception of net trade. Inflation rose at a 2.9-percent pace in 2011, an increase from 1.8 percent in 2010, but excluding the most volatile prices resulted in a core inflation of just 1.9 percent in 2011. The Canadian dollar declined slightly against the U.S. dollar between January 1, 2011 and December 31, 2011, although its average valuation during that year was about 4 percent higher than in 2010. The employment picture improved in nearly all regions, with almost 200,000 net new jobs created during the year. While the unemployment rate improved only 0.1 percentage point during the year—from 7.6 percent in December 2010 to 7.5 percent in December 2011—the average for the year as a whole declined more substantially, from 8.0 percent in 2010 to 7.5 percent in 2011.

The volume of world trade continued to expand in 2011, but at a much slower pace than in 2010 as most of the recovery to prerecession levels already took place. World

trade grew 5.0 percent in 2011 in real terms. Nominal trade values expanded 20 percent in 2011 due to rising resource prices. Real export growth in developed economies was stronger than expected, reaching 4.7 percent in 2011, while the developing world recorded an increase of 5.4 percent.

In Canadian dollar terms, Canada's exports of goods and services to the world expanded 11.8 percent in 2011. Goods led the growth at 13.0 percent and services advanced 5.0 percent. On the import side, imports of goods and services advanced 9.4 percent, with growth in imports of goods at 10.2 percent and growth in imports of services at 5.8 percent.

By sector, exports in six of seven major goods sectors expanded. Exports of energy products led the increase in total exports, with increased exports of industrial goods and materials following closely. A volume-driven increase in machinery and equipment exports was welcome news as it arrested a three-year decline. On the import side, expansion was driven by more imports of energy products; industrial goods and materials; and machinery and equipment.

Both exports and imports of services registered highest-ever levels. Both exports and imports of transportation services expanded rapidly in 2011, and the continued strength of the Canadian dollar in 2011 maintained a favorable climate for Canadians vacationing in and visiting foreign countries, driving the increase in the imports of travel services. The continuing growth in exports of commercial services extended Canada's trade surplus in that category into its second year.

Outflows of Canadian direct investment during the year grew 13.8 percent in 2011. Financial flows were directed largely towards the United States and the EU, and away from the other OECD countries and the rest of the world. FDI inflows into Canada went up by two thirds, largely due to increased inflows from the EU.

The stock of Canadian direct investment abroad grew 7.0 percent (up $44.6 billion to $684.5 billion), largely caused by changes in currency valuation. Investment expanded most in traditional sectors of interest to Canadians abroad—finance and insurance; and manufacturing. The stock of foreign investment in Canada expanded at a slower pace (up $22.4 billion to $607.5 billion), with most of the increase in the manufacturing sector. Consequently, Canada's net direct investment asset position expanded to $77.0 billion in 2011.

Taken as the sum of all of its components, Canada's current account deficit shrank by $2.6 billion in 2011, as a result of a strong $10.4-billion improvement in the goods trade balance. The deficit for every other component of the current account widened, although not enough to overcome the strong performance of the goods trade. The services trade deficit widened by $1.9 billion, investment income deficit by $4.6 billion and the current transfers deficit by $1.3 billion. The resulting improvement was from a $50.9-billion deficit in 2010 to a $48.3-billion deficit in 2011, which marked the third straight current account deficit for Canada.

Special Feature: International Trade and Its Benefits to Canada

It would be very difficult to imagine a world without international trade for the average Canadian. International trade enriches our lives in so many ways and through so many direct and indirect channels that it would be virtually impossible to disentangle its effects or to precisely measure the innumerable

benefits and conveniences it has brought. As trade is liberalized, markets are expanded for producers, while new products and competition are introduced into domestic markets. The resulting allocation of resources toward the most efficient firms increases the economic well-being of society.

Some of the benefits exports provide to Canadians are straightforward. At the most basic level, they allow us to sell our goods and services and exchange them for foreign goods and services. They also help to support jobs in Canada, directly to those producing the goods and services, and indirectly to those in supporting activities to the producers of Canadian exports. Indeed, one in five jobs in Canada depend on exports, either directly or indirectly.

However, exports also provide other benefits that are not as readily apparent. For example, exports mean added production beyond that produced for the domestic market, which allows for economies of scale in production and lower average costs for producers, leading to lower prices to purchasers. Competing in export markets also means seeking out efficiencies and being innovative in all aspects of business. Rather than trying to produce many products, firms tend to focus and specialize in products or services where they have an advantage, resulting in an international division of labour and increased economic welfare. This also drives up the productivity of the firm and helps to increase the prosperity of the nation. Rising productivity allows firms to pay higher wages. Firms that rise to the challenges of the export marketplace increase their production volumes and become larger. Following conclusion of the Canada-U.S. FTA, almost all Canadian manufacturing sectors exhibited some form of specialization, for example, by reducing the diversity of their output or switching from multiple-plant to single-plant operations. The ensuing efficiencies boosted Canadian manufacturing productivity by 13.8 percent, a remarkable trade-related achievement. Moreover, these exporting firms pay their employees a wage premium that cannot be explained after taking into account differences in relation to non-exporting firms.

As a small economy, Canada produces only a fraction of the goods and services it consumes and imports the rest. In a world devoid of international trade, it would be unrealistic to think that a country like Canada could make the necessary investments to produce the range of products and services it presently enjoys. In other words, our access to a broad variety of machinery, computers, and communications technologies, and to travel and entertainment, to name but a few, reflects our ability to sell Canadian-made goods and services in international markets. Open trade increases the variety of products available to Canadians and introduces new Canadian products to external markets; this presents both new trade opportunities and new varieties to Canadian and foreign markets. Trade liberalization also impacts a firm's pricing decisions by reducing mark-ups of price over costs, which helps to lower inflation in the country and keeps more money in the pockets of Canadian consumers.

Global Economic Performance[1]

Overview and Global Prospects

In 2011, three years after the onset of the Great Recession—the first truly global one—sustained recovery of lost ground still proved elusive. Growth had returned in 2009, with the inventory restocking in early 2010 adding additional momentum. But the adverse events of the past few years consistently delayed and dampened the progress of the economic recovery in both the developed and developing worlds. Some of these events were unpredictable natural disasters, others stemmed from pre-recession patterns of activity that could not be sustained presently, but some were caused by the same forces that brought on the recession and have yet to be properly addressed. The Great Recession of 2008-2009, although technically over, continues to manifest itself in high unemployment, an uncertain business investment climate, fragile consumer confidence and further fiscal retrenchment.

After a strong cyclical rebound in global industrial production and trade in 2010, economic activity was already expected to moderate in 2011. However, as government stimulus expired across the developed world and political conditions for further stimulus did not materialize, private demand did not pick up the slack as expected. Throughout 2011, issues related to eurozone sovereign debts have repeatedly proved resistant to half-measures. The political gridlock in the United States manifested in the debt ceiling crisis worried investors to the point that the United States' triple-A credit rating was downgraded. Meanwhile, civil disorder in many North African countries increased global uncertainty, and the civil war in Libya disrupted oil prices. Finally, the natural disasters in Japan, and their aftermath, disrupted the global value chain networks in Southeast Asia and, to some degree, across the world. The main impact of these events was concentrated in the second and fourth quarters, with the global growth consequently moving in a see-saw pattern throughout the year. The brunt of the Japanese disasters and the Libyan civil war hit the second quarter output hard, while the prospects for the eurozone were the darkest toward the end of the year, reducing economic growth in the fourth quarter. Thailand suffered devastating floods in that final quarter as well.

The world's real GDP growth moderated from 5.3 percent in 2010 to 3.9 percent in 2011, and further moderation to 3.5 percent is expected in 2012. This rebound was stronger than the rebounds following many previous recessions; the same is true for the patterns of consumption and investment. On the negative side, the recovering economies exhibited much higher levels of unemployment than usual, and part of the recovery was enabled

1 Statistics, estimations and projections in this chapter come from the International Monetary Fund's *World Economic Outlook*, April 2012, supplemented by statistics from the U.S. Bureau of Economic Analysis, Statistics Canada, the Japan Cabinet Office, the European Central Bank, the U.K. Office for National Statistics, and the World Economic Outlook April 2012 database.

TABLE 1-1
Real GDP Growth (%) in Selected Economies
(2008-2011 and forecast 2012-2013)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
World	**2.8**	**-0.6**	**5.3**	**3.9**	**3.5**	**4.1**
Advanced Economies	**0.0**	**-3.6**	**3.2**	**1.6**	**1.4**	**2.0**
Canada	0.7	-2.8	3.2	2.5	2.1	2.2
United States	-0.3	-3.5	3.0	1.7	2.1	2.4
United Kingdom	-1.1	-4.4	2.1	0.7	0.8	2.0
Japan	-1.0	-5.5	4.4	-0.7	2.0	1.7
Eurozone	**0.4**	**-4.3**	**1.9**	**1.4**	**-0.3**	**0.9**
of which France	-0.2	-2.6	1.4	1.7	0.5	1.0
of which Germany	0.8	-5.1	3.6	3.1	0.6	1.5
of which Italy	-1.2	-5.5	1.8	0.4	-1.9	-0.3
NIEs	**1.8**	**-0.7**	**8.5**	**4.0**	**3.4**	**4.2**
Hong Kong	2.3	-2.6	7.0	5.0	2.6	4.2
South Korea	2.3	0.3	6.3	3.6	3.5	4.0
Singapore	1.7	-1.0	14.8	4.9	2.7	3.9
Taiwan	0.7	-1.8	10.7	4.0	3.6	4.7
Developing Economies	**6.0**	**2.8**	**7.5**	**6.2**	**5.7**	**6.0**
Developing Asia	7.8	7.1	9.7	7.8	7.3	7.9
of which China	9.6	9.2	10.4	9.2	8.2	8.8
of which India	6.2	6.6	10.6	7.2	6.9	7.3
of which ASEAN-5	4.8	1.7	7.0	4.5	5.4	6.2
Indonesia	6.0	4.6	6.2	6.5	6.1	6.6
Malaysia	4.8	-1.6	7.2	5.1	4.4	4.7
Philippines	4.2	1.1	7.6	3.7	4.2	4.7
Thailand	2.6	-2.3	7.8	0.1	5.5	7.5
Vietnam	6.3	5.3	6.8	5.9	5.6	6.3
CIS	**5.4**	**-6.4**	**4.8**	**4.9**	**4.2**	**4.1**
of which Russia	5.2	-7.8	4.3	4.3	4.0	3.9
Emerging Europe	**3.2**	**-3.6**	**4.5**	**5.3**	**1.9**	**2.9**
Latin America and Caribbean	**4.2**	**-1.6**	**6.2**	**4.5**	**3.7**	**4.1**
of which Brazil	5.2	-0.3	7.5	2.7	3.0	4.2
of which Mexico	1.2	-6.3	5.5	4.0	3.6	3.7
Middle East and North Africa	**4.7**	**2.7**	**4.9**	**3.5**	**4.2**	**3.7**
Sub-Saharan Africa	**5.6**	**2.8**	**5.3**	**5.1**	**5.4**	**5.3**

Source: IMF World Economic Outlook database, April 2012

by a substantial worldwide macroeconomic stimulus. But the strong GDP growth hides the story of a very uneven recovery for the developed and the developing worlds.

Growth in major advanced economies slowed from 3.2 percent in 2010 to 1.6 percent in 2011. The slowdown was caused in large part by developments in the eurozone. Growing fiscal stress and increasing uncertainty over the future of the European Monetary Union caused output in the eurozone to contract in the fourth quarter. However, deeper reasons are at the heart of the weak recovery both in the EU and across the developed world.

It is well-documented that recoveries are weaker and more prolonged in the aftermath of financial crises. The process of deleveraging in both financial and household sectors lengthens the recovery period, and the climate of stagnant credit and housing markets adds to the problem. Until that process is complete, the growth of domestic consumption and investment will continue to be slow, and unemployment will remain persistently high in the developed countries. The protracted downturn in European growth associated with trimming fiscal deficits slowed recovery while the climate of fiscal austerity that prevailed in the developed world in 2011 prevented additional government stimulus and limited the options for reducing unemployment.

Growth was much more robust in the developing world, which brought up the world average, and made the overall output recovery as robust as any in recent memory. Emerging and developing economies grew 6.2 percent in 2011, boosted by strong macroeconomic fundamentals, structural reforms and growing domestic demand. Asian developing economies were driving the growth, with China and India in the lead; they were followed by emerging Europe and Latin America and Caribbean countries. Nevertheless, on the whole, growth in the developing world slowed down somewhat from the 2010 pace of 7.5 percent. This slowdown was ongoing throughout the year, with each quarter bringing weaker results. The cooling of the Chinese and several Asian economies was the outcome of deliberate tightening policies, while floods in Thailand disrupted the economies in the region in the fourth quarter, and the Middle East and North Africa experienced considerable unrest throughout last year.

The short-term forecast calls for weaker growth in real output of 3.5 percent in 2012, with developed economies growing 1.4 percent and developing economies 5.7 percent. Assuming improving financial conditions, continued monetary stimulus and the successful resolution of fiscal dilemmas, growth should pick up in 2013 to 4.1 percent. There are downside risks associated with these factors, as well as with the potential aggravation of the European situation, further geopolitical uncertainty and sudden movements in commodity prices; all of these factors keep the global situation more fragile than usual. Successful resolution of the European crisis in a way consistent with economic prosperity of the affected countries remains one of the key potential upsides for the global economic recovery. Others include preserving social and political stability in developing Asian economies undergoing controlled deceleration, and a sustained pickup in growth, employment and consumer confidence in the United States.

United States

After a strong performance in early 2010, partly based on inventory restocking, growth sputtered almost to a halt in the United States in the first quarter of 2011. After that weak start, the economy gained speed throughout the year and posted 1.7-percent growth for

the year as a whole, down from 3.0 percent in 2010. The gain was based primarily on stronger consumer spending. A sharp reduction in import growth eliminated the drag on the economy from the net export side, but lower government spending at all levels held back economic growth.

Consumer spending increased 2.2 percent in 2011 (4.7 percent in nominal terms), adding 1.53 percentage points to real GDP growth. This represented a slight increase over 2010, when it contributed 1.44 percentage points. In 2011, the biggest increase in consumer spending was in services, which added 0.66 percentage point to real GDP and grew 1.4 percent, while spending on durables was close behind with a 0.60-percentage point contribution and 8.1-percent growth. Increased spending in these areas was, however, tempered by slower growth in consumer spending on non-durables, which added only 0.28 percentage point to real GDP growth and grew 1.7 percent.

Non-residential fixed investment picked up in 2011, adding 0.82 percentage point to GDP growth, almost double its contribution in the previous year. This was due to a reversal of the drag on the economy that the lagging investment in structures was contributing until 2010. Growth in investment in equipment and software slowed down, but still added 0.71 percentage point to real GDP growth and increased 10.3 percent on the year.

Residential fixed investment contracted 1.4 percent in real terms in 2011, but less than in the previous years, shaving only 0.03 percentage point off growth as opposed to 0.11 percentage point in 2010. Construction of single-family structures continued to turn down, while construction of multi-family structures decreased less and "other" structures increased.

Inventory investment went from being one of the biggest contributors to economic recovery at 1.64 percentage points in 2010 to being a drag on real GDP in 2011, subtracting 0.20 percentage point from growth. Net exports added 0.05 percentage point to GDP growth in 2011 after subtracting 0.51 percentage point the previous year. A sharp decrease in the growth of imports drove this change and offset a slowdown in export growth.

Government spending fell 2.1 percent in real terms, the largest such contraction in 40 years. A broad-based decline at federal, state and local levels that affected both defence and non-defence spending led to a drag of 0.45 percentage point on real GDP growth. The 2.1-percent decrease in state and local government spending was the largest on record since World War II.

The labor market situation in the United States showed signs of improvement last year, but the rate of job creation remained too slow to recoup the losses sustained during the recession within a reasonable timeframe. The unemployment rate hit a 10.0-percent high in October 2009 and was still at 9.1 percent in January 2011. The unemployment rate languished at that level for most of the year, with no sustained improvement until the fourth quarter, when several good months of job creation drove the unemployment rate down to 8.5 percent by December 2011. The participation rate remained firmly around 64 percent, about 2 percentage points below the long-run historic trend, bearing witness to the large number of discouraged workers who have given up looking for work.[2] From the peak

2 The unemployment rate was driven down to 8.2 percent by March 2012, but this was partially due to another decrease in the participation rate, which reached 63.8 percent that month, a level last seen in 1983.

of employment in January 2008 to December 2010, 7.7 million jobs were lost in the United States, and by the end of 2011 only 1.8 million jobs had been recouped—not far ahead of the rate of population growth. Additionally, real wage growth was negative for the past two years, further underscoring the challenges for growth in U.S. consumer spending.

The U.S. economy is projected to grow by 2.1 percent in 2012 and by 2.4 percent in 2013. Continuing weakness in the housing sector and the labor market, combined with the deleveraging process, is expected to keep the recovery slow. With domestic factors paramount in the U.S. economic picture, only a modest improvement in the unemployment rate (to 8.2 percent) is expected, a level already reached in March 2012. The output gap will persist, which will keep core inflation in check for the foreseeable future while monetary policy is expected to continue to be accommodating.

Downside risks remain significant. Many tax provisions, including the cuts introduced during the previous presidency, are scheduled to expire in 2013. Should the political difficulties and gridlock in the United States persist until then, failure to renegotiate these as well as the scheduled automated spending cuts may contribute negatively to economic growth. The European sovereign debt crisis is the main foreign influence, primarily through the effects of the possible negative scenario on business confidence and investment in the United States. The housing sector will remain the key element in the recovery, where action on mortgage refinancing, broadly supportive of consumers, could help clear the existing overhang of foreclosures and underwater mortgages and kick-start the much-needed growth in that sector.

Japan

Japan's troubled economy achieved 4.4 percent growth in 2010, the fastest among major advanced nations that year, and its best showing in a generation. Unfortunately, Japan's success was cut short in 2011 by the Great East Japan earthquake. On top of the widespread devastation caused by the earthquake itself, tsunami and fires multiplied the damage, and the consequent long-term radioactive sore at the Fukushima nuclear plant may yet prove to be the most damaging blow of all. Considering the magnitude of these disasters, the Japanese economy proved very resilient, contracting by only 0.7 percent in 2011. Real GDP fell 7.9 percent in the first quarter, 1.2 percent in the second and then rebounded 7.6 percent in the third quarter, stronger than anticipated. Floods in Thailand in the fourth quarter presented additional shocks to the Japanese economy, bringing down the last quarter's results to 0.1 percent, and the average growth for 2011 to negative 0.7 percent (all rates annualized).

Trade was the key influence on Japan's GDP in 2011. The 3.1-percentage point contribution by exports to real GDP in 2010 vanished in 2011, and the drag from imports decelerated somewhat from 1.4 percentage points to 0.8 percentage point as imports grew just 5.8 percent in real terms. The resulting impact from net exports on GDP growth was negative 0.8 percentage point.

Private consumption rose 0.1 percent in 2011 and contributed 0.1 percent to GDP growth. A 0.4-percentage point increase in government consumption (which grew 2.0 percent in real terms) was offset by a decrease of 0.5 percentage point in private inventories and a fall of 0.2 percentage point in public investment (which decreased 3.6 percent

in real terms). Private residential and non-residential investment remained weak, both contributing just 0.1 percentage point to real GDP growth in 2011.

The unemployment rate reached 4.6 percent in December 2011, a fairly high level for Japan. The rate was double among persons aged 15 to 24. Difficulties in the employment situation were partly due to the disasters, and have showed signs of improvement since. Industrial production and the economy as a whole picked up slowly, but exports and corporate profits remained weak, with deflationary risks present. The long-standing issues in the Japanese economy that have stunted its growth for the past two decades still persisted, and the Japanese government continued to focus on combatting deflation and yen appreciation, a combination that could generate a vicious cycle for Japanese producers.

Prospects for Japan are positively influenced by its reconstruction spending; real GDP is expected to grow 2.0 percent in 2012, and moderate to 1.7-percent growth in 2013 as that spending is phased out. Downside risks are very significant, as Japan is vulnerable to a possible intensification of the European debt crisis and stands to lose amounts comparable to its projected real output growth under the unfavorable scenario of decreased external demand. Japan is also vulnerable to possible energy supply issues, such as an oil price spike due to political tensions and the slowing down of activity in the Chinese economy.

Eurozone

The embers of the European crisis continued to smolder in 2011, flaring up on several occasions and projecting uncertainty across the global economy. This uncertainty was the key feature in last year's global economic performance, and uncertainty will likely continue in the short-to-medium term. This is because the resolution of the sovereign debt crisis in the affected countries could ultimately take several forms and require many years to complete. These forms could range from a fiscal union, to a partial or complete breakup of the common currency zone, to the gradual working out of European imbalances through inflation in the North and deflation in the South, to a combination of these and other solutions.

Largely in response to this uncertainty, growth in the eurozone decelerated from 1.9 percent in 2010 to 1.4 percent in 2011, with consumer spending growing just 0.2 percent in 2011 and government spending remaining flat. Accordingly, the contribution from private consumption to total GDP was minimal at 0.1 percentage point, and zero from government spending. Gross fixed capital formation added 0.2 percentage point to GDP growth, and changes in inventories boosted GDP by another 0.1 percentage point. Net exports provided the largest boost (1.0 percentage point) to real GDP growth.

Germany's real GDP increased 3.1 percent, France's by 1.7 percent while Italy showed modest 0.4-percent growth. The renewed fears of escalation of the sovereign debt crisis slowed growth in the fourth quarter sharply and tipped the region back into recession. As a large portion of the sovereign debts of Portugal, Spain and Italy is held by the banks, renewed doubts about the solvency of these countries lowered confidence in the banking sector and drove up the risks associated with financing, which in turn further depressed these economies by restricting private-sector credit. Funding pressures were somewhat alleviated at the end of 2011 by the European Central Bank's long-term refinancing operations, which stabilized market sentiment and reduced uncertainty.

Volatility and sovereign bond spreads retreated for several economies, although not for those directly affected, which were expected to normalize further, but may be driven back up by unforeseen shocks.

With the end-of-2011 recession expected to be shallow and short-lived, the forecast for the eurozone calls for a 0.3-percent contraction in real GDP during 2012 and a weak rebound of 0.9 percent in 2013. Italy, directly affected by sovereign risk, is expected to contract 1.9 percent in 2012 and 0.3 percent in 2013. France is projected to grow by 0.5 percent in 2012 and 1.0 percent in 2013, and Germany by 0.6 percent in 2012 and 1.5 percent in 2013. However, the degree of uncertainty associated with this forecast is unusually large. Continued progress in crisis management and advances towards its resolution, factored into the projections, have not been the pattern for the eurozone so far. As long as the underlying issues are not decisively resolved, renewed escalation of the eurozone crisis will continue to be a strong downside risk. It is also the prime source of risk for the global recovery as the eurozone maintains strong trading and financial links to other regions. The onset of another phase of the crisis may affect the global economy through credit tightening, uncertainty, contraction in trade and declines in commodity prices.

United Kingdom

The United Kingdom was particularly hard-hit by the Great Recession, as the traditionally large U.K. financial sector had been directly affected by the financial crisis preceding the recession. Output declined 4.4 percent in 2009 and rebounded only 2.1 percent in 2010. Further difficulties were in store for 2011, with growth of only 0.7 percent for the year. Four of the last six quarters (ending with the first quarter of 2012) have now resulted in output contractions. Real GDP in the final quarter of 2011 was no higher than it was in the third quarter of 2010. Output of the production industries fell 1.2 percent in 2011, while services output increased by 1.6 percent.

Household final consumption contracted by 1.2 percent in 2011, imposing a drag of 0.7 percentage point on the real GDP, down from a positive contribution of 0.8 percentage point in 2010. Government final consumption expenditure remained flat for the year, also down from a 0.3-percentage point contribution in 2010. Gross fixed capital formation fell by 1.2 percent in 2011 and slowed down real GDP growth by 0.2 percentage point, down from 0.5 percentage point in 2010.

The only positive contribution to GDP came from net exports, which increased growth by 1.0 percentage point. Exports decelerated from a contribution of 2.1 percentage points in 2010 to 1.3 percentage points in 2011, while imports went down much faster, from a drag of 2.5 percentage points on GDP in 2010 to a drag of only 0.4 percentage point in 2011.

In real growth terms, the United Kingdom's total exports added 4.6 percent in 2011. Goods exports advanced 5.1 percent, while services exports grew by 3.9 percent. Growth on the import side was muted at 1.2 percent overall; goods imports advanced 1.5 percent and services grew by 0.2 percent.

The United Kingdom is not subject to the sovereign debt problems affecting countries in the eurozone since it has full sovereignty over its currency and absolute control of its monetary policy, which has remained very accommodating. However, proximity to and trading links with the eurozone render the United Kingdom susceptible to European contagion, while the policies of fiscal consolidation continue to impose a drag on

its economy. Recovery in the United Kingdom has been slower than during any of the previous recessions—slower even than during the Great Depression. The 0.8-percent growth expected for the United Kingdom in 2012 is close to 2011 levels, but growth is scheduled to pick up to 2.0 percent in 2013.

Emerging Economies

Emerging Asia

In 2011, emerging Asia again recorded the fastest real GDP growth of all the regions, at 7.8 percent. This was a deceleration from 9.7 percent in 2010, partly reflecting the process of deliberate cooling of the economy in China and partly the outcome of the disruptions in the regional supply chains occasioned by the natural disasters in Japan in the first quarter and floods in Thailand in the fourth quarter. Weaker external demand also played a role in the slowdown, which progressed gradually throughout the year. Growth was led by China at 9.2 percent (slowing down from 10.4 percent in 2010) and India at 7.2 percent (down from 10.6 percent in 2010). Real GDP among the ASEAN-5[3] grew 4.5 percent last year, with Indonesia in the lead at 6.5 percent. Real GDP growth in Thailand lost an estimated 2 percentage points following the floods in 2011, resulting in marginal 0.1-percent growth for the year.

Spillovers from the eurozone crisis affected this region, which has forged strong trading links with Europe, dampening the demand for Asian exports. Internal factors were in operation in India, where investment weakened and borrowing costs increased as the monetary policy tightened to combat inflation. However, strong performances in corporate profits and household income in China helped stabilize consumption and investment there, supporting the "soft landing" scenario. The financial repercussions of the European crisis were limited and contained; Asian banks in general ended the year in excellent health and with sufficient extra lending capacity.

The region recovered more strongly than expected from the effects of the earthquake and tsunami that hit Japan in early 2011, showing resilient domestic demand, robust well-managed institutions and room for policy easing. Assuming these factors persist, projections are for an orderly slowdown in China despite weakening external demand. Growth is expected to moderate to 8.2 percent in 2012, and then pick up to 8.8 percent in 2013. Somewhat more uncertainty is associated with India, where the higher interest rates are expected to cool off the economy to 6.9-percent growth in 2012 before growth speeds up again to 7.3 percent in 2013. Similarly, growth in all four Asian NIEs is expected to slow down in 2012 (Hong Kong's most of all to 2.6 percent) before resuming on a faster growth path in 2013. ASEAN-5 countries should be an exception, however, as expected robust recovery in Thailand and the Philippines, combined with strong domestic demand in Indonesia, are forecast to speed up economic growth among the ASEAN-5 to 5.4 percent in 2012 and then to 6.2 percent in 2013. Other developing Asian countries combined are expected to post 5.0-percent growth in both 2012 and 2013.

Downside risks for emerging Asia are significant. First and foremost, the escalation of the eurozone crisis could potentially shave over a percentage point off emerging Asia's growth forecast; contagion of the banking systems with increased financial risk and

3 The IMF defines the top 5 members of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) as ASEAN-5, which comprises Indonesia, Malaysia, Philippines, Thailand and Vietnam.

uncertainty is also a possibility. Tensions in oil-producing countries causing another spike in the price of oil would also lead to significant negative effects for the region. On the positive side, efforts directed at strengthening domestic demand may further solidify economic growth in the region based on increased domestic consumption.

Emerging Europe

Emerging Europe posted strong 5.3-percent real GDP growth in 2011. This performance, however, was driven by Turkey, which grew at 8.5 percent, and is not broadly representative of the whole region. Lithuania (up 5.9 percent), Latvia (up 5.5 percent) and Poland (up 4.4 percent) also grew strongly, while real GDP grew less than 2 percent in Hungary, Bulgaria and Serbia, and growth in Croatia was flat in 2011.

The eurozone crisis, which flared up again at the end of 2011, affected this region primarily through its strong financial links with Europe as well as its production links. The financial sector in emerging Europe is now closely integrated with the Western European banks; many financial institutions operating in Eastern Europe are subsidiaries of the banks headquartered in Austria, France and Italy. However, until the autumn of 2011 the credit supply shocks that followed each increase in sovereign debt risk in Western Europe were not felt in emerging Europe, and credit default swaps (CDS) spreads remained stable as the region was recovering from the Great Recession. Late in 2011, funding pressure on major Western European banks caused them to start another round of deleveraging, leading to a sizeable reduction in their Eastern European assets. Restricted funding from these sources makes growth more dependent on financing from domestic sources and the provision of adequate liquidity in the banking sector.

Trade integration has also increased considerably between Eastern and Western Europe. Western Europe is Eastern Europe's largest export market and Eastern Europe is the fastest-growing destination for exports from Western Europe. Production chains have sprung up between the regions, with Eastern Europe as an assembly point, particularly for German firms. Consequently, estimates show that a shock to growth in Western Europe has a one-to-one effect on growth in Eastern Europe.

Given such strong linkages, the prospects in emerging Europe are heavily dependent on the events in the eurozone, which was in recession at the end of the year. Accordingly, growth in emerging Europe is expected to slow to 1.9 percent in 2012, with deceleration particularly sharp for Turkey (from 8.5 percent in 2011 to 2.3 percent). Hungary is expected to stall and Croatia to post a negative 0.5-percent growth in 2012. Growth in the region is expected to improve overall to 3.9 percent in 2013, with Turkey and Poland growing at 3.2 percent, Romania and Serbia at 3.0 percent, Hungary at 1.8 percent and Croatia at 1.0 percent.

Latin America and the Caribbean (LAC)

Strong commodity prices in 2011 bolstered the economies in the LAC region and promoted robust growth. LAC countries grew 4.5 percent on average, with Argentina leading the way with 8.9-percent growth.[4] Ecuador also grew strongly at 7.8 percent, as did Peru, which posted 6.9-percent growth.

4 Based on Argentina's official GDP and consumer price index data. According to the IMF, this figure may overstate real GDP growth in the country.

Mexico was slower at 4.0 percent, although growth was higher than expected, while Brazil's growth decelerated to 2.7 percent.

Economic imperatives in the LAC region were different from most of the world. Amidst a general slowdown of world output and exports, overheating was the main regional concern through 2011. Many regional currencies appreciated significantly, none more so than the Brazilian real, which was 45 percent higher than its January 2009 value at one point during the year. Gloomy prospects in many other areas combined with very easy monetary policy in the developed world effectively made Brazil a comparatively attractive investment opportunity, and large capital inflows followed. However, this outcome adversely affected Brazil's exporters and manufacturers and forced Brazil's government to introduce certain controls to limit the inflow of capital into the country. The trend was halted at the end of 2011, removing some pressure from the currency, but it was feared the inflows may resume in 2012. Inflation thus remains a concern in South America.

The short-term outlook for the region is moderately positive, with growth of 3.7 percent expected in 2012, increasing to 4.1 percent in 2013. Mexico is forecast to slow down to 3.6 percent in 2012 and 3.7 percent in 2013, with its outlook closely tied to the performance of the United States. Brazil's growth, which was 2.7 percent in 2011, should pick up to 3.0 percent in 2012 and 4.2 percent in 2013 as overheating risks recede. Argentina is headed for a slowdown to 4.2 percent in 2012 and 4.0 percent in 2013. Central America's growth is forecast to be 4.0 percent through both years. The Caribbean countries continue to suffer from high public debts and lower remittance and tourism flows; growth there should pick up slowly, to 3.5 percent in 2012 and 3.6 percent in 2013.

The LAC region remains rather insulated from the direct effects of the crises and concerns in the developed world. Commodity prices exert the strongest influence on the regional economy, and through trading channels these prices link the LAC's economic prospects to the pace of growth in Asia. Financial linkages with European banks are strong, and could potentially transmit European contagion to the LAC's financial markets. However, so far no reversal of capital flows has occurred in response to Europe's credit swings, perhaps because LAC's European subsidiaries are predominantly funded by local deposits, and it is expected that the region's relative immunity to the financial repercussions of the eurozone's sovereign debt crisis will likely continue in the near future.

Commonwealth of Independent States (CIS)

Growth was strong in the CIS region throughout 2011, resulting in a 4.9 percent growth performance. Several factors combined for the strong showing: recovering oil and commodity prices, a rebound in agricultural output, and a strong domestic demand. Russia grew by 4.3 percent, Kazakhstan by 7.5 percent, Ukraine by 5.2 percent and Belarus by 5.3 percent.

However, the eurozone crisis had strong spillover effects on this region. As in emerging Europe, the region's financial sector is very dependent on Western European banks. Significant capital outflows took place in Russia in response to the latest escalation of the eurozone situation, the Russian ruble

depreciated and several CDS spreads, particularly for Ukraine, have widened. The contagion was also transmitted through the trading links to Western Europe, with CIS exports weakening and industrial production slowing down.

Despite expectations for relatively high oil prices, the outlook is for weaker growth in the CIS for the next two years—4.2 percent in 2012 and 4.1 percent in 2013. Russia will slow down to 4.0-percent growth in 2012 and 3.9 percent in 2013. Other energy exporters in the region will perform relatively well: with strong oil prices and investments in infrastructure, Kazakhstan is on track for 5.9-percent growth in 2012 and 6.0 percent in 2013, while growth in Uzbekistan is expected to slow down to 7.0 percent in 2012 and 6.5 percent in 2013. Turkmenistan should grow 7.0 percent in 2012 and 6.7 percent in 2013.

Energy-importing CIS countries will experience slower growth as a group due to weaker export demand, financial crisis spillovers and tighter monetary and fiscal conditions. Real GDP in Ukraine is projected to increase by 3.0 percent in 2012 and speed up to 3.5 percent in 2013. Belarus is also projected to grow by 3.0 percent in 2012 and by 3.3 percent in 2013.

Inflation is expected to moderate across most of the region with the slowdown in economic activity and improvements in agricultural output, although Belarus will still experience problems with inflation caused by depreciation, despite the monetary and fiscal tightening. Potential spillovers from further eurozone developments through both financial and trading links remain an acute risk factor in the region. The health of the Russian economy remains crucially important for the rest of the region, as Russia is a large source of remittances and foreign investment for most CIS countries.

Middle East and North Africa

Growth in the Middle East and North Africa was just 3.5 percent in 2011, reflecting a number of internal challenges to growth. After a relatively good performance during the Great Recession, this region is now buffeted by unforeseen turbulence. Political and social unrest, which resulted in the fall of several governments and, in extreme cases (e.g. Libya), in civil war, stalled internal economic growth and interfered with important trade, remittance and travel links with Europe. Additionally, the long-standing structural problems within these economies will require structural reforms to spur growth in the long term.

The economies of oil exporters as a group grew 4.0 percent last year, supported by strong oil prices. Iran grew only 2.0 percent, reflecting problems with the harvest and subsidy reform. Saudi Arabia grew 6.8 percent, Algeria 2.5 percent and the United Arab Emirates 4.9 percent. Sudan's contraction continued at 3.9 percent. Oil importers fared less well, with only 2.0-percent growth, held back by the effects of unrest in Egypt (where growth was up 1.8 percent) and Tunisia (down 0.8 percent). Israel grew 4.7 percent on the year.

The outlook for oil exporters differs substantially from that of oil importers. The former have been able to repair their shaken fiscal balances, while debt levels for the latter have been steadily deepening. On the other hand, social transfers have gone up considerably for the oil exporters, further locking in

their dependence on high oil prices. The continued impact from Europe's weakness affecting tourism and trade flows, remittances, and travel spending will hold down the region's overall growth prospects in the short term. Oil prices remain the major influence on the expectations for the region; prices may be depressed by prolonged European weakness or rise if oil supplies are disrupted as a result of continuing geopolitical tensions in the region, especially further armed unrest.

Oil-exporting economies are projected to grow 4.8 percent in 2012 and 3.7 percent in 2013. Iran will slow down to just 0.4 percent in 2012 and 1.3 percent in 2013. Saudi Arabia will post 6.0-percent growth in 2012 and 4.1 percent in 2013, while Algeria will accelerate by 3.1 percent and by 3.4 percent in the next two years. A major recession is under way in Sudan where a 7.3-percent decline in GDP is forecast for 2012, moderating to a 1.5-percent decline in 2013. Oil importers, meanwhile, will accelerate to 2.2 percent in 2012 and nearly catch up with oil exporters with 3.6-percent growth in 2013. A slow recovery is expected in Egypt with 1.5-percent growth in 2012 and 3.3 percent in 2013; Tunisia is expected to rebound to 2.2 percent in 2012 and 3.5 percent in 2013; and Israel will slow down to 2.7 percent in 2012 before speeding up to 3.8-percent growth in 2013. The region as a whole is expected to undergo 4.2-percent growth in 2012 and 3.7 percent in 2013.

Sub-Saharan Africa

One of the best-performing regions during the global recession, Africa recorded another year of strong growth and was relatively immune from the uncertainties in financial markets and worsening global conditions at the end of 2011. Growth was 5.1 percent, with oil-exporting countries growing faster at 6.2 percent, middle-income countries the slowest at 3.9 percent (including South Africa with 3.1 percent growth), and the poorest countries doing very well at an average 5.8-percent growth. Ghana's first year of oil production resulted in growth of 13.6 percent. Nigeria performed well at 7.2 percent in 2011, as did Ethiopia at 7.5 percent and Democratic Republic of Congo at 6.9 percent.

High commodity prices ensured growth was stable during 2011. Limited financial links with Europe insulated this region from most of the adverse developments of 2011—with the exception of South Africa, whose financial system was affected by volatility and the depreciation of the rand. Trading links with Europe have been weakening in the last few decades, allowing diversification toward the fast-growing emerging markets and dampening contagion from the eurozone crisis. Strong investment in natural resource extraction continued.

South Africa's growth decelerated rapidly, reflecting the stronger financial and trading links between this relatively advanced economy and Europe. Unemployment remains high, and growth is expected to moderate further in the largest economy in the region to 2.7 percent in 2012, but should improve to 3.4 percent in 2013. As the global demand for diamonds slows down, so will Botswana's growth: projections are for 3.3-percent growth in 2012 and back up to 4.6 percent in 2013. Ghana's growth will moderate somewhat to 8.8 percent in 2012 and 7.4 percent in 2013. Tighter fiscal and monetary policies will restrict growth in the non-oil sector in Nigeria, but higher oil output is expected to compensate leading to a robust 7.1-percent growth in 2012 and 6.6 percent in 2013. New oil reserves coming on-stream in

Angola will speed up growth there to 9.7 percent in 2012, which will moderate to 6.8 percent in 2013.

Sub-Saharan Africa remains well insulated from the European crisis, except for South Africa, which may transmit negative shocks to the rest of the region. The risks of inflation and fiscal deficits remain; the outlook for these will largely depend on global food and commodity prices, respectively.

Assumptions and Risks

As indicated earlier, all projections in this chapter are based on the IMF's April 2012 *World Economic Outlook*. In making its projections, the IMF has made a number of technical assumptions that underpin its estimations. Key among these assumptions are that: 1) real effective exchange rates will remain constant at their average levels during February 13–March 12, 2012, except for the currencies participating in the European exchange rate mechanism II (ERM II), which are assumed to have remained constant in nominal terms relative to the euro; 2) established fiscal and monetary policies of national authorities will be maintained; and 3) the average price of oil per barrel will be US$114.71 in 2012 and US$110.00 in 2013 and will remain unchanged in real terms over the medium term. The Outlook also proposes a number of working hypotheses involving levels of various deposit rates in the world's financial markets. Interested readers should consult the Outlook for further details on these and other technical assumptions.

For the most part, the assumptions made by IMF modelers are based on officially announced budgets, adjusted for differences between the national authorities and the IMF regarding macroeconomic assumptions and projected fiscal outcomes, with medium-term projections incorporating policy measures that are judged likely to be implemented. Similarly, assumptions about monetary policy are based on the established policy framework in each country.

One of the key factors in the global economic situation is the price of oil. While the assumption is that oil prices will remain in the vicinity of $110 a barrel, the IMF has examined a scenario involving a potentially adverse shock that could disrupt the oil supply. Assuming that Iran's oil exports to the OECD countries halt suddenly and are not offset by the increased output elsewhere, the initial oil price increase could be between 20 and 30 percent, with further uncertainty about oil supply disruptions increasing the price still further—to an average of 50 percent over the projected value for the next two years. Such a development would slow down the recovery in private consumption and investment growth globally, with the exception of net oil exporters. Global output would contract by over 1 percent, and various spillovers, such as falling confidence in financial markets, could further worsen the damage.

The other key risk is that escalation of the eurozone crisis could potentially increase bank and sovereign stress, which in turn could affect other regions in proportion to their trading and financial involvement with Western Europe. The most affected areas would be the CIS and emerging Europe, with North America also exposed through financial links and Asia exposed through trading links. Other risks include deflationary pressures in parts of the eurozone, high budget deficits in the United States and Japan, and unwinding credit booms in some emerging market economies. Upside risks include better than expected recovery in the United

States and the eurozone, lightening of geopolitical tensions and the consequent easing in the price of oil.

Overall, although the global economy remains unusually fragile, the risks to growth are now somewhat lower than at the end of 2011. This reflects smaller dispersion in the expectations for oil prices, term spreads and general volatility. According to the IMF, the risk of a serious global slowdown in 2012 is now very small (about 1 percent).

Overview of World Trade Developments

In the wake of the record expansion in the volume of world trade in 2010 (13.8 percent), expectations were more modest for 2011. Nevertheless, in the turbulent economic climate of last year, growth in the volume of world trade still surprised on the downside, decelerating sharply to 5.0 percent in 2011 as the global economic recovery ran out of steam due to multiple critical events, including the disasters in Japan and the European sovereign debt crisis. However, as a result of higher prices, in particular resource prices, nominal trade values still increased 20 percent in 2011, compared to 22 percent in 2010.

Real export growth in developed economies was stronger than expected, reaching 4.7 percent in 2011. Considering several crises that took place in the developed world last year, these economies have done relatively well to reach that level. The rest of the world—including the developing economies and the Commonwealth of Independent States (CIS)—recorded an increase of 5.4 percent in 2011, somewhat below expectations.

Growth in real exports from the United States, at 7.2 percent, was the strongest driver in the performance of the developed nations, helping counteract the 0.5-percent decrease in real exports from Japan. The European Union's 5.2-percent growth in export volumes was at par for the developed world. These areas have all been affected by adverse events: fiscal uncertainty in the United States; the ongoing debt crisis in Europe; and the earthquake in Japan followed by the tsunami and the nuclear disasters.

Clearly, these events had wide-ranging repercussions and affected demand for the exports from developing countries as well. But these experienced adverse developments of their own. Unrest in many Arabic countries and the war in Libya affected oil shipments and were largely behind Africa's 8.3-percent contraction in exports in 2011. Flooding in Thailand affected output and exports from that country, and the natural disasters in Japan caused some disruptions in supply chains across Southeast Asia.

Growing Asian economies once again led the world in export expansion. India was the fastest-growing exporter nation among major traders, adding 16.1 percent to its exports in real terms. China was in second place, adding 9.3 percent. Asia's newly industrialized economies (NIEs)—which include Singapore, Hong Kong, Taiwan and South Korea—expanded their exports by 6.0 percent. Growth in export volumes from the CIS was only 1.8 percent, but averaged 5.4 percent and 5.3 percent in the Middle East and in South and Central America, respectively. However, as exports from these regions were to a significant degree composed of resources, their dollar value increased substantially (34 percent, 37 percent and 27 percent, respectively). Similarly, despite Africa's real export contraction, the value of its exports expanded 17 percent.

TABLE 2-1
World Merchandise Trade By Region and Selected Countries
(US$ billions and %)

	EXPORTS				IMPORTS			
	Value US$B 2011	2011 Share (%)	Annual % change 2010	Annual % change 2011	Value US$B 2011	2011 Share (%)	Annual % change 2010	Annual % change 2011
World	**17,779**	**100.0**	**22**	**20**	**18,000**	**100.0**	**21**	**19**
North America	**2,283**	**12.8**	**23**	**16**	**3,090**	**17.2**	**23**	**15**
United States	1,481	8.3	21	16	2,265	12.6	23	15
Canada	452	2.5	23	17	462	2.6	22	15
Mexico	350	2.0	30	17	361	2.0	28	16
South & Central America	**749**	**4.2**	**26**	**27**	**727**	**4.0**	**30**	**24**
Brazil	256	1.4	32	27	237	1.3	43	24
Europe	**6,601**	**37.1**	**12**	**17**	**6,854**	**38.1**	**13**	**17**
EU-27	6,029	33.9	12	17	6,241	24.7	13	16
Germany	1,474	8.3	12	17	1,254	7.0	14	19
France	597	3.4	8	14	715	4.0	9	17
Italy	523	2.9	10	17	557	3.1	17	14
United Kingdom	473	2.7	15	17	636	3.5	16	13
CIS	**788**	**4.4**	**31**	**34**	**540**	**3.0**	**24**	**30**
Russia	522	2.9	32	30	323	1.8	30	30
Africa	**597**	**3.4**	**29**	**17**	**555**	**3.1**	**15**	**18**
Middle East	**1,228**	**6.9**	**27**	**37**	**665**	**3.7**	**13**	**16**
Asia	**5,534**	**31.1**	**31**	**18**	**5,568**	**30.9**	**33**	**23**
China	1,899	10.7	31	20	1,743	9.7	39	25
Japan	823	4.6	33	7	854	4.7	26	23
India	297	1.7	33	35	451	2.5	36	29
NIEs	1,290	7.3	30	16	1,302	7.2	32	18

Source: WTO secretariat

Merchandise Trade

Trade Values (nominal trade)

After 22-percent growth in 2010, the overall value of global merchandise exports expanded by 20 percent in 2011 to reach a record US$17.8-trillion (see Table 2-1).

Double-digit increases in nominal exports and imports were the norm across all regions and countries, with the single exception of exports from the disaster-struck Japan. A recovery in resource prices—with some prices regaining their pre-recession levels—was the major factor behind the nominal expansion of world trade, as volumes only expanded 5.0 percent. Several negative shocks to production affected trade, and slower overall GDP growth in the world in 2011 dampened trade expansion. These factors affected both real and nominal trade

flows. Manufactured goods traditionally exhibit more stable prices, and as a result movements in their real and nominal flows were fairly similar in 2011. It is notable that trade in manufactured goods was more robust at the beginning of the year as the immediate post-crisis recovery and restocking of inventories continued, and slowed toward the end of 2011, even going over into negative territory for office and telecom equipment.

Rising oil prices were responsible for the increase in nominal exports from the Middle East (up 37 percent) and the CIS (up 34 percent). Exports prices grew roughly 30 percent for both regions, making them the runaway leaders in export growth for 2011.

Exports from South and Central America also expanded substantially last year, up 27 percent. Brazil, responsible for about a third of them, increased its exports at the same rate. Predominantly resource-based, exports from this region also benefited from increasing commodity prices in 2011.

All of the other regions grew at a similar pace, between 16 and 18 percent. Asia, last year's leader, decelerated to 18-percent growth—largely the result of natural disasters in Japan that depressed export growth in that country from 33 percent in 2010 to 7 percent in 2011 and indirectly affected many other countries in the region through their supply chain linkages. The general cooling off in the Chinese economy resulted in only 20-percent growth in 2011, which was the average rate for the world. The four Asian NIEs grew their exports by a combined 16 percent. India's performance was exceptional, as it managed to increase its export growth from 33 percent in 2010 to 35 percent in 2011, the highest rate of growth among major traders.

African exports, buoyant in 2010 at 29 percent, grew only 17 percent in 2011. Civil war in Libya resulted in dramatic cuts in exports of Libyan oil. Metals and ores exported by Africa fuel the fast growth of Asian economies, such as India and China, and are back in demand as the world recovery progresses. These commodities grew significantly in price last year, and given their dominance among the continent's exports, led to export growth in nominal terms (while real exports from Africa fell).

European exports expanded 17 percent in 2011 and the increase was distributed fairly evenly, with exports from the EU-27, Germany, Italy and the United Kingdom each growing by 17 percent. France was slightly behind at 14 percent, while Greece's exports expanded 42 percent. Overall export growth in Europe was affected by the slowing economic growth and the clouds of further austerity on the horizon, leading to another recession at the end of 2011.

North America's exports grew the slowest among all regions in 2011, at 16 percent, with very similar performance across the three nations. Canada and Mexico both grew slightly faster at 17 percent, while exports from the United States grew 16 percent. Taking into account the weakening of the U.S. dollar last year, which depreciated by 4.2 percent against the Canadian dollar and by 1.6 percent against the Mexican peso, some of the growth for Canada and Mexico can be attributed to the increased valuations of their exports in U.S. dollar terms.

By and large, global imports behaved similarly to global exports last year. Following 21-percent growth in 2010, the nominal value of imports increased 19 percent to $18.0 trillion in 2011. Double-digit increases took place across all regions and major traders.

A major expansion in imports (approaching 30 percent) took place in the CIS, enabled by the large increase in revenue from oil exports from the region. Import growth in South and Central America decelerated from 30 percent in 2010 to 24 percent last year. Brazil's import growth matched the 24-percent average for the continent.

The value of imports into Asia expanded by 23 percent, with India in the lead with 29-percent import growth. China was somewhat behind with 25-percent growth, a decrease from 39-percent growth in 2010. Despite its challenges, Japan was at par for the region, expanding imports by 23 percent. Import growth among the four Asian NIEs was only 18 percent in 2011, down from 32 percent in 2010.

Imports into Africa grew 18 percent in 2011, exceeding the previous year's growth of 15 percent. A similar story developed in the Middle East, whose 16-percent import growth in 2011 was slightly above its 2010 growth of 13 percent.

Europe's import growth picked up somewhat in 2011, reaching 17 percent (up from 13 percent the year before). Considering the increases in resource prices—a fundamental component of European imports—overall growth was very weak. The ongoing sovereign debt crisis continued to impact import spending as governments in Europe made efforts to balance the current account, while the austerity-induced growth slowdown—bordering on recession for several countries—further depressed Europe's demand for imports. Among major traders, Germany's imports grew the most at 19 percent; France's were at par with the European average at 17 percent; while import growth in Italy and the United Kingdom was subpar at 14 percent and 13 percent, respectively.

North America experienced the slowest import growth of all regions in 2011, at 15 percent, with import growth in Canada and the United States at par for the region and Mexico's growth slightly above par at 16 percent. Continuing weakness in the U.S. economy likely depressed U.S. imports, while slower Canadian import growth was partly based on smaller resource content.

Trade Volumes (real trade)

In real terms, after adjusting for price changes and currency fluctuations, merchandise exports grew by a modest 5.0 percent in 2011. This was a considerable slowdown from the 13.8-percent growth in 2010, and although the direction was not unexpected, the magnitude of the decline was surprising. A number of negative shocks were responsible, chiefly the ongoing sovereign debt crisis in Europe, as well as the series of disasters in Japan, the gridlock in the U.S. Congress, the Libyan civil war, unrest in many Arab countries and floods in Thailand. Even when not affecting trade directly, these events contributed to the continuing uncertainty, fragile confidence and cautious behaviour of investors, businesses and consumers alike. A further slowdown in trade growth is expected for 2012.

A convenient benchmark for assessing trade growth is the comparison with the GDP. Historically, real exports grow approximately twice as fast as real GDP—rising even faster during recoveries, and falling faster during recessions. As world output grew 2.4 percent in 2011, the ratio of trade to output growth was about two to one. Thus, trade growth in 2011 was in line with output growth during normal times, although lower than could be expected during an economic recovery.

Developed economies performed relatively well, posting 4.7-percent real growth in merchandise exports, not far behind that of the developing economies and the CIS, whose exports grew by 5.4 percent. By contrast, imports into developed countries grew only 2.8 percent, while developing economies and the CIS expanded import volumes by 7.9 percent.

In contrast to its lagging trade growth in nominal terms, North America was one of the leading regions with respect to real export growth, which was up 6.2 percent in 2011. This was driven by the strong performance of the United States (up 7.2 percent), with the weaker U.S. dollar making U.S. exports more attractive. Only the volume of Asia's exports (up 6.6 percent) grew faster, with India posting a tremendous 16.1-percent growth and China and South Korea doing well at 9.3 percent each. Asian export performance was impacted by Japan, whose exports decreased by 0.5 percent in 2011.

The Middle East (up 5.4 percent) and South and Central America (up 5.3 percent) were the other regions where exports grew faster than the world average. Growth in European exports matched the world average (up 5.0 percent), while exports from the EU-27 grew slightly faster at 5.2 percent.

In an unusual development, Africa's exports contracted by 8.3 percent, largely occasioned by the civil war in Libya and the almost 75-percent reduction in Libyan oil exports that resulted. Exports from the CIS stagnated in volume terms, rising just 1.8 percent on the year.

On the import side, statistical discrepancies caused the world's real import growth of 4.9 percent to appear marginally lower than the world's real export growth of 5.0 percent. The CIS was the runaway leader with 16.7-percent import growth, the volume increases enabled by improved terms of trade for energy and resource exports from the region. South and Central America expanded imports by 10.4 percent, and Asia posted an above-average growth of 6.4 percent. China's imports led the way in Asia with 9.7-percent growth in real terms, India recorded 6.6-percent growth and Japanese import volumes grew 1.9 percent even as that country recovered from natural disasters.

Imports into the Middle East and Africa grew apace with the world average, at 5.3 percent and 5.0 percent, respectively. North American imports grew slightly below the world average at 4.7 percent, with imports into the United States rising more slowly at 3.7 percent. Canada's imports rose faster at 8.1 percent, reflecting a resilient domestic demand and improving terms of trade. Europe experienced stagnation in real imports, gaining just 2.4 percent on the year, with the EU-27 even slower with 2.0-percent growth.

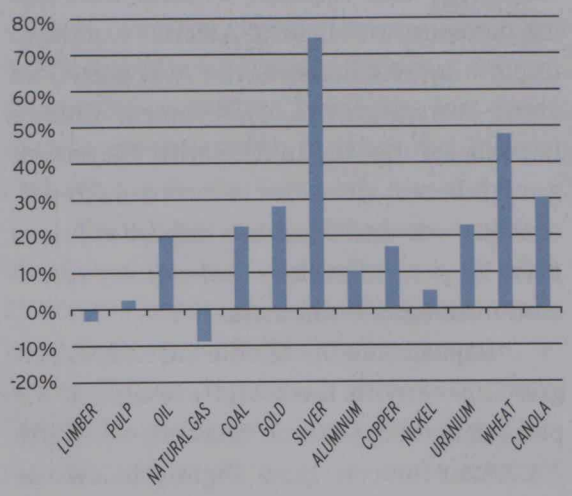
Prices and Exchange Rates

Commodity prices rose substantially in 2010 after crashing during the global recession. That across-the-board price increase was buoyed by strong demand from growing emerging markets and global economic recovery taking root. Although most commodity prices continued to rise in 2011, price differences among the individual commodities were more apparent than in 2010 (Figure 2-1).

The largest commodity price increases were observed in precious metals: silver prices jumped 74.6 percent and gold prices rose 28.1 percent during the year. Higher prices for precious metals drove much of the trade movements in 2011, both on the import and export sides, as described in chapters 4

FIGURE 2-1

Change in Commodity Prices from 2010 to 2011



Source: TD Economics Commodity Price Report, February 29, 2012

and 5 of this report. Prices in the agricultural sector expanded across the board, with wheat leading at 47.9 percent and canola at 30.4 percent, buoying the value of Canadian exports in these commodities.

Metals and ores continued to increase in price, but not as quickly as in 2010 when the increases ranged from 30 to 50 percent. The price of uranium grew the most in 2011, up 22.8 percent; copper prices rose 17.0 percent; and aluminum prices increased by 10.4 percent. By contrast, the price of nickel increased a scant 5.0 percent.

While oil prices rose 19.7 percent during 2011, natural gas prices fell 9.0 percent. Coal prices grew robustly at 22.6 percent, increasing the value of Canada's exports, mostly to Asian destinations. Prices in the forestry sector stagnated, with the price of pulp gaining 2.6 percent and the price of lumber losing 3.3 percent.[1]

According to the Bank of Canada's sectoral price indices based on Canadian production and world market sales, the price of Canadian energy products rose 10.6 percent during 2011. Metals and minerals gained 14.7 percent, forestry prices moved little, and agricultural prices rose 34.8 percent.[2] Weighting commodity prices according to Canadian production, the index moved up 12.9 percent last year, or by 16.7 percent if energy is excluded. This situation, i.e. where energy prices drag down the overall commodity price growth, is unusual, and may be largely explained by lower relative prices for Canadian-produced oil last year (see Chapter 3 box on WTI and Brent pricing).

Weekly West Texas Intermediate (WTI) crude oil prices opened the year at US$89.54 a barrel. Steady growth during the first four months of the year took prices 25 percent higher, to US$112.30 at the end of April. However, prices slowly weakened thereafter to just under US$100 by the end of July, when the price of oil dropped quickly to US$82.86 by mid-August to cruise in the US$80 range until early October. A sustained increase during the last three months of the year brought oil prices back to the US$100-mark, with the last reading of the year at US$99.81 on December 30, 2011. Overall, the WTI price rose 11 percent in 2011 according to the U.S. Energy Information Administration.[3]

Gold prices averaged US$1,571.97 per troy ounce in 2011, up 28 percent from US$1,224.52 in 2010. Prices fluctuated in a wide band from US$1,319.00 in January 2011 to US$1,895.00 in September. Gold was worth US$1,531.00 per troy ounce at the end of the year.[4]

1 *Commodity Price Report*, TD Economics, February 29, 2012.

2 Bank of Canada Commodity Price Index, http://www.bankofcanada.ca/rates/price-indexes/bcpi/

3 Price behaviour of WTI oil is based on trade in the spot market at Cushing, Oklahoma, as quoted by the U.S. Energy Information Administration (EIA) at http://tonto.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=PET&s=RWTC&f=W.

4 Prices per troy ounce, London Afternoon (PM) Gold Price Fixings as quoted in http://www.usagold.com/reference/prices/2011.html.

TABLE 2-2

Leading Exporters and Importers in World Merchandise Trade, 2011 (US$ billions and %)

2011 Rank	2010 Rank	Exporters	2011 US$B Value	2011 % Share	2011 Rank	2010 Rank	Importers	2011 US$B Value	2011 % Share
1	1	China	1,899	10.4	1	1	United States	2,265	12.3
2	2	United States	1,481	8.1	2	2	China	1,743	9.5
3	3	Germany	1,474	8.1	3	3	Germany	1,254	6.8
4	4	Japan	823	4.5	4	4	Japan	854	4.6
5	5	Netherlands	660	3.6	5	5	France	715	3.9
6	6	France	597	3.3	6	6	United Kingdom	636	3.5
7	7	South Korea	555	3.0	7	7	Netherlands	597	3.2
8	8	Italy	523	2.9	8	8	Italy	557	3.0
9	12	Russia	522	2.9	9	10	South Korea	524	2.9
10	9	Belgium	476	2.6	10	9	Hong Kong	511	2.8
13	13	Canada	452	2.5	11	11	Canada	462	2.5

Source: WTO Secretariat

Substantial fluctuations in exchange rates affected world trade values in 2011. Large movements in some key currencies, such as the Swiss franc and the Brazilian real, led to a shift in terms of trade for these traders and real effects on economic, trade and commercial policies. On the other hand, the depreciation of the U.S. dollar by almost 5 percent against a weighted basket of world currencies not only stimulated a large expansion in U.S. exports, but upwardly affected the nominal dollar values of international transactions. The U.S. dollar depreciated against the euro by 4.8 percent, against the Japanese yen by 10.1 percent, against the British pound by 3.7 percent, against the Chinese yuan by 4.7 percent and against the Canadian dollar by 4.2 percent.

According to the Bank of Canada's average monthly exchange rate statistics, the Canadian dollar started the year at parity with the U.S. dollar (US$1.006 in January), grew evenly to reach a high of US$1.044 in April, retreated to US$1.024 in June and then climbed once again to US$1.047 by July. After the resolution of the U.S. debt ceiling crisis, the Canadian dollar gradually declined to US$0.981 by October and experienced no major movements until the end of the year, closing at the US$0.977 monthly average for December.[5]

Country Rankings by Trade Values[6]

For the third year running, China was the world's top merchandise exporter, with $1,899 billion in exports. Its share of world exports remained at 10.4 percent, however, since its export growth was equal to the world average at 20 percent.

5 Bank of Canada exchange rate statistics at http://www.bankofcanada.ca/rates/exchange/monthly-average-lookup/.

6 All values quoted in this sub-section are in U.S. dollars.

The United States held on to second place in the rankings, narrowly edging Germany with total export value of $1,481 billion, as compared to the $1,474 billion value of German exports. The share of world exports for each declined to 8.1 percent in 2011.

Japan was a distant fourth, with $823 billion in exports amounting to less than half of China's. Relatively slower growth in 2011 reduced the Japanese share of the world export market from 5.1 percent to 4.5 percent.

Exports from the Netherlands ($660 billion) and France ($597 billion) retained their fifth and sixth rankings, respectively, although their individual shares retreated on the year as well. The world share of exports from the Netherlands declined from 3.8 percent in 2010 to 3.6 percent in 2011, and France's share slipped from 3.4 percent to 3.3 percent.

South Korea kept the seventh place that it won in 2010, with exports of $555 billion, although its share of world exports slipped from 3.1 percent in 2010 to 3.0 percent in 2011.

Italy barely held on to eighth place, with $523 billion in exports, holding off surging Russia, whose exports vaulted from 12th place to 9th in 2011, reaching $522 billion. Each country held a 2.9-percent share of world exports.

Belgium retreated to 10th place with $476 billion in exports and a 2.6-percent world share. Canada remained in 13th place, although within easy reach of the tenth place with $452 billion in exports and a 2.5 percent share of world exports.

On the import side, the rankings remained similarly stable. The United States continued to top the world charts as the unchallenged leader, with $2,265 billion in imports, although the U.S. share of world imports contracted from 12.8 percent to 12.3 percent in 2011. China remained in second place, with $1,743 billion in imports (9.5 percent of the world share) and Germany ranked third with imports valued at $1,254 billion (6.8 percent).

Japan, once again in fourth place, imported $854-billion worth of merchandise, increasing its share of world imports to 4.6 percent. France kept fifth place with $715 billion, its 3.9-percent share unchanged. The United Kingdom was sixth with a 3.5-percent share and the Netherlands was seventh with 3.2 percent. Italy remained in eighth spot with a 3.0-percent share of world imports.

South Korea's imports overtook Hong Kong's to claim ninth place, reaching $524 billion (2.9 percent). Hong Kong rounded out the top 10 with $511 billion (2.8 percent), and was immediately followed by Canada with $462 billion in imports (2.5 percent of world imports).

Services Trade[7]

World services exports expanded 11 percent in 2011 to reach $4,150 billion, after a similar expansion of 10 percent in 2010 (see Table 2-3).

According to the WTO, the share of services in total trade (goods and services) on the balance of payments basis declined to 18.6 percent in 2011, the smallest proportion since 1990. This is partly attributable to the recovery bringing about faster growth in the goods trade, as goods are more affected by the business cycle. Rising commodity prices significantly boosted the valuation of merchandise trade and were therefore also partly responsible for the decline in the share of services in total trade.

7 All values quoted in this section are in U.S. dollars.

TABLE 2-3

World Services Trade by Region and Selected Countries
(US$ billions and %)

	EXPORTS				IMPORTS			
	Value US$B 2011	2011 Share (%)	Annual % change 2010	Annual % change 2011	Value UA$B 2011	2011 Share (%)	Annual % change 2010	Annual % change 2011
World	**4,150**	**100.0**	**10**	**11**	**3,865**	**100.0**	**10**	**10**
North America	**668**	**16.1**	**9**	**10**	**516**	**13.4**	**8**	**8**
United States	578	13.9	9	11	391	10.1	6	6
Canada	74	1.8	15	10	99	2.6	15	10
Mexico	15	0.4	5	0	25	0.6	8	16
South & Central America	**130**	**3.1**	**15**	**14**	**163**	**4.2**	**23**	**18**
Brazil	37	0.9	15	21	73	1.9	36	22
Europe	**1,964**	**47.3**	**4**	**10**	**1,605**	**41.5**	**3**	**8**
EU-27	1,762	42.5	4	10	1,480	38.3	2	4
Germany	253	6.1	3	9	284	7.3	3	8
France	161	3.9	1	11	141	3.6	2	7
Italy	107	2.6	3	9	115	3.0	1	5
United Kingdom	274	6.6	2	11	171	4.4	1	7
CIS	**96**	**2.3**	**13**	**20**	**133**	**3.4**	**19**	**21**
Russia	54	1.3	8	22	90	2.3	22	24
Africa	**85**	**2.0**	**11**	**0**	**149**	**3.9**	**10**	**9**
Middle East	**111**	**2.7**	**6**	**10**	**210**	**5.4**	**9**	**10**
Asia	**1,096**	**26.4**	**23**	**12**	**1,091**	**28.2**	**21**	**14**
China	182	4.4	32	7	236	6.1	22	23
Japan	143	3.4	10	3	165	4.3	6	6
India	148	3.6	33	20	130	3.4	45	12
NIEs	386	9.3	21	12	305	7.9	19	9

Source: WTO secretariat and author's calculations

The CIS region was the fastest-growing exporter of commercial services last year, with a 20-percent expansion. Exports from the CIS countries grew to $96 billion, fuelled by broad-based growth of 22 percent in Russian services exports, which reached $54 billion. Strong growth (14 percent) also took place in South and Central America where services exports reached $130 billion. Brazil, which accounted for over a quarter of services exports in that region, grew 21 percent to reach $37 billion.

Asia's services exports grew 12 percent in 2011 to reach $1,096 billion. India's 20-percent growth again led the region, with transportation and travel services growing particularly well. The value of India's services exports ($148 billion) exceeded that

TABLE 2-4
World Exports of Services, 2005-2011
(US$ billions and %)

	2011 Exports (US$B)	Share (%)	2011 growth (%)	2010 growth (%)	2005-2011 growth (%)
All Services	**4,149**	**100.0**	**11**	**10**	**9**
Transportation	855	20.6	8	15	7
Travel	1,063	25.6	12	9	7
Commercial services	2,228	53.7	11	8	10

Source: WTO secretariat

of Japan ($143 billion), which was up slightly by 3 percent in 2011. Japan's transportation services, travel services in particular, suffered an outright decline. China's services exports expanded by a subdued 7 percent to $182 billion, the largest by value in the region. The four Asian NIEs grew their exports 12 percent, to reach the combined value of $386 billion. The growth rates in services in all regions were much weaker than the rates in 2010, when the frayed links in the global trading network were still being restored.

Africa's services exports showed zero growth in 2011, largely due to the civil unrest in Tunisia and in Egypt, which cut their exports by 20 percent and 19 percent, respectively. At $85 billion, Africa remained the least-exporting region analyzed while the Middle East increased its services exports by 10 percent to $111 billion.

Growth in Europe was equal to that in North America (10 percent). In Europe, the United Kingdom grew by 11 percent and passed Germany as the world's second-largest exporter of services on the strength of the revisions to its dominant export, other business and financial services. Total exports reached $274 billion for the United Kingdom and $253 billion for Germany, which grew 9 percent. France increased its services exports by 11 percent to $161 billion and Italy by 9 percent to $107 billion.

The United States expanded its services exports by 11 percent, just ahead of Canada, where services exports grew 10 percent. No growth in services exports was reported for Mexico.

On the import side, the CIS was also the leader, increasing its services imports by 21 percent to $133 billion. A broad-based increase of 24 percent in Russian imports to $90 billion was behind that growth. Services imports for South and Central America expanded by 18 percent to reach $163 billion, driven by Brazil's 22-percent growth to $73 billion.

Imports of services into Asia grew 14 percent overall, driven by China's strong 23-percent growth. Total Asian imports reached $1,091 billion, with China accounting for imports worth $236 billion. India's import growth was slower at 12 percent, while Japan's was only 6 percent. The four Asian NIEs together added 9 percent to their services imports. The Middle East expanded imports by 10 percent to reach $210 billion, while Africa's imports grew by 9 percent to $149 billion.

TABLE 2-5
Leading Exporters and Importers in World Services Trade, 2011
(US$ billions and %)

2011 Rank	2010 Rank	Exporters	2011 US$B Value	2011 % Share	2011 Rank	2010 Rank	Importers	2011 US$B Value	2011 % Share
1	1	United States	578	13.9	1	1	United States	391	10.1
2	3	United Kingdom	274	6.6	2	2	Germany	284	7.3
3	2	Germany	253	6.1	3	3	China	236	6.1
4	4	China	182	4.4	4	4	United Kingdom	171	4.4
5	5	France	161	3.9	5	5	Japan	165	4.3
6	10	India	148	3.6	6	6	France	141	3.6
7	6	Japan	143	3.4	7	7	India	130	3.4
8	7	Spain	141	3.4	8	8	Netherlands	118	3.1
9	9	Netherlands	128	3.1	9	9	Italy	115	3.0
10	8	Singapore	125	3.0	10	10	Ireland	113	2.9
18	18	Canada	74	1.8	12	13	Canada	99	2.6

Source: WTO Secretariat

Europe and North America continued to be net exporters of services, with import shares of 41.5 percent and 13.4 percent, respectively, as opposed to export shares of 47.3 percent and 16.1 percent respectively. In Europe, services imports grew 8 percent in 2011, reaching $1,605 billion. Germany was Europe's chief importer of services, up 8 percent to $284 billion. Imports into France and the United Kingdom grew by 7 percent each, while Italy lagged with 5-percent growth in imports.

The United States increased its services imports by only 6 percent to $391 billion, further improving its positive trade balance in the services trade. Canada's services imports grew faster at 10 percent, and Mexico's led the region at 16 percent.

Overall, transportation services was the slowest-growing services sub-category in 2011, up only 8 percent. Commercial services grew by 11 percent and travel services picked up by 12 percent. The slow growth of transportation services may be partially explained by sluggish growth in world goods trade volumes, and the glut of shipping capacity that depressed revenues in the shipping sector, as indicated by the falling Baltic Dry Index. Over the past six years, the growth in the three principal components of services was more balanced, with commercial services expanding the fastest at 10 percent and the rest growing at 7 percent.

Leading Services Traders by Value

The United States was the leading services trader in the world, on both the export and import sides, in 2011. It exported $578-billion worth of services, or 13.9 percent of the world's total, while importing only $391 billion, or 10.1 percent of the world's total. With exports of services exceeding imports by $187 billion, the United States also posted the world's biggest trade surplus in services.

The United Kingdom took over the second spot in export rankings from Germany, with $274 billion in exports and a 6.6-percent world share. Germany was in third spot, with $253 billion and a 6.1-percent share. China and France followed with $182 billion (4.4-percent share) and $161 billion (3.9-percent share), retaining fourth and fifth places, respectively.

India vaulted four places to rank sixth following a 20-percent expansion in its services exports, reaching $148 billion and achieving a 3.6-percent world share. Japan with $143 billion and Spain with $141 billion slid down a rank each to seventh and eighth spots, respectively. The Netherlands passed Singapore to remain in ninth spot, with $128 billion in services exports. Singapore fell two positions, dropping from eighth to tenth place, to $125 billion and a 3.0-percent share of world services exports. Canada was in 18th place, with $74 billion in services exports and a 1.8-percent world share.

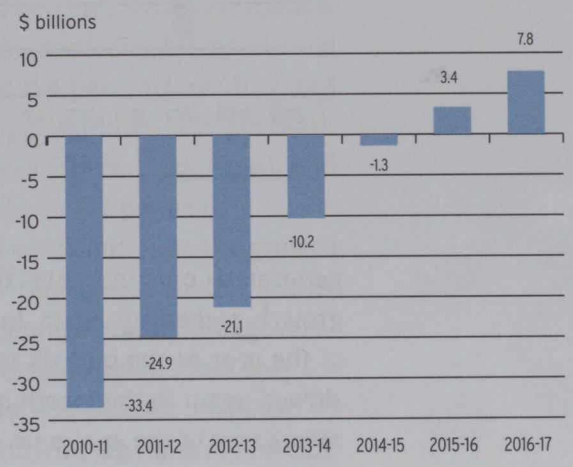
On the import side, no movements occurred in the top 10 rankings. Germany held second place with services imports of $284 billon, or 7.3 percent of the world's total. China held third spot, with $236 billion in imports. The United Kingdom ($171 billion), Japan ($165 billion) and France ($141 billion) occupied spots four to six, and India was close behind with $130 billion in import values. The Netherlands, Italy and Ireland rounded out the top 10 with $118 billion, $115 billion and $113 billion in services imports, respectively. Canada went up a position from 13th to 12th spot in 2011 as its services imports expanded to $99 billion, or 2.6 percent of the world's total.

Canada's Economic Performance

During 2011, Canada's economic recovery continued, despite a more challenging global environment which saw output in the United States and the EU grow by only 1.7 percent and 1.6 percent, respectively. Economic activity contracted in the second quarter and was sluggish in the fourth quarter, reflecting external shocks from the natural disasters in Japan, the sputtering U.S. recovery and the escalation of the eurozone crisis. Canada's growth in 2011 was largely driven by domestic strengths. Business investment and confidence rose and many new jobs were added during the year, carrying the employment level over the the pre-recession peak. With the manufacturing sector still operating at roughly four fifths of its capacity, the Bank of Canada conducted an easy monetary policy that was not limited by concerns about inflationary pressures. One downside to the current prolonged period of low interest rates is Canada's record-high household debt, with the consumer debt-to-personal disposable income ratio now above 150 percent.

Canada's solid trade and economic performance has translated into a healthier fiscal position. According to the recently released Budget 2012, the fiscal deficit for 2011-12 fiscal year is now expected to come in at $24.9 billion—$7.4 billion less than projected in the Budget 2011—due to better than expected revenue growth. Despite expected deficits over the next few years, Canada remains on track to reach a balanced budget over the medium-term. Canada still boasts the strongest fiscal position in the G-7, and the IMF projects Canada's total net debt-to-GDP ratio will remain the lowest among the G-7 countries and be at about one third of the G-7 average in 2016.

FIGURE 3-1
Canada's Projected Budgetary Balance, 2010/11-2016/17

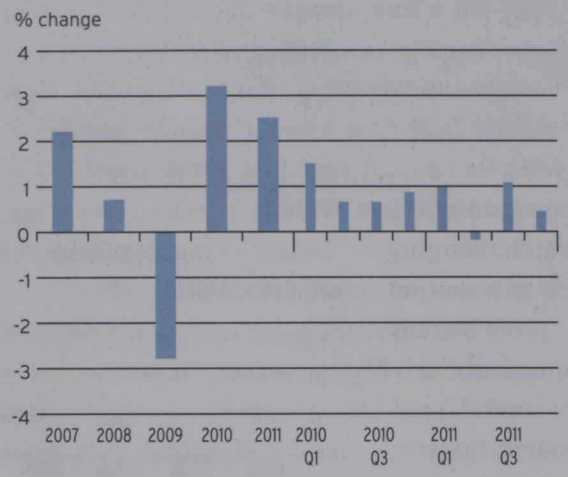


Data: Department of Finance
Source: Office of the Chief Economist, DFAIT

Gross Domestic Product

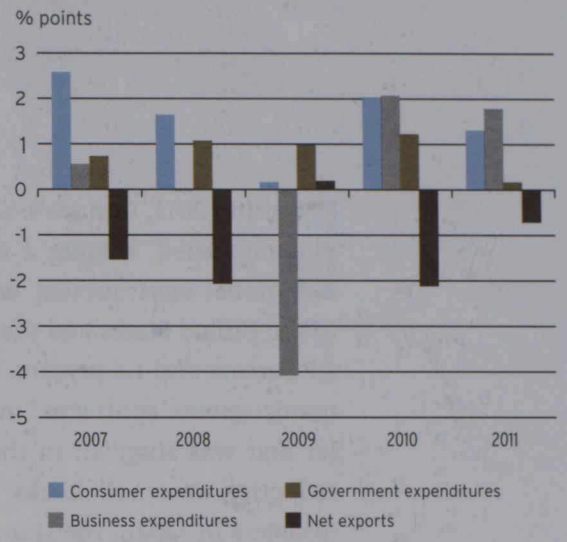
Canada's real GDP contracted 2.8 percent in 2009 on the heels of the global recession, but economic activity rebounded in 2010 with 3.2-percent growth (see Figure 3-2). In 2011, real GDP continued to recover, but at a slower pace, increasing 2.5 percent for the year as a whole. There was a contraction in the second quarter amidst troubling economic conditions in Europe, Japan and the United States, which

FIGURE 3-2
Canadian Real GDP Growth, 2007-2011



Source: Statistics Canada

FIGURE 3-3
Contribution to Real GDP Growth, 2007-2011



Source: Statistics Canada

generated considerable uncertainty, but growth picked up again in the second half of the year as the outlook improved. Growth slowed again in the fourth quarter due to the resurgence of the eurozone crisis.

Contributions to Real GDP Growth

Analysis of the expenditure components of GDP (Figure 3-3) shows that most of the GDP growth in 2011 was due to increased business expenditures, which contributed 1.79 percentage points to the increase in real output (nearly three quarters of the whole). Business investment grew at a very brisk pace in 2011, at 10.2 percent for the year.

The bulk of the growth in business investment came from investment in machinery and equipment, which grew at 13.7 percent. Growth in investment in industrial machinery was particularly strong, at 23.4 percent. Rapid growth occurred in computers and other office equipment (up 19.6 percent); trucks (up 19.4 percent); and agricultural machinery (up 18.7 percent). In contrast, investment in furniture (up 5.4 percent), software (up 3.5 percent) and automobiles (up 0.7 percent) grew more slowly.

Business investment in non-residential structures (manufacturing plants) grew at the same pace as investment in machinery and equipment (13.7 percent). Investment in engineering structures drove this growth with a 17.2-percent increase, while investment in buildings grew more slowly at 4.6 percent.

Investment in residential structures advanced only 2.3 percent in 2011, a sharp slowdown from 10.1 percent in 2010. Growth in the value of new housing construction (up 1.6 percent) and renovations (up 1.7 percent) lagged behind the increases in ownership transfer costs (up 5.5 percent). Sales of new dwellings (including land), were down 5.4 percent last year, with sales of single dwellings decreasing more sharply, at 7.3 percent; sales of multiple dwellings contracted 2.1 percent.

The restocking of inventories continued even more briskly than in the previous year, with business investment in inventories growing 36.2 percent in 2011. Business investment in non-farm inventories expanded 21.9 percent from the previous year, to $9.1 billion, most of that increase occurring in the wholesale trade sector, which grew 92.0 percent. Wholesale inventories of both durable and non-durable goods expanded considerably, although offset by the drop in retail inventories of motor vehicles. Manufacturing inventories of durables expanded 13.4 percent, but manufacturing inventories of non-durables contracted 8.6 percent. Farm inventories expanded to $1.5 billion, with growth in grain inventories leading the way.

Real personal expenditures on consumer goods and services slowed down in 2011, increasing only 2.2 percent. This added 1.29 percentage points to real GDP growth, a reduction from the 2.01-percentage point contribution the year before. Growth in this category was driven by expenditures on services, which expanded 3.0 percent. That growth resulted in a contribution of 0.98 percentage point to real GDP growth, also a reduction from a 1.20-percentage points contribution in 2010. Growth in durables, semi-durables and non-durables was weaker at 1.1 percent, 1.7 percent and 1.0 percent, respectively. All of these items contributed less to the real GDP growth than in the previous year, with the total contribution from goods amounting to only 0.31 percentage point compared to 0.81 percentage point in 2010.

Among major sectors, real consumer expenditures rose the most in the clothing and footwear sector in 2011, with a 4.4-percent increase in spending amounting to $1.9 billion. Furniture, furnishings and household equipment and maintenance was the slowest-growing of the major sectors, expanding just 0.4 percent (up $0.3 billion). Expenditure growth by subsector was the highest for natural gas (up 6.2 percent), other fuels (up 5.6 percent), women's and children's clothing (up 5.6 percent), purchased transportation (up 5.2 percent) and net expenditures abroad (up 9.8 percent). By contrast, during 2011 declines occurred in expenditures on new and used motor vehicles (down 0.4 percent), tobacco products (down 1.2 percent), semi-durable household furnishings (down 0.4 percent), reading and entertainment supplies(down 2.2 percent), recreational services (down 1.4 percent), and personal effects (down 4.3 percent).

Government contribution to the growth in real GDP was the lowest in five years, totalling 0.17 percentage point. Total government spending and investment grew only 0.5 percent in 2011. A 2.9-percent decrease in government investment, which dragged GDP down by 0.12 percentage point, was offset by a 1.2-percent increase in government spending on goods and services, which contributed 0.28 percentage point to real GDP growth.

Real exports and imports of goods and services rose by 4.4 percent and 6.5 percent, respectively. Slower export growth slowed the contributions of exports to GDP to 1.33 percentage points in 2011, down from 1.83 percentage points in 2010. However, the negative contribution from growth in real imports decreased even more, from 3.95 percentage points in 2010 to 2.05 percentage points in 2011. As a result, trade was a drag on growth last year, but to a much lesser extent than in three of the previous four years: the net exports contribution was negative 0.72 percentage point last year, an improvement on the negative 2.12-percentage points contribution in 2010.

Volume of exports of goods and services increased by $19.4 billion in 2011. Most of this increase (over 96 percent) was due to the increase in exports of goods, which was split between four principal sectors: machinery and equipment, industrial goods and materials, automotive products and energy products, in that order. Commercial services played an important role in services exports, accounting for over half of the overall $0.9-billion increase.

Volume of imports of goods and services grew by $37.1 billion in 2011, and, as with exports, most of the growth was due to increased imports of goods (which grew by $31.3 billion, or 84.3 percent of the total increase), although the contribution of goods was less overwhelming than for exports. Gains were concentrated in machinery and equipment ($22.3 billion, or 71.2 percent of the total increase in imports of goods). Industrial goods and materials (up $5.2 billion) and automotive products (up $4.7 billion) posted the other notable increases. Imports of services grew by 5.7 percent in real terms, gaining $5.8 billion. Travel services contributed most to the increase, at $2.3 billion, with transportation and commercial services splitting the rest almost equally.

GDP by Industrial Activity

Industrial activities expanded by 2.6 percent in 2011, with greater growth in goods production (up 3.5 percent) than in services production (up 2.2 percent).

All goods-producing sectors grew in 2011, with utilities (up 4.4 percent) leading the way. The increase in natural gas distribution (up 6.5 percent) contributed the most to the growth in utilities, while water, sewage and other systems held back (up 1.2 percent). Electric power generation advanced 4.4 percent in 2011.

Growth in the mining, oil and gas extraction sector (up 4.3 percent) was close behind utilities, driven by oil and gas extraction, its dominant component, which increased 3.1 percent during the year. Faster growth in mining (up 5.2 percent) was driven by the increases in copper, nickel, lead and zinc ore mining (up 17.9 percent) and potash mining (up 13.7 percent). Support activities for this sector grew 15.3 percent in 2011.

The construction sector grew 4.1 percent during the year, driven by the 6.9-percent advance in engineering, repair and other construction activities. Output in the agriculture, forestry, fishing and hunting sector expanded 2.0 percent in 2011, with forestry and logging output growing by 9.2 percent and animal production decreasing 2.0 percent.

External demand for Canadian goods slowed in 2011, with the recovery in the United States still slow and uncertain and the European crisis flaring up once again. The volume of manufacturing output, which accounts for just under half of the goods-producing industries, grew 2.4 percent during the year, slowing down from the previous year's growth rate of 5.2 percent. Nevertheless, manufacturing output declined in real terms in many sub-sectors, including food manufacturing (down 0.4 percent), beverage and tobacco product manufacturing (down 1.5 percent), textile product mills (down 3.9 percent), clothing manufacturing (down 3.5 percent), paper manufacturing (down 2.2 percent), printing and related support activities (down 3.0 percent), petroleum and coal products manufacturing (down 4.4 percent), chemical manufacturing (down 1.4 percent) and furniture and related product manufacturing (down 1.7 percent).

These losses were offset by solid growth in other areas, especially in machinery and metal manufacturing. Real output in machinery manufacturing expanded 16.3 percent and exceeded pre-crisis levels; output in computer and electronic product manufacturing expanded 5.5 percent; and output in electrical equipment, appliance and component manufacturing expanded 5.9 percent, all of these increases greater than in 2010. Primary metal manufacturing grew 3.2 percent in real terms, while fabricated metal product manufacturing gained 5.7 percent. Real output increases also took place in textile mills (up 4.1 percent), leather and allied product manufacturing (up 3.5 percent), wood product manufacturing (up 0.9 percent), plastics and rubber products manufacturing (up 4.6 percent), non-metallic mineral product manufacturing (up 1.5 percent), transportation equipment manufacturing (up 3.3 percent) and miscellaneous manufacturing (up 2.6 percent). In total, 12 of the 21 major manufacturing sectors grew while 9 declined, but the increases occurred, arguably, in more skill- and capital-intensive areas with a high degree of added value.

Output in services, traditionally less volatile than output in goods, grew 2.2 percent overall. Transportation and warehousing services grew 3.8 percent; real estate, rental and leasing increased 3.0 percent; and professional, scientific and technical services grew 2.7 percent. Wholesale and retail trade volumes increased by 2.8 percent and 2.1 percent, respectively. Finance and insurance grew by 2.2 percent, and health care and social assistance expanded by 2.1 percent. Arts, entertainment and recreation was the only major services sector to decline, down 1.2 percent in 2011.

Gross Domestic Product by Province

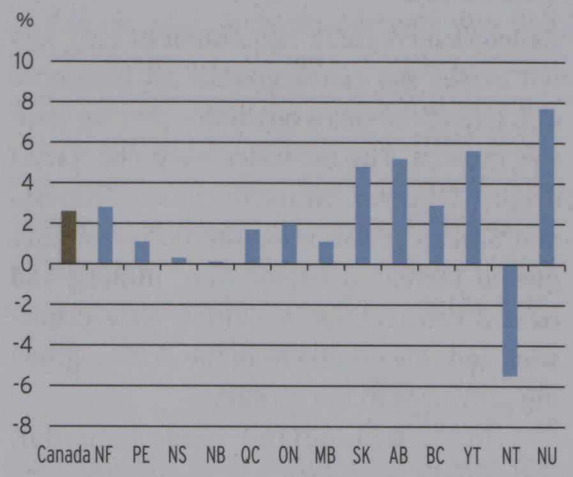
Canada's increase in real output in 2011 was felt across the country, with all provinces and two of the three territories posting positive growth. The increases were not spread evenly, however. Nunavut, Yukon, Alberta and Saskatchewan grew the fastest in 2011 due to increased exploration, mining and related construction activities. New Brunswick and Nova Scotia were the slowest-growing provinces in the country.

In **Newfoundland and Labrador**, real output advanced 2.8 percent in 2011 after leading all provinces with 5.8-percent growth in 2010. Significant increases in metal ore mining output drove this increase, as well as output in non-residential and engineering construction related to mining and oil projects. Output in fishing, hunting and trapping industries also increased, as did the manufacturing of seafood products, both of which contributed to gains in wholesale trade. Real output in the services sector rose 2.4 percent; increases in finance, insurance and real estate and in architectural, engineering and related services led the way.

In **Prince Edward Island**, real GDP expanded 1.1 percent in 2011, down from a 2.7-percent increase in 2010. A 1.7-percent increase in services output offset a decrease of 0.8 percent in goods output. Non-residential construction, utilities, retail trade and finance, insurance and real estate services drove the increase in services. By contrast, lower fishing activity and a smaller potato crop as a result of poor weather offset the growth in manufacturing of frozen food products, leading to the decline in the output of goods. A contraction in transportation

FIGURE 3-4

Real GDP Growth by Province, 2011



Source: Statistics Canada

equipment manufacturing and miscellaneous manufactured products also contributed to this decline.

In **Nova Scotia**, real GDP increased 0.3 percent in 2011 after growing 1.6 percent in 2010. As in Prince Edward Island, there was a decrease in real output in goods-producing industries (down 4.0 percent). Gains in fishing, food manufacturing and manufacturing of rubber and plastic products were offset by declines in output in oil and gas extraction, construction and transportation equipment. Services output advanced 1.4 percent, however, as output rose in finance, insurance and real estate and in health care and social services.

New Brunswick posted the smallest real GDP growth among the provinces, at 0.1 percent in 2011, after a 3.0-percent increase in 2010. Output fell in most goods sectors: construction, manufacturing, forestry and logging, and utilities. Crop production fell 16.0 percent, driven by a smaller potato harvest due to inclement weather conditions. In services, output in wholesale trade and transportation services declined along with the declines in goods output, but overall services output increased 1.2 percent. This increase was led by finance, insurance and real estate services.

In **Quebec**, real GDP expanded 1.7 percent in 2011, decelerating from a 2.5-percent increase in 2010. Growth was mostly due to the output of services increasing 1.7 percent, led by wholesale trade; transportation and warehousing; finance, insurance and real estate; and architectural, engineering and related services. Manufacturing output increased slightly, with growth in output of transportation equipment and machinery offset by lower output of chemicals (including pharmaceuticals) and wood and paper products. Higher levels of mine engineering work and residential construction led the increases in construction activity, which grew 4.1 percent. Other goods sectors contributing to the growth were utilities and forestry and logging.

In **Ontario**, real output rose 2.0 percent in 2011, slowing down from 3.2 percent in 2010. Manufacturing output increased 2.4 percent in 2011, the second consecutive year of growth following four years of declines. Many heavy manufacturing industries grew, including machinery, primary and fabricated metal products, plastic products and other transportation equipment. Production of motor vehicles and parts fell, largely as a result of supply chain disruptions caused by the disasters in Japan. In addition to the higher manufacturing output, increases in metal ore mining and exploration activity also fuelled growth. Construction output increased 0.9 percent as increases in residential and non-residential building offset a decline in electric power engineering construction. Growth in the services sectors was 1.9 percent. Increases took place in finance, insurance and real estate services; professional, scientific and

technical services; and accommodation and food services. Advances in wholesale trade and transportation and warehousing services took place as well as a result of increased goods production.

In **Manitoba**, real output increased 1.1 percent in 2011, following a 2.2-percent gain in 2010. GDP derived from crop production fell sharply (down 21.0 percent) due to heavy rains and flooding. Output in service industries grew faster than in goods industries, with gains in retail trade; finance, insurance and real estate; and accommodation and food services. On the goods side, construction output declined 4.0 percent with the conclusion of work on major engineering projects. Goods manufacturing declined slightly (down 0.1 percent) as gains in manufacturing of chemicals and agricultural and mining equipment were offset by losses in output of food, fabricated metal and printed products.

In **Saskatchewan**, real GDP expanded 4.8 percent in 2011, an improvement on the 4.2-percent increase of 2010. Growth was brisk in goods-producing industries at 5.9 percent, while services advanced 3.8 percent. Crop production grew by 10.0 percent, aided by favorable weather conditions. Strong export demand led to higher output in non-metallic mineral mining (including potash), exploration, and engineering construction activity. Growth in the goods sector was accompanied by growth in wholesale trade and transportation and warehousing services. Strong population growth led to growth in retail trade and in finance, insurance and real estate services as well as a 21.0-percent increase in residential construction.

In **Alberta**, real output grew 5.2 percent in 2011, faster than the 3.3-percent growth in 2010. This was the strongest economic performance among Canada's provinces. Higher energy prices led to an increase in oil and gas extraction and exploration activities. Construction of oil and gas engineering projects also contributed to the growth. Output in the manufacturing sector increased 10.9 percent with large gains in the output of machinery, fabricated metal products, chemicals and wood products. Output of services increased 4.1 percent, driven by growth in retail and wholesale trade; transportation services; professional, scientific and technical services; and accommodation and food services.

In **British Columbia**, real GDP increased 2.9 percent, following a 3.2-percent increase in 2010. Output in goods industries led the increase (up 5.6 percent). Increased global demand for natural resources led to growth in oil and gas extraction, engineering construction and machinery manufacturing. Support activities for mining and oil and gas extraction rose 24 percent from increased mineral and natural gas exploration activity. Strong export demand also contributed to growth in forestry and logging and in manufactured wood products. Output of services rose 2.0 percent, led by gains in transportation and warehousing and in finance, insurance and real estate.

Output in the territories is typically more volatile than in the provinces due to their smaller populations and greater dependence on such activities as mining and exploration where GDP can vary considerably from year to year. In the **Northwest Territories**, real GDP declined 5.5 percent in 2011 following a 1.3-percent increase in 2010. Output in mining and oil and gas extraction fell 13 percent, led by a large drop in diamond mining. However, support activities for mining and

oil and gas extraction posted a 21-percent increase due to higher exploration activity. Construction declined 5.3 percent, driven by a decrease in the building of commercial and institutional structures, despite increased construction activity at new mines.

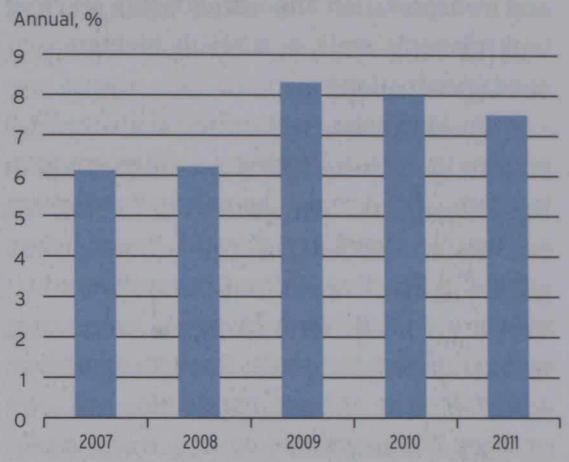
In **Nunavut**, real output expanded 7.7 percent in 2011, following an 11.3-percent gain in 2010. As the price of gold climbed higher for the second consecutive year, the output of gold and silver ore mining continued to increase. The high price of gold also spurred exploration activity and construction as work on a new mine got underway. Non-residential construction activity decreased in 2011 after two years of growth. Wholesale trade declined due to reduced wholesaling of machinery and equipment.

In **Yukon**, real GDP grew 5.6 percent in 2011 after a gain of 4.0 percent in 2010. Higher commodity prices led to increases in output of support activities to mining and oil and gas extraction, and exploration for gold and silver hit record levels. Production in the metal ores sector increased with the opening of a new silver mine. Output in construction rose 21 percent as work on a new metal mine continued, which also caused gains in wholesale trade and transportation services. Retail trade gained 6.6 percent and the finance, insurance and real estate sector increased by 4.7 percent.

Employment

The recovery in employment in Canada continued in 2011, although the economy created jobs at a reduced pace compared to 2010. Employment increased by 1.1 percent over the course of the year (December 2010 to December 2011), resulting in 190,000 new jobs. During the year, 205,000 net new full-time jobs were created, and net 15,000 part-time jobs were lost. From the start to the end of the year, the national unemployment rate did not decrease significantly, edging down by only 0.1 percentage point from 7.6 percent in December 2010 to 7.5 percent in December 2011. The average for the year as a whole, however, declined more substantially—by 0.5 percentage point to 7.5 percent (see Figure 3-5).

FIGURE 3-5
Unemployment Rate in Canada, 2007-2011



Source: Statistics Canada

Gains in employment were not distributed evenly across the country. Most Atlantic provinces saw small job gains during the year—from 1,100 new jobs in New Brunswick, all of them part-time, to a 4,300-job gain in Newfoundland and Labrador, all of them full-time. Nova Scotia was the leader in job creation in this region, gaining 11,300 new jobs, and improving its unemployment rate from 10.5 percent in December 2010 to 7.8 percent in December 2011.

Quebec was the only province to lose jobs last year, its employment decreasing by 55,900 jobs. The unemployment rate increased 1.3 percent during the year to 8.7

percent in December 2011. Manitoba saw small job gains that left its unemployment rate essentially unchanged, while Saskatchewan's unemployment rate fell 0.3 percentage point to 5.2 percent at the end of 2011, with marginal changes in employment but a decrease in the participation rate.

The big winners in the employment picture in 2011 were Alberta and Ontario. Alberta created over 100,000 of new full-time jobs (with 99,300 new jobs overall) while its unemployment rate decreased from 5.6 percent in December 2010 to 4.9 percent in December 2011. Ontario gained 84,500 jobs, decreasing its unemployment rate by 0.5 percentage point to 7.7 percent by the end of the year. British Columbia also generated 32,600 new jobs, a significant gain, reducing its unemployment rate to 7.0 percent in December 2011, down from 7.6 percent in December 2010.

Jobs stagnated in the goods-producing sectors in 2011, which generated only 6,800 jobs, an increase of 0.2 percent. Job gains in the construction sector (up 35,800 jobs) and aggregate gains in forestry, fishing, mining, quarrying, oil and gas industries (up 25,200 jobs) were offset by the continued decline of employment in the manufacturing sector (down 48,600 jobs, a 2.7-percent decline) and the utilities sector (down 14,000 jobs, a 9.5-percent decline).

Over 96 percent of job creation took place in the service sector last year. Service-producing industries gained 183,100 jobs, amounting to a 1.4-percent gain in employment. Most of the gains took place in professional, scientific and technical services (up 79,500 jobs, a 6.2-percent expansion), accommodation and food services (up 65,400 jobs, a 6.2-percent increase) and health care and social assistance (up 56,000 jobs, a 2.7-percent increase). Losses were also common, but less significant—finance, insurance, real estate and leasing lost 33,500 jobs; business, building and other support services lost 16,200 jobs; and transportation and warehousing services lost 15,700 jobs.

At the end of the year 2011, employment stood at 17.35 million, well above its 17.18 million pre-recession high in October 2008 with almost 180,000 new jobs created. While employment stagnated in the first two months of 2012, jobs growth returned in March with 82,300 new jobs, driving the unemployment rate down to 7.2 percent. Canada's participation rate suffered a hit during the recession that has yet to be corrected, although it was not nearly as pronounced as in the United States. The participation rate declined from about 67.5 percent during the2007-2008 period to 66.8 percent by October 2009. After improving marginally to 67.1 percent by January 2011, the rate declined to 66.7 percent in December 2011—essentially unchanged from October 2009.

Inflation

Consumer prices rose 2.9 percent over the course of 2011, following an increase of 1.8 percent in 2010, as reflected by the basket of goods and services used by Statistics Canada in the calculation of its Consumer Price Index (CPI). Faster inflation in 2011 was largely due to higher prices for gasoline and food items. The 2011 increase was slightly higher than the annual average growth rates observed in the early 2000s. Prices rose in all eight major components during the year, with transportation and food continuing to post the largest increases. The rate of inflation was higher than last year in seven of the eight major components of the CPI.

Food prices advanced 3.7 percent during the year, a much faster rate of growth than the 1.4-percent growth in 2010. Prices for food purchased from stores rose 4.2 percent, much faster than the 1.0-percent growth in the previous year, with vegetables leading the increase with 7.1-percent growth. Prices of meat and meat products advanced 5.3 percent, and prices of bakery and cereal products by 5.2 percent. The growth in prices of food purchased from restaurants grew more slowly at 2.8 percent in 2011.

Shelter costs rose 1.9 percent, accelerating slightly from 1.4-percent growth in 2010. The increase was driven by the costs of water, fuel and electricity rising 4.0 percent, which in turn were primarily explained by a 25.2-percent increase in costs of fuel oil and other fuels. The costs associated with household operations, furnishings and equipment rose 1.9 percent in 2011, primarily driven by the costs of services in this area, as the prices of household services and equipment actually declined 0.3 percent. Prices of clothing and footwear increased marginally last year (up 0.3 percent), reversing the declines of the three previous years. Prices of clothing and footwear still declined, but the costs of related accessories and services have offset that decline and resulted in overall growth.

Transportation costs drove the overall CPI increase, with prices rising 6.4 percent in this area. This was explained by the higher cost of gasoline, which rose 20.0 percent on the year. Prices for public transportation grew 5.6 percent, driven mainly by the 7.7-percent increase in inter-city transportation prices.

Prices in the health and personal care sector advanced 1.7 percent during 2011, following a 2.7-percent increase in 2010. Increases in prices of services were the main drivers, with health care services rising 2.9 percent and personal care services 4.0 percent.

Prices in recreation, education and reading increased 1.2 percent last year, a slightly higher inflation rate that in the three previous years. Prices for goods associated with this category generally fell—video equipment by 12.0 percent, audio equipment by 5.6 percent and digital computing equipment by 11.3 percent. However, the prices of education (including tuition fees), various cultural and recreational services and fuel for recreational vehicles combined to increase overall prices for this category.

Finally, prices for alcoholic beverages and tobacco products rose 1.9 percent, similar to the average increase in the last few years. Most of the increases came from the higher prices of tobacco products (up 3.7 percent), and additionally from higher prices of beer served in licensed establishments (up 2.7 percent), while the cost of alcoholic beverages purchased from stores fell 0.5 percent.

By province, inflation was the highest in the Atlantic provinces: Nova Scotia led the country with 3.8-percent inflation, followed by New Brunswick with 3.5 percent and Newfoundland and Labrador close behind with 3.4 percent. Prices rose 3.0 percent during the year in Quebec and Manitoba and 3.1 percent in Ontario. Alberta and British Columbia each posted the lowest inflation rate in the country—2.4 percent.

The Bank of Canada's core index[1] increased 1.9 percent for 2011 as a whole after rising 1.5 percent in the previous year.

1 The Bank of Canada's core index is a special aggregate of the CPI that excludes eight of its most volatile components (fruit, vegetables, gasoline, fuel oil, natural gas, mortgage interest, inter-city transportation and tobacco products) as well as the effect of changes in indirect taxes on the remaining components. It is used by the Bank of Canada as a policy instrument to help see through the temporary volatility in prices and maintain overall inflation within the 1 to 3 percent target range.

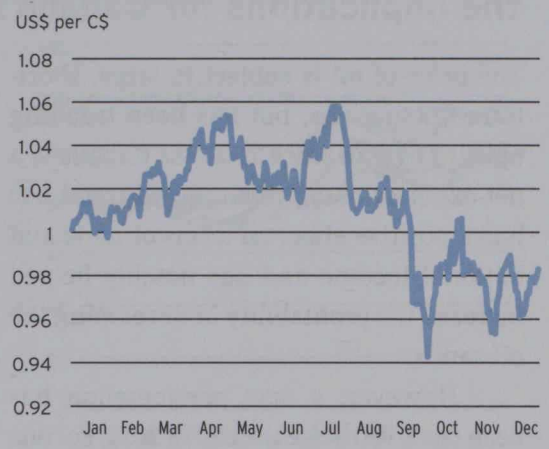
The Canadian Dollar

After appreciating 10.9 percent against the U.S. dollar in 2010, the Canadian dollar continued to rise in 2011, although not as sharply. The 250-day average valuation of the Canadian dollar was US$1.011 in 2011. That represented an appreciation of US4.01¢ over the year, or 4.1 percent. Relative to the other major currencies, the average yearly value of the Canadian dollar declined 0.8 percent against the European euro, 5.3 percent against the Japanese yen, but rose 0.4 percent against the British pound sterling.

As far as the yearly dynamics are concerned, the movement of the Canadian dollar against the U.S. dollar was restricted to a 12-cent band during the year (from US$0.94 to US$1.06). On January 4, 2011, the Canadian dollar was at parity with the U.S. dollar (US$1.001), and from there its value rose slowly for four months to reach a high of US$1.054 by the end of April. After retreating to US$1.014 in June, it climbed again to US$1.058 by late July. From there, the Canadian dollar gradually declined to parity in late September, and then lost over 3 percent of value on September 22. After hitting a low of US$0.943 on October 4, it reached parity again at the end of October and a few more ups and downs at the end of the year brought it to US$0.983 on December 30, the final trading day of the year.[2]

FIGURE 3-6

C$-US$ Daily Exchange Rate (2011)



Source: Bank of Canada

2 Bank of Canada daily noon exchange rate statistics at http://www.bankofcanada.ca/rates/exchange/10-year-lookup/.

Diverging Crude Oil Prices in North America– the Implications for Canada's Trade Balance

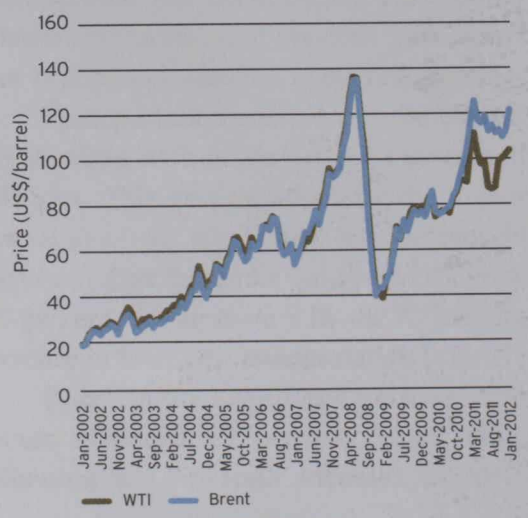
The price of oil is subject to large, short-term fluctuations, but has been trending upward overall since 2002. As Canada is a net exporter of oil, this upward trend has had a positive effect on terms of trade and national income and has notably helped increase the profitability of developing the oil sands.

However, a new phenomenon has been observed since the end of 2010. For one thing, while the prices of Brent and West Texas Intermediate (WTI) were essentially identical historically, an increasingly pronounced gap has been observed between them (Figure 1). According to the Bank of Canada, the gap can mainly be explained by an excess crude oil supply in the United States at Cushing, in Oklahoma. This surplus is notably the result of technical problems related to pipeline transportation and refining, and of the new shale oil developments, which can be found all over North America, including in regions that have not produced oil historically. The arrival of shale oil has resulted in greater diversification in production sources and an increase in North American supply. This excess supply and the inadequate transportation capacity are driving down WTI prices relative to the price of Brent.

Furthermore, the difference in processing costs between Western Canadian Select (WCS) on the one hand and WTI and Brent on the other explains the negative price differential between these products on the world market. As WCS is heavier, there are higher production costs and the resulting products are generally less valuable.[1] However, since mid-2011, the price difference has grown wider with WTI (Figure 2). According to Scotia Economics, the insufficient

FIGURE 1

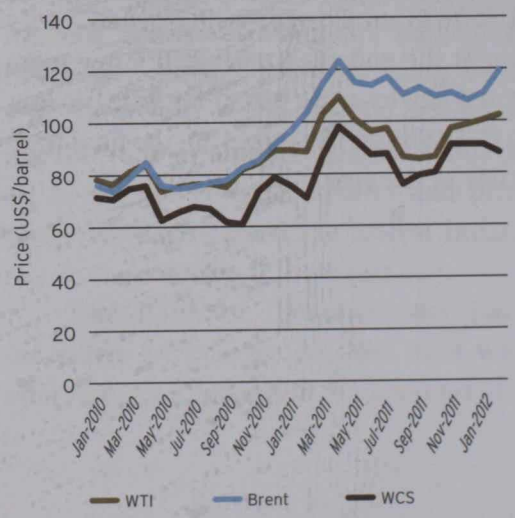
Brent and WTI Crude Oil Prices



Data: *US Energy Information Administration*

FIGURE 2

Brent, WTI and WCS Crude Oil Prices



Data: Natural Resources Canada, *US Energy Information Administration*

1 Government of Canada, Natural Resources Canada

pipeline capacity and temporary refinery shutdowns have played a major role in this imbalance, as has the decrease in U.S. demand, which declined 1.6 percent[2] in 2011.

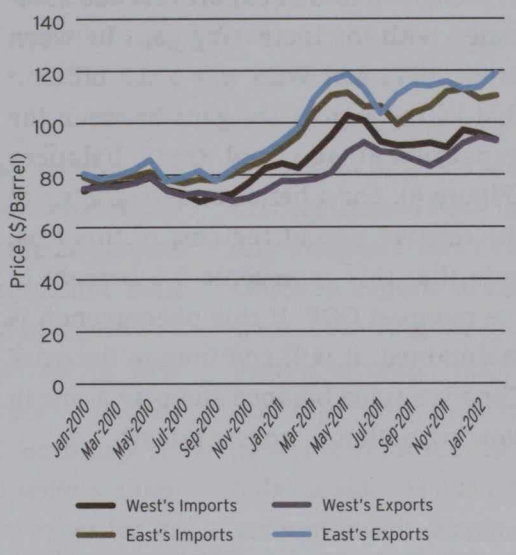
As the oil market is a global one, Canada has very little influence on price. Almost all crude oil exports are to the United States and exports from the West are generally sold at WCS prices. Diversifying our trading partners could allow Canada to be less dependent on the U.S. market and make the most of the growing demand from emerging countries, particularly China. That is also why projects like the Northern Gateway Pipeline, which notably help increase transportation capacity, could benefit Canada's oil industry.

Imports, which come mainly from Europe and the Middle East, are generally purchased at Brent prices. Although this higher import price increases production costs for companies that use oil as a production input and increases the price of consumer goods, these negative effects are normally compensated with increased revenues for domestic oil producers. Consequently, Canada has a certain immunity to increases in oil prices.

This was not the case in 2011: the increased import price was not counterbalanced by an equivalent increase in export price. Although exports from the East were generally sold at Brent prices, this gap was not enough to reverse the negative impact of exports from the West, which were sold at WCS prices.[3] This phenomenon helped reduce the crude oil trade balance and decreased Canada's terms of trade in the energy sector. According to the April 2012 *Monetary Policy Report*, this situation also played a role in reducing the real income of Canadians.

FIGURE 3

Canadian Crude Oil Export and Import Market



Data: Office of the Chief Economist, DFAIT

To quantify the impact of this gap, we can estimate what the trade balance would be if the price of Brent were the import and export reference price. The trade balance is calculated using monthly data from the January 2010 to December 2011 period.[4] After taking into account the difference in oil processing costs for exports from the West—subtracting the average historical difference between WCS and WTI for the period between January 1998 and October 2007, which was estimated at $8.49—we see that the monthly trade balance for crude oil would have been, on average, $891 million higher throughout 2011.[5] By comparing it to the

2 Scotiabank, Global Economic Research, *Scotiabank's Commodity Price Index Declines in March*, April 2012

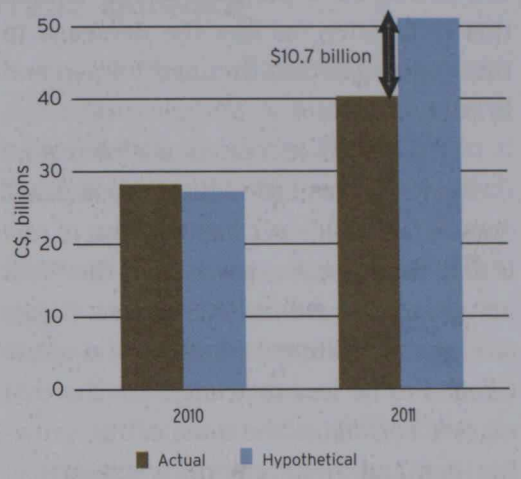
3 The West includes Alberta, Manitoba, Saskatchewan and British Columbia, and the East includes Ontario, Quebec, New Brunswick, Newfoundland and Labrador, and Prince Edward Island.

4 Office of the Chief Economist, DFAIT

actual balance, which was $40.27 billion for 2011, we can conclude that the hypothetical loss of export revenue associated with the increasing gaps between Brent, WTI and WCS was $10.7 billion,[6] that is, the sum of the gaps between the hypothetical and real trade balances (Figure 4). For a better understanding of the relative size of the cost of this loss, note that this represents 0.6 percent of the nominal GDP. If this phenomenon is maintained, it will continue to decrease Canada's trade balance and play a role in slowing national income growth.

FIGURE 4

Crude Oil Trade Balance



Data: Natural Resources Canada, Office of the Chief Economist, DFAIT, US Energy Information Administration and the Bank of Canada

5 The hypothetical trade balance was calculated by assessing the value of imports and exports from the East at the Brent price. For exports from the West, the price used in this exercise corresponded to the Brent price adjusted downward to take into account the difference in processing costs, which is $8.49.

6 Two more hypothetical scenarios were prepared to estimate the loss of export revenue. The first assessed the value of imports at the Brent price, but removed the exporter region for exports, using the adjusted Brent price to take processing costs into account for the East and the West. According to that scenario, the loss is estimated at $10.2 billion for 2011. In the second scenario, exports from the East and the West were also assessed at the adjusted Brent price to take processing costs into account, but the actual import prices were kept (not the Brent price). According to this second scenario, the loss is estimated at $11.8 billion for 2011.

Overview of Canada's Trade Performance

In 2011, Canada's trade in goods and services went through a second consecutive year of strong recovery after the 22-percent loss in 2009 during the global recession. Both exports and imports continued to regain lost ground: exports reached 95 percent of their pre-recession value, while imports reached their highest value on record. Both exports and imports expanded in most sectors. Commercial activity in some sectors exceeded its pre-recession peaks and recorded highest-ever levels. Overall terms of trade continued to improve in 2011, but they are still below the 2007 levels.

Export growth was led by energy products and industrial goods, with strong price recovery behind the improvements, but also some increases in volumes exported. Machinery exports have stopped declining in 2011 and produced a volume-driven improvement, while export volumes for the troubled automotive and forestry sectors improved for the second consecutive year.

Imports reached new highs in 2011, driven by the stronger domestic economy relative to its global peers in the EU, Japan and the United States. Greater import volumes drove the increases in nearly every sector, except for the energy sector, which was buoyed by prices, and the forestry sector. Increased consumer and business confidence and investment in inventories contributed to the rally.

Total growth in exports exceeded the growth in imports, thereby reducing the 2010 trade deficit level by over a quarter. Growth in exports of goods was particularly strong, driving Canada back into trade surplus territory for goods after two years of deficits. The deficit in exports of services widened somewhat, offsetting the goods improvement to a degree. Increased deficits in current transfers and especially in investment income mitigated the improvement coming from the trade balance side. As a net result Canada's current account deficit decreased only slightly, from $50.9 billion to $48.3 billion.

Goods and Services

Overall, Canada's international trade continued its progress up the recovery path, growing by 10.6 percent last year. Canada's total exports of goods and services increased by 11.8 percent in 2011. This amounted to an increase in exports of $56.3 billion to $532.4 billion (Table 4-1). Imports of goods and services also rebounded significantly at 9.4 percent, or $47.8 billion, to reach $555.6 billion—their highest-ever recorded value. As a result of these movements, the trade deficit narrowed by $8.6 billion (a 26.9-percent reduction), from $31.8 billion in 2010 to $23.2 billion in 2011. This was the third consecutive trade deficit in Canada after 15 years of surplus. Canada's deficit originated in the 2009 meltdown in world trade; the improved trade balance in 2011 represented the first improvement since that event.

Exports and imports of goods and services advanced robustly to all the major market areas in 2011, with the notable exception of imports from Japan (Figures 4-1 and 4-2).

TABLE 4-1

Canada Goods and Services Trade by Region, 2011
($ millions and annual % change)

	Exports of Goods and Services			Imports of Goods and Services			G&S Balance
	2011	2011 share	% growth over 2010	2011	2011 share	% growth over 2010	2011
World	**532,393**	**100.0%**	**11.8**	**555,594**	**100.0%**	**9.4**	**-23,201**
U.S.	370,255	69.5%	10.5	337,772	60.8%	7.6	32,483
EU	55,334	10.4%	12.6	61,095	11.0%	10.6	-5,761
Japan	12,612	2.4%	15.3	10,816	1.9%	-5.9	1,796
ROW	94,192	17.7%	16.4	145,911	26.3%	14.7	-51,719
	Exports of Goods			**Imports of Goods**			**Goods Balance**
	2011	2011 share	% growth over 2010	2011	2011 share	% growth over 2010	2011
World	**457,548**	**100.0%**	**13.0**	**456,129**	**100.0%**	**10.2**	**1,419**
U.S.	330,672	72.3%	11.5	281,106	61.6%	8.1	49,566
EU	42,398	9.3%	16.3	45,778	10.0%	13.5	-3,380
Japan	11,356	2.5%	16.9	9,298	2.0%	-7.6	2,058
ROW	73,122	16.0%	18.0	119,947	26.3%	15.9	-46,825
	Exports of Services			**Imports of Services**			**Services Balance**
	2011	2011 share	% growth over 2010	2011	2011 share	% growth over 2010	2011
World	**74,845**	**100.0%**	**5.0**	**99,465**	**100.0%**	**5.8**	**-24,620**
U.S.	39,584	52.9%	2.9	56,666	57.0%	5.1	-17,082
EU	12,937	17.3%	2.2	15,318	15.4%	2.9	-2,381
Japan	1,255	1.7%	2.9	1,518	1.5%	6.0	-263
ROW	21,069	28.2%	11.4	25,963	26.1%	9.2	-4,894

ROW = Rest of World

Source: Statistics Canada, CANSIM Table 376-0001

The natural disasters in Japan that devastated the Japanese economy in 2011 were behind the decline in imports from that country. The dominating share of the United States in Canada's overall trade declined somewhat, from 66.0 percent in 2010 to 65.1 percent in 2011, continuing a downward trend that dates back to 2000, when the U.S. share stood at 76 percent.

While there were gains to all destinations in exports of goods and services, exports to the United States grew the least at 10.5 percent, but contributed the most to the increase with $35.1 billion in gains. This was due to the sheer volume of exports to Canada's No. 1 trading partner, which now stand at $370.3 billion, or 69.5 percent of Canada's total exports of goods and services. This was

FIGURE 4-1

Canada's Exports of Goods and Services by Major Area, 2007-2011

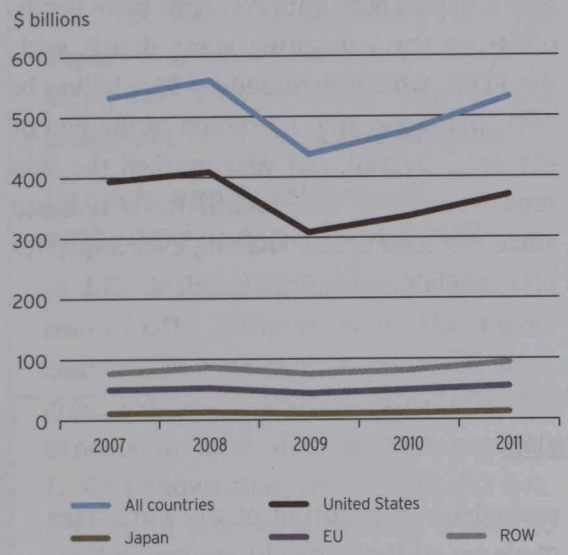
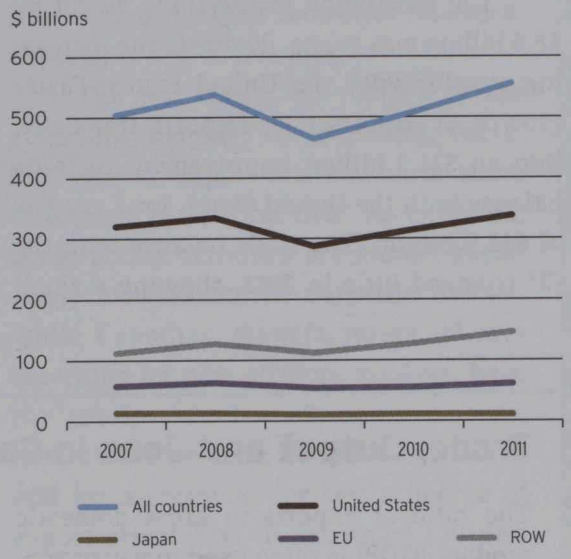


FIGURE 4-2

Canada's Imports of Goods and Services by Major Area, 2007-2011



down from 70.4 percent in 2010. Exports to other major areas grew faster than the average: by 12.6 percent to the EU, by 15.3 percent to Japan and by 16.4 percent to the rest of the world (ROW), which includes all of the OECD countries (with the exception of the United States, the EU and Japan) and all of the non-OECD countries together. As a consequence, shares of all these other export destinations grew at the expense of the United States. Exports to the EU went up $6.2 billion last year to reach $55.3 billion, notwithstanding the Euro zone's financial and fiscal difficulties. Likewise, despite the challenging conditions in the Japanese economy, exports of goods and services to Japan advanced by $1.7 billion and stood at $12.6 billion for the year. Exports to the ROW grew the fastest, which raised the ROW share of Canadian exports of goods and services from 17.0 percent in 2010 to 17.7 percent in 2011. That translated into an increase of $13.3 billion in exports to these countries, which reached $94.2 billion last year.

Imports of goods and services from all the major areas grew more slowly than exports to them. In 2011, Canada imported 7.6 percent more goods and services from the United States, or $23.9 billion, than the previous year. This growth was slower than average and reduced the market share of the United States in the import mix to 60.8 percent (amounting to $337.8 billion), down from 61.8 percent a year earlier. Unlike on the export side, imports from Japan contracted—by $683 million, or 5.9 percent. That led to a reduction in Japan's import share from 2.3 percent in 2010 to 1.9 percent in 2011. The import shares dropped by these two major economies were picked up almost exclusively by the ROW destinations, which expanded their combined share to 26.3 percent in 2011, up from 25.1 percent in 2010 and 24.1 percent in 2009. The value of imports of goods and services from the ROW into Canada grew by $18.7 billion last year, up 14.7 percent, to reach $145.9 billion. Import growth from the EU stood at 10.6 percent, with its share

expanding slightly to 11.0 percent. The value of imports from the EU increased by $5.9 billion, ending the year at $61.1 billion.

The narrowing of the trade deficit by $8.6 billion was primarily due to the increasing surplus with the United States. Faster growth of exports over imports translated into an $11.2-billion improvement in trade balance with the United States, for a surplus of $32.5 billion. The trade balance with the EU changed little in 2011, showing a small improvement of $0.3 billion, while the trade balance with Japan improved significantly—from a deficit of $0.6 billion to a surplus of $1.8 billion. These improvements were partly offset by the worsening trade deficit with the ROW, which increased by $5.4 billion in 2011 and stood at $51.7 billion at the end of the year. Overall, last year marked the first improvement to the overall trade balance since the 2009 crisis, shaving over a quarter off Canada's atypical trade deficit.

Trade, Output and Jobs in Canada

The ratio of exports to gross domestic product (GDP) is often used to gauge economic health, the rationale being that exports creates jobs and increases income by expanding the market for domestically produced goods and services. In this regard, the economic environment of the 1990s was quite favourable for Canadian exporters: the share of exports in GDP grew substantially over the 1990s, peaking at 45.6 percent in 2000, up from only 25.1 percent in 1991, and then declining to 31 percent in 2011.

However, comparing exports to GDP is misleading because GDP is a measure of the value-added content of output whereas exports are the equivalent of gross sales, regardless of where the intermediate inputs were produced. In order to assess the domestic content of exports, the import content of the exports should be removed.

Statistics Canada has produced a number of studies that use Input-Output (I/O) tables to show the extent to which imports and employment are embodied in exports. The I/O tables provide a comprehensive accounting of the purchases made by all industries in producing their products. By subtracting purchases from other industries from gross production, the value added and imports by industry can be derived. This then can be used to estimate the import intensity of an industry and to remove the import content of production.

These studies have shown that as the share of exports in GDP climbed over the 1990s, Canadian firms also increasingly used imports to produce exports (Cameron [1999], Ghanem and Cross [2003]): the overall import content of Canada's exports peaked at roughly one-third in 1999 (Ghanem and Cross [2003]) before falling to 27.1 percent in 2003 (Ghanem and Cross [2008]). Removing the import content of exports, the share of value-added exports in GDP has declined, from 31.4 percent in 2000 to 27.9 percent in 2004 (Ghanem and Cross [2008]). However, these Statistics Canada studies have been largely silent on the number of jobs embodied in exports, with one exception:

the 1999 study by Cameron that reported 21 percent of all jobs were directly or indirectly derived from exports.

The following section re-visits the import and job embodiment of exports using the 2008 Statistics Canada I/O tables—the most recent year available.

Imports and employment embodied in exports in 2008

In 2008, exports accounted for 35.4 percent of GDP. However, when the import content (26.3 percent) is removed from gross exports, the share of value-added exports in GDP slips to 26.1 percent. Table 1 shows that, on average 10.1 percent of all jobs were directly related to exports, and generated an additional 0.9 jobs indirectly (through supplying inputs needed to produce the exported good—such as steel for making cars) for each direct job created.[1] This means that for the economy overall, 19.3 percent of all jobs were directly or indirectly related to exports, or one in five jobs.

The six major sub-sectors of the economy display considerable variation in their export orientation, or share of exports in sectoral GDP. As expected, construction activities are almost exclusively focused on the domestic market, while Canadian manufacturers, always searching for new offshore markets, have the greatest degree of export orientation, at 164 percent. While it may seem odd for a sector to register a degree of export orientation in excess of 100 percent (given that exports are only one part of total production), this is explained by the fact that the I/O tables report exports

TABLE 1

Employment and Import Content Embodied in Exports, 2008

Sector	Exports as a share of GDP (%)	Import content of exports (%)	Value-added exports as a share of GDP (%)	Percentage of industry jobs directly related to exports (%)	Export employment multiplier #	Percentage of all jobs in the sector related to exports (%)
Total Economy	**35.4**	**26.3**	**26.1**	**10.1**	**1.9**	**19.3**
Agriculture, forestry, fishing, & hunting	65.4	18.8	53.1	23.0	1.9	43.6
Mining and oil & gas extraction	76.5	7.8	70.5	32.5	3.7	118.6
Utilities	10.9	10.4	9.8	7.6	1.8	13.5
Construction	0.2	14.2	0.1	0.0	1.6	0.1
Manufacturing	164.4	40.1	98.5	43.0	2.2	93.1
Services	10.8	11.9	9.5	6.0	1.5	9.2

Source: Statistics Canada I/O division and author's calculations

1 In other words, total exports have an overall employment multiplier of 1.9, which means that each job directly associated with exports is associated with 1.9 jobs in the economy (i.e., 1 direct job plus 0.9 indirect jobs). Cross and Ghanem (2006) suggest that such multipliers show the linkages between a change in a factor in one industry and its ripple effect on others.

by sector and express these on a gross value basis, whereas GDP represents the value added in the sector. Thus, a sector such as manufacturing gets credited for the full export value but may contribute only a small portion of the value added to the final products that are exported. In addition, increased fragmentation of the production process has resulted in trade flows outpacing production, as intermediate products may be traded across the border several times before the product is finalized. The net result is likely the inflation of export flows on a gross basis (due to multiple counting) relative to the value being added at each stage of production.

The import content of exports in most sectors is approximately 10 percent, with minor variations. The exceptions are agriculture, forestry, fishing, and hunting, at just under 19 percent, and manufacturing, at just over 40 percent.

As expected, given the heavy weighting of goods in Canada's overall exports, the goods sectors held the greatest share of industry jobs related to exports. Manufacturing led the way at 43 percent of all jobs directly related to exports in 2008. Mining and oil and gas extraction were next at about one-third of jobs, followed by agriculture, forestry, fishing, and hunting.

Table 1 shows that the export employment multiplier is greatest for mining and oil and gas exploration, at 3.7. When combined with the impact of direct employment (32.5 percent), exports of minerals, and oil and gas generate employment in the economy equivalent to 118.6 percent (or more than all) of the jobs in this sector. Similarly, with more than 40 percent of all manufacturing jobs directly dependent on exports, and a total employment multiplier of 2.2, exports in manufacturing generate the equivalent of 93 percent of all manufacturing jobs across the economy. At the other end of the spectrum, for each job generated by services exports, an additional half-of-a-job is created elsewhere in the economy. Overall, exports of services generate only 6 percent of all services jobs directly and the equivalent of 9 percent of all services jobs across the economy in total.

Do exporting industries pay more?

One of the supporting arguments for open trade is that exporting firms pay their employees higher wages than non-exporting firms. The data do not subdivide industries between exporters and non-exporters, but they do allow for a division according to the export intensity of a specific industry (or share of exports in industry-level GDP) and a comparison of that intensity against the average hourly compensation that workers receive in that industry. While most sectors export to some degree, the analysis focuses on the goods-producing sectors, reflecting the fact that goods constitute the bulk of Canada's exports, and the manufacturing sector has been broken down into 20 major subsectors.[3]

2 A recent study by Breau and Brown (2011) finds that exports pay a 6-percent wage premium after controlling for manufacturing plant and worker characteristics.

3 In addition, utilities, construction and support services to the extraction and forestry sectors have been removed from the analysis.

TABLE 2

Export Intensity and Compensation in Goods-Producing Sectors[4]

Export intensity	Exports as a share of GDP (%)	Total hourly compensation ($)
High	292.2	39.99
Moderate	148.9	30.45
Light	76.2	25.96

Source: Statistics Canada I/O division and author's calculations

Correlation between hourly compensation and export share of GDP - manufacturing	0.68
Correlation between hourly compensation and average exports per employee - manufacturing	0.80

Table 2 shows that, in aggregate, the higher the export share in GDP, the higher the total hourly compensation. Broadly speaking, the most export-intensive goods sectors pay wages[5] that are, on average, more than 50 percent higher than the least export-intensive sectors. When wages and export intensity are correlated on a sector-by-sector basis across the 20 manufacturing subsectors, the relation holds up, with a correlation coefficient of 0.68. When wages are correlated with the exports per employee, the correlation jumps to 0.8, implying that wages rise as exports per employee increase.[6]

Bibliography

Breau, Sébastien and W. Mark Brown (2011), "Global Links: Exporting, Foreign Direct Investment, and Wages: Evidence from the Canadian Manufacturing Sector," *The Canadian Economy in Transition Series*, Statistics Canada Catalogue no. 11-622 – No. 021, August.

Cameron, Grant (1999), "Exports, GDP and Jobs," *Perspectives*, Statistics Canada Catalogue no. 75-001, Winter 1999: 39-41.

Cross, Philip and Ziad Ghanem (2006), "Multipliers and Outsourcing: How industries interact with each other and affect GDP," *Canadian Economic Observer*, Statistics Canada Catalogue no. 11-010, January 2006: 3.1-3.18.

Ghanem, Ziad and Philip Cross (2003), "The Import Intensity of Provincial Exports," *Canadian Economic Observer*, Statistics Canada Catalogue no. 11-010, June 2003: 3.1-3.6.

Ghanem, Ziad and Philip Cross (2008), "Tracking value-added trade: Examining global inputs to exports," *Canadian Economic Observer*, Statistics Canada Catalogue no. 11-010, February 2008: 3.1-3.12.

4 Sectors that are classified with high export intensity include transportation equipment, petroleum and coal product manufacturing, primary metals manufacturing, and chemicals. These sectors exhibit a degree of export intensity greater than 200 percent of sectoral GDP. Sectors with moderate export intensity include paper manufacturing, computer and electronic products, electrical equipment and appliances, machinery, leather products, textiles, clothing, plastics and rubber, miscellaneous manufacturing, and wood products. These sectors exhibit a degree of export intensity between 100 percent and 200 percent. Finally, those sectors classified as having light export intensity exhibit a degree of export intensity that is less than 100 percent of sectoral GDP. These sectors include furniture, fishing, hunting and trapping, food manufacturing, mining, oil and gas extraction, crop and animal production, fabricated metals, non-metallic minerals, printing products, beverages and tobacco, and forestry and logging.

5 More correctly, this is hourly compensation, but hereafter we will refer to this compensation as wages.

6 This is a simple correlation and as such does not imply causation. The economic literature suggests that other factors such as plant size, capital intensity, foreign control and multi-unit firm status are positively associated with higher wages. See Breau and Brown (2011) for a further elaboration on possible causes of such wage premiums.

Goods Trade

While services dominate the GDPs of modern economies, including that of Canada, the lion's share of Canada's exports still comes from goods and will do so for years to come. Goods accounted for 85.9 percent of total exports in 2011, up from 85.0 percent the year before. Goods shipments are much more sensitive to economic ups and downs than services, both in terms of volumes and prices, and therefore tend to move more, both during recessions and during recoveries, thus also causing larger movements in total trade than in GDP. It is not surprising then, as Canada's trade recovery continues, that the dominant part in it is played by goods. Total exports of goods rose 13.0 percent last year, or $52.7 billion, to reach the value of $457.5 billion. This increase accounted for 93.6 percent of the total growth in exports. Overall trade increased by $104.1 billion, with goods responsible for 91.3 percent of that increase. Total goods trade came within 2 percent of the 2008 record level. In 2011, Canada recorded its first goods trade surplus since 2008.

Out of the total $52.7-billion increase in goods exports, $34.0 billion (64.5 percent) was accounted for by exports to the **United States**, an increase of 11.5 percent for the year. In the meantime, imports from the United States accounted for exactly one half of the total growth in goods imports, which amounted to $42.3 billion in 2011. As imports from the United States grew by only 8.1 percent, the goods trade surplus with Canada's biggest trading partner widened by $12.8 billion to reach $49.6 billion last year.

Over a fifth of the growth in goods exports (21.1 percent) was accounted for by the **rest of the world (ROW)** destinations. Exports grew significantly, by 18.0 percent, gaining $11.1 billion in 2011 to reach $73.1 billion. Imports of goods grew almost as fast at 15.9 percent, but gained $16.5 billion due to higher volumes of trade to reach $119.9 billion by the end of the year. These movements further widened the trade deficit in goods between Canada and the ROW by $5.3 billion to reach $46.8 billion.

Canada's exports of goods to the **EU** grew 16.3 percent last year, gaining $5.9 billion to total $42.4 billion. Imports grew a little more slowly at 13.5 percent (or $5.4 billion) to reach $45.8 billion, or 10.0 percent of all Canada's goods imports. The resulting effect was to shrink Canada's goods trade deficit with the EU by $0.5 billion, from $3.9 billion in 2010 to $3.4 billion last year.

Goods exports to **Japan** grew solidly at 16.9 percent in 2011, adding $1.6 billion and ending up at $11.4 billion for the year. Meanwhile, imports from Japan retreated 7.6 percent, losing $0.8 billion in value. Goods imports from Japan stood at $9.3 billion for the year 2011. Consequently, the goods trade balance with Japan improved by $2.4 billion, from a deficit of $0.4 billion in 2010, to reach a surplus of $2.1 billion.

Sectoral Performance of Goods Trade

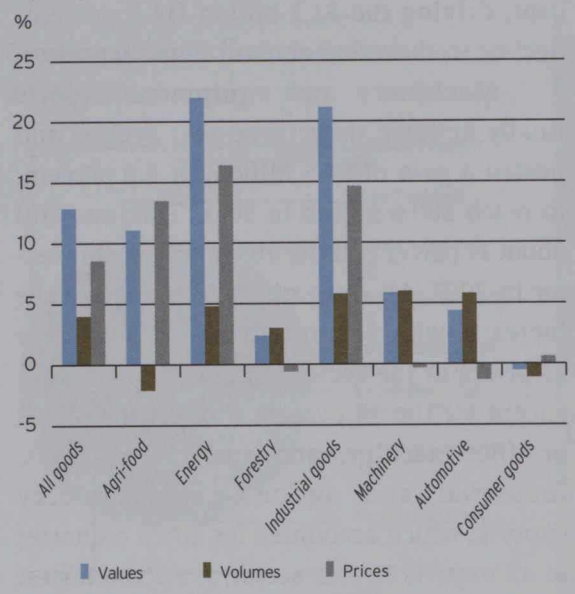
The recovery in the goods trade gathered speed in 2011, with exports in some key sectors exceeding their pre-recession levels. Advances were made in six out of seven major sectors. Most of the double-digit (13.0 percent) increase in goods trade was explained by rising prices, which grew by 8.6 percent overall. Volumes of exports grew only 4.0 percent by comparison. More than three quarters of the overall growth came from increases in exports of energy products

and industrial goods and materials. These sectors accounted for nearly one half of Canada's overall goods exports in 2011.

Industrial goods and materials were the largest export sector for the second year running, growing 21.2 percent in 2011, almost as fast as in the previous year. This added $20.4 billion to the value of exports and propelled exports in this sector to $117.0 billion, above their record pre-recession level. The importance of this sector continued to grow, as it now accounts for 25.5 percent of total Canada's goods exports. Rising prices for the products in this sector were responsible for over two thirds of the growth. Metals and alloys led the advance, gaining $8.2 billion, or 22.7 percent, to hit $44.3 billion. This category in turn was driven by the sub-category of precious stones and metals, which accounted for $6.4 billion—over three quarters—of the growth in metals and alloys. The general rise in the price of gold and of silver was behind the 28.6-percent price increase in this category, and, combined with the 13.0-percent increase in volumes, yielded a substantial 45.3-percent increase in the value of exports. Among metals and alloys, this growth was only exceeded by the growth in nickel exports at 50.2 percent. Notably, that increase was driven by higher volumes (up 42.8 percent) rather than prices (up 5.1 percent). Metal ores was the fastest-growing sub-category, at 34.4 percent, and accounted for $4.5 billion of the overall increase in exports in 2011. Exports of copper ores and iron ores led the way, with growth of 51.4 percent ($1.3 billion) and 33.1 percent ($1.5 billion), respectively, with the former driven by increased volumes and the latter by higher prices. The 18.8-percent growth in chemicals (up $5.7 billion) was caused by rising prices for organic and inorganic chemicals, higher

FIGURE 4-3

Growth in Canada's Goods Exports by Major Groups, 2011



volumes for exported plastic and synthetic rubber, and a mix of both for fertilizers. The only significant items that experienced declines were asbestos (down 45.3 percent) and primary iron and steel (down 23.4 percent), both due to lower volumes.

Export gains in **energy products**, the second-biggest sector, were the largest of all sectors at $21.1 billion, up 23.2 percent, to reach $112.1 billion in total exports in 2011. Price increases were the major factor behind this gain. Fully 85.6 percent of the increase was due to the growth in exports of crude oil, which went up 36.3 percent as price increases of 18.5 percent combined with the 13.1-percent growth in volumes. Coal prices grew over 40 percent, electricity prices fell 10 percent, while prices for petroleum and coal products grew more or less in line with the rising price of crude oil (up about 20 percent). Consequently, electricity exports remained practically unchanged for the year as higher volumes mitigated the 10-percent fall in prices. Coal exports increased $2.0 billion

(38.4 percent) and exports of petroleum and coal products gained $3.2 billion (17.9 percent). Natural gas prices went down 11.6 percent, driving the $2.2-billion (14.3 percent) decline in the value of natural gas exports.

Machinery and equipment exports finally arrested their three-year decline and posted a gain of $4.5 billion, or 5.9 percent, to reach $80.6 billion in 2011. This was still about 14 percent off the high mark for this sector in 2007. All categories contributed to the increase, with volumes driving the increase as prices in the sector remained unchanged, except for the 10-percent drop in the prices of office machines and equipment exports. Industrial and agricultural machinery exports, which accounted for about a quarter of all exports in this sector, grew the fastest (up 11.9 percent) and added $2.1 billion to the export gain. Aircraft and other transportation equipment, which accounted for another quarter of the exports, grew modestly at 3.3 percent, adding $0.6 billion in value. The rest of this category, other machinery and equipment, grew 4.4 percent on the strength of the increase in other equipment, tools and end products, while the increases in the volume of exports of office machines and equipment made up for the drop in their prices.

Automotive products exports, which were in decline from 2004 to 2009, experienced a second straight year of recovery, albeit with a smaller gain than in 2010, as the U.S. auto consumer market continued to show considerable weakness. The 4.4-percent gain amounted to a $2.5-billion increase in value and brought the total to $59.3 billion, a third below the record 2004 level. Although exports of trucks and other motor vehicles gained a considerable 27.7 percent, this only amounted to $0.6 billion as this category has shrunk during the past decade. Exports of motor vehicle parts grew 3.3 percent and added $0.5 billion to the total growth. Passenger autos, the bulk of the category, overcame the 1.8-percent decline in prices and posted a 3.5-percent overall gain, adding $1.3 billion.

Agricultural and fishing products was the other major sector whose exports exceeded its pre-recession level, gaining 11.1 percent, or $4.1 billion, and thereby reversing the declines of the past two years. Export values ended the year at $41.0 billion, with volumes weakening 2.1 percent while prices increased 13.5 percent. Leading the price increases were wheat, at 40.9 percent, barley, at 31.3 percent, other cereals, at 28.5 percent, and canola at 23.5 percent. Consequently, wheat exports added $1.3 billion, canola exports added $1.2 billion, and the rest of the gains were widely distributed. Live animals was the only item whose exports declined, losing $0.2 billion in exports through a 29.1-percent decline in volumes despite a 20.3-percent price increase.

The ups and downs of the **forestry products** sector mirrored those in the automotive products sector. Strong growth in 2010 interrupted five years of declines followed by modest growth in 2011. Forestry products exports went up 2.4 percent last year, or $0.5 billion, reaching $22.4 billion. A 3.0-percent growth in volumes offset a 0.6-percent weakening in prices. Lumber gained 6.9 percent ($0.3 billion) and other crude wood products gained 35.3 percent ($0.2 billion), helped by a 10-percent jump in prices.

Other consumer goods was the only major sector to experience a decline in export values, although at 0.5 percent it was only marginal, amounting to a mere $75 million. Nevertheless, 2011 was the fourth year of decline for this sector which includes furniture, sporting equipment and apparel. Volumes fell 1.1 percent while prices inched up 0.6 percent.

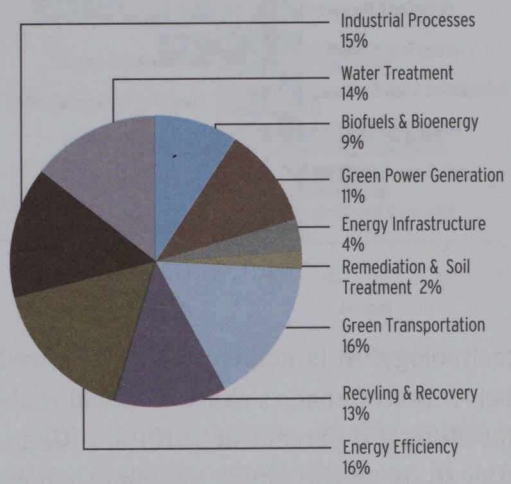
A Profile of Canada's Clean Technology Companies–Playing to Their Niches

The Canadian clean technology sector is often identified as holding great promise. Some of the key characteristics of the sector are that despite its relatively small size in the global context, it is export intensive and, in particular, relies on non-U.S. export destinations for a large share of its revenues. The sector is also R&D intensive, along the lines of the Canadian aerospace industry. These factors suggest that Canada possesses strength in key niches on which future growth could be based.

The clean technology sector incorporates industries that A) produce traditional goods or services, but with a significantly reduced environmental footprint than more traditional production methods; B) produce goods or services that reduce the use of water and/or energy of other sectors or industries; and C) remediate a negative environment impact that has already occurred. A key aspect of the definition of a clean technology company is that it must possess a proprietary technology that distinguishes it from its more traditional counterparts.[1]

Given the relatively new nature of the sector and that it spans a number of existing industries, it is not covered well by existing definitions at either the product or industry level. To circumvent this problem, this report makes use of data from the *2011 Canadian Clean Technology Industry Report.*

Canadian Clean Technology Revenues by Industry

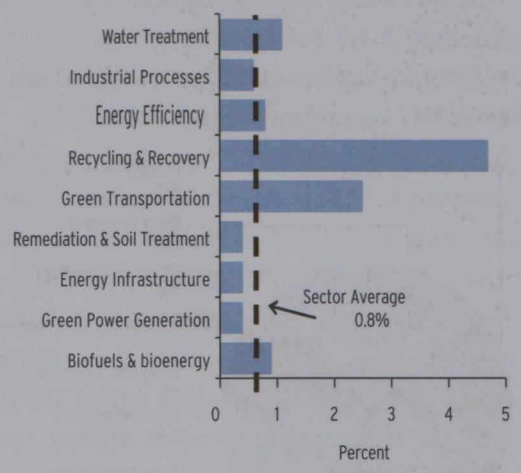


Clean technology firms are generally small or medium-sized. Although the sector employs 44,000 Canadians, the average number of employees per firm is estimated to be only 64. In 2010, Canadian clean technology companies generated $9.0 billion in revenues and the sector is estimated to have grown at a compound annual average rate of 19 percent since 2008–all the more impressive given that the global recession occurred during that period. The sector's revenue is fairly equally distributed between industries other than Energy Infrastructure and Remediation & Soil Treatment, which are relatively small.

The Canadian clean technology sector is relatively small on the global scale, representing only 0.8 percent of the estimated $1.1-trillion global market for clean

1 Unlike some definitions used for this sector, clean technology does not include upstream or downstream inputs or support services such as financing.

Canadian Share of Global Market



technology.[2] It is notable that this is well below both Canada's share of global trade (at about 2.6 percent in 2010) and Canada's share of the global economy (about 2 percent). Canada is a relatively small player in most industries as well with the majority falling below the simple benchmark, i.e. Canada's 2-percent share of global GDP. Recycling & Recovery as well as Green Transportation stand out as the only two industries exceeding this benchmark by a notable margin, potentially indicating strength in both. However, as is shown later, Recycling & Recovery remains largely a domestically oriented industry.

Given the relatively small size of the Canadian market, to achieve a reasonable scale Canadian clean technology companies must, almost from conception, seek global markets. It is for this reason that these companies tend to be, on average, relatively export intensive. In 2010, 80 percent of clean technology firms exported, with 53 percent of total revenues, on average, being generated from outside of Canada.

It is no surprise that the United States is the prominent market, accounting for nearly one third of industry revenues and 57 percent of export earnings. Somewhat more surprising is that 23 percent of industry revenues and 43 percent of export earnings are from non-U.S. foreign markets, a share that is notably higher than for most Canadian manufacturing industries. Fully 55 percent of clean technology exporters exported to non-U.S. markets in 2010. Europe was by far the largest foreign market outside of the United States, accounting for 11 percent of revenues and almost half of export earnings from non-U.S. destinations.

A review of export shares of revenues for individual industries shows that Industrial Processes and Energy Infrastructure stand out as being particularly export intensive. These are followed by Green Transportation which, as previously noted, is one of the subsectors where Canada also holds an above-average share of world markets.

It is indeed notable that nearly all industries rely heavily on foreign markets for a large share of their revenues, and non-U.S. foreign markets at that. As of 2010, four of the nine industries relied on international markets for more than fifty

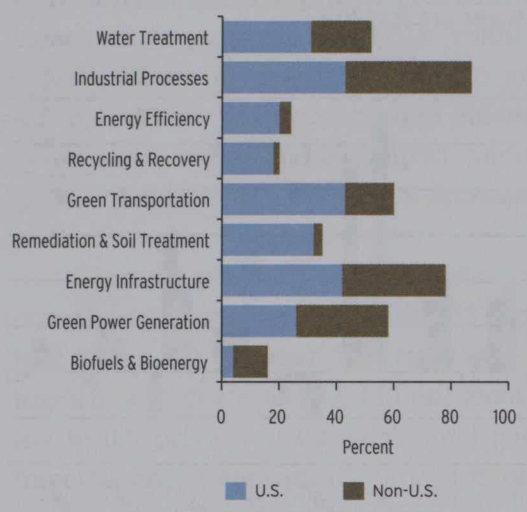
2 This is according to the *2011 Canadian Clean Technology Industry Report*, which uses a definition of the sector that is consistent with other figures cited in this article. There are a number of alternative measures of the size of the industry based on various definitions of the sectors and methodologies.

percent of their revenues. This is likely a sign that these industries hold strong niches in their respective industries supported by proprietary technologies.

The clean technology sector is also R&D intensive. As a group, the sector invested an estimated $985 million in R&D in 2010, or approximately 11 percent of revenues. The scale of this investment is similar to that of the Aerospace sector.

Overall, clean technology is a fast-growing sector of the Canadian economy. Although currently small by international standards, its strength lies in exploiting niches built on technological advantage and innovation. To do so, growing internationally will be a key dimension of that strategy. This in turn will allow Canadian firms to spread their costs of R&D over international markets, enable them to attract globally competitive levels of capital and allow them to grow to scale.

Exports Share of Revenues

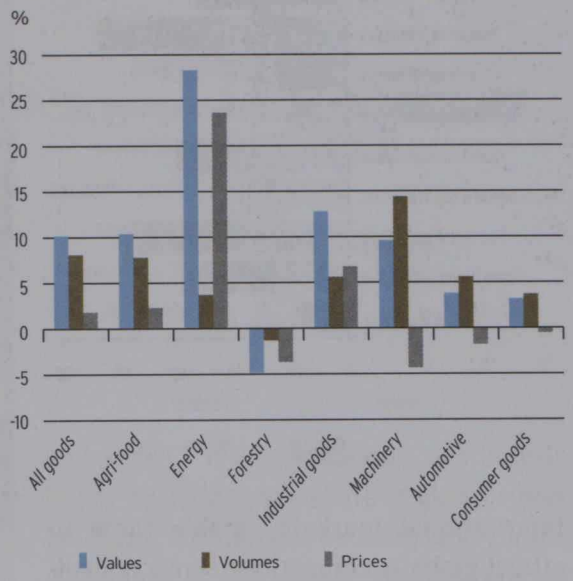


Total imports of goods grew 10.2 percent last year as the domestic economy continued on its recovery path, with most of the increase accounted for by increased volumes, which went up 8.1 percent. Imports increased by $42.3 billion to reach $456.1 billion in 2011, their highest recorded value. Six out of seven major sectors increased their import values last year.

Machinery and equipment was the largest import category and exceeded its pre-recession record level to reach $124.7 billion on the strength of a 9.5-percent increase in 2011 (a gain of $10.8 billion). Prices dropped 4.3 percent overall, but import volumes increased much faster at 14.4 percent. Over half of the increase was accounted for by industrial and agricultural machinery, where imports rose $5.5 billion, or 18.4 percent. That category now accounts for $35.7 billion, or well over a quarter, of Canada's machinery and equipment imports. Last year, increases were driven by large volumes of drilling and mining equipment purchased abroad—with volumes up 76.9 percent and prices down 8.8 percent, import values grew 61.4 percent and added $1.1 billion to the year's growth. Imports of excavating machinery also grew strongly, at 30.5 percent, as did other industrial machinery at 17.9 percent (with all gains caused by increased volumes). Other industrial machinery accounted for over half of the category of industrial and agricultural machinery, and added $2.7 billion to its growth. Imports of other transportation equipment grew 20.1 percent on the strength of volumes, adding $1.1 billion to imports in this sector. Prices for office machines

FIGURE 4-4

Growth in Canada's Goods Imports by Major Groups, 2011



and equipment declined 17.2 percent, while import volumes rose 24.9 percent, leading to growth of $0.5 billion. Other machinery and equipment, a wide-ranging category, grew more evenly this year, at 6.2 percent, due to volumes overcoming a slight drop in prices, but the sheer size of this category—nearly half of all Canadian machinery and equipment imports – occasioned a rise of $3.5 billion in imports in 2011.

Industrial goods and materials remained the second-largest import category at $98.0 billion, likewise reaching a record-high level. Growth was 12.7 percent on the year, adding $11.1 billion to total goods imports, with prices and volumes contributing almost equally to the gains. Metals and metal ores was the leading category, with growth of $6.9 billion, or 20.7 percent. The precious metals sub-category was the prime mover in this category, growing 34.2 percent (mainly on volumes) to add $3.8 billion to the growth in metals and metal ores. The relatively small 8.7-percent increase in the prices of precious metals imported into Canada, coupled with a much greater rise in export prices (as indicated above), suggests that Canada may have imported more raw metals (e.g. gold and silver) to create added value this year and to take advantage of higher prices of the finished products manufactured from those metals. In other items, metals in ores and concentrates grew 18.6 percent, as did other steel and iron products, adding $2.1 billion to this category's import values, driven by growth in both prices and volumes. Other categories within industrial goods and materials grew more slowly, with chemicals and plastics gaining 8.8 percent ($2.6 billion) largely due to a 6.4-percent increase in prices. Organic chemicals volumes went down 10.4 percent, but this was compensated for by a 14.3-percent price rise. Import values of other industrial goods and materials increased $1.6 billion (6.5 percent), mostly accounted for by metal fabricated basic products, which grew $1.3 billion (13.5 percent), driven by higher volumes while prices remained stable.

Automotive products imports registered a second consecutive yearly increase in 2011, growing 3.7 percent and gaining $2.6 billion to reach $71.3 billion for the year. A price weakening of 1.8 percent was offset by volumes rising 5.6 percent. Trucks and other motor vehicles imports was the major growth category, increasing by $1.5 billion, or 8.8 percent; volumes grew 12.9 percent, counteracting a 3.6-percent price drop. Motor vehicle parts gained 2.8 percent, increasing by $0.8 billion, while imports of passenger cars did not change significantly.

Other consumer goods remained an important import sector, which declined only slightly during the recession, and grew

3.2 percent in 2011 ($1.9 billion) to reach a record $59.6 billion. Volumes accounted for most of the increase as prices moved very little in 2011. The two main contributors to import growth were apparel, with a gain of 9.2 percent, or $0.9 billion, and miscellaneous end products, with a gain of 5.5 percent, or $1.3 billion.

Imports of **energy products** grew significantly in 2011 (29.7 percent). That increase of $12.0 billion propelled the total to $52.6 billion, close to the 2008 pre-recession level. With the overall increase in prices in this sector amounting to 23.6 percent, this was primarily a price story, but with important nuances. Petroleum and coal products (refined fuels) contributed $7.0 billion to the increase, with their tremendous 60.7-percent growth fuelled both by rising prices (up 28.2 percent) and greater volumes (up 25.3 percent). Crude petroleum imports added another $4.5 billion to the increase, growing 18.9 percent, but the impact of a 38.0-percent price increase there was cushioned by a 15.5-percent retreat in import volumes. Meanwhile, coal prices dropped 8.9 percent, but import volumes increased 19.4 percent and thus coal imports expanded $0.5 billion overall.

Agricultural and fishing products imports grew for the seventh consecutive year since 2004, an upward trend that carried on throughout the recession. A 10.3-percent increase last year added another $3.0 billion to their value, for the total of $32.6 billion. The overall effect of higher prices (up 2.3 percent) was muted, but volumes expanded 7.8 percent. Gains were widespread among the sectoral categories, with meat (up 17.7 percent), sugar (up 23.7 percent) and crude vegetable products (up 24.2 percent) standing out. Each of those categories contributed $0.4 billion to the sector's total increase in imports. A price rise of 21.9 percent was behind the increase in imports of crude vegetable products, but meat and sugar grew mostly on volumes. A 56.7-percent increase in the price of corn led to a 39.1-percent contraction in volumes, while cocoa, coffee and tea import volumes grew 25.4 percent as a 9.8-percent decrease in prices took place.

Forestry products sector was the only one where imports declined, losing $130 million (down 4.9 percent). The total value of imports was down to $2.5 billion, amounting to 0.5 percent of Canada's total goods imports, and it appears likely that most of the economy's forestry needs were met with domestic products. Import values for both crude wood products and wood fabricated materials decreased, with the former driven by volumes and the latter by prices.

Services Trade

2011 was a year of continued recovery for services trade. The 5.0-percent growth in services exports continued the 2010 trend, adding $3.6 billion to the total to set a new record for Canadian service exports at $74.8 billion. Imports of services also broke previous records, reaching $99.5 billion after a 5.8-percent increase (up $5.5 billion). As a result, Canada's services trade deficit widened by $1.9 billion to reach $24.6 billion in 2011. The bulk of the increase in the deficit came from a growing deficit in travel services ($15.9 billion last year, largely in the sub-category of personal travel). Elsewhere, an increased deficit in transportation services was offset by an improvement in the commercial services trade balance. Trade in services constituted 16.0 percent of Canada's total trade in 2011.

TABLE 4-2

Canada's Services Trade by Sector, 2010 and 2011
($ millions and annual % change)

	Exports			Imports			Balance		
	2010	2011	% growth	2010	2011	% growth	2010	2011	$ change
Total, all services	71,253	74,845	5.0	94,010	99,466	5.8	-22,757	-24,621	-1,864
Travel	16,198	16,759	3.5	30,463	32,661	7.2	-14,265	15,902	-1,637
Business travel	2,720	2,829	4.0	3,892	4,031	3.6	-1,172	-1,202	-30
Personal travel	13,478	13,930	3.4	26,571	28,630	7.7	-13,093	-14,700	-1,607
Transportation	12,005	13,250	10.4	21,034	23,124	9.9	-9,029	-9,874	-845
Water transport	3,078	3,550	15.3	8,913	10,359	16.2	-5,835	-6,809	-974
Air transport	5,664	6,317	11.5	9,693	10,295	6.2	-4,029	-3,978	51
Land and other transport	3,262	3,384	3.7	2,426	2,470	1.8	836	914	78
Commercial services	41,263	43,221	4.7	41,183	42,347	2.8	80	874	794
Construction services	268	289	7.8	235	427	81.7	33	-138	-171
Insurance services	4,524	4,539	0.3	6,427	6,741	4.9	-1,903	-2,202	-299
Other financial services	3,409	3,681	8.0	3,769	3,458	-8.3	-360	223	583
Computer and information services	5,041	4,982	-1.2	2,991	3,143	5.1	2,050	1,839	-211
Royalties and licence fees	3,928	3,796	-3.4	8,926	8,988	0.7	-4,998	-5,192	-194
Management services	5,250	5,730	9.1	5,212	4,990	-4.3	38	740	702
Research and development	3,900	4,445	14.0	1,156	1,227	6.1	2,744	3,218	474
Architectural, engineering, and other technical services	4,964	4,809	-3.1	2,802	3,565	27.2	2,162	1,244	-918
Other miscellaneous services to business	4,666	5,102	9.3	4,622	5,019	8.6	44	83	39
Audio-visual services	2,264	2,479	9.5	2,686	2,646	-1.5	-422	-167	255
Government services	1,788	1,616	-9.6	1,332	1,332	0.0	456	284	-172

Source: Statistics Canada, CANSIM Table 376-0035

Canada traditionally runs a services trade deficit with its major trading partners. Nominally and proportionally, the largest deficit is with the United States ($17.1 billion, or 69.4 percent of the total), followed by the ROW at $4.9 billion, the EU at $2.4 billion and Japan at $0.3 billion. The bulk of the increase in the services deficit last year could be traced to the growing deficit with the United States, which widened by $1.6 billion in 2011. Deficits with the EU and Japan also increased slightly, while the deficit with the ROW was reduced by $0.2 billion.

Travel and tourism services constituted 28.3 percent of Canada's total trade in services, but this sector typically drives the overall trade balance since imports of travel services (Canadians traveling abroad) traditionally exceed exports (foreigners traveling to Canada) by a wide margin. The continued and growing strength of the Canadian dollar in 2011 maintained a favorable climate for Canadians vacationing in and visiting foreign countries. Foreign travel expenditures by Canadians went up 7.2 percent, or $2.2 billion, with the bulk of it being personal travel, while spending by foreigners travelling to Canada grew only 3.5 percent, or $0.6 billion. Imports of travel services grew to an unprecedented $32.7 billion, an increase of over 60 percent from 2004. The trade balance for business travel was essentially unchanged for the year, with the increase in the deficit coming almost entirely from personal travel.

Transportation services trade rebounded strongly in 2011, with imports and exports both exceeding their pre-recession record levels. Exports added $1.2 billion, or 10.4 percent, and imports grew $2.1 billion, or 9.9 percent. Exports of water transport services grew the fastest at 15.3 percent, followed by air transport at 11.5 percent, with land and other transport a distant third at 3.7 percent. Imports of water transport services also expanded the most at 16.2 percent, with air transport growing 6.2 percent and land and other transport up 1.8 percent. The trade balance shifted $0.8 billion toward deficit on the year, primarily due to stronger imports of water transportation services.

The wide array of **commercial services** produced an unusual trade surplus for Canada for the second year running. Exports gained $2.0 billion, or 4.7 percent, while imports only expanded $1.2 billion, or 2.8 percent. This resulted in a trade surplus of $0.9 billion, up $0.8 billion from the year before. Exports grew robustly in research and development services (up $0.5 billion, or 14.0 percent), communication services (up $0.3 billion, or 10.5 percent), and audiovisual services (up $0.2 billion, or 9.5 percent). Substantial gains also took place in management services and other financial services. Royalties and licence fees as well as architectural and engineering services experienced declines in exports of 3.4 percent and 3.1 percent, respectively. Imports grew in construction services (up $0.2 billion, or 81.7 percent), architectural, engineering, and other technical services (up $0.8 billion, or 27.2 percent) and other miscellaneous services to business (up $0.4 billion, or 8.6 percent). Conversely, imports fell in communication services (down $0.2 billion, or 9.0 percent), other financial services (down $0.3 billion, or 8.3 percent) and management services (down $0.2 billion, or 4.3 percent).

Contributing most to the growth in the services trade surplus were the opposite shifts in exports and imports for management services, other financial services and

communication services. These contributed $0.7 billion, $0.6 billion and $0.5 billion, respectively, to the surplus. An opposite effect was produced by an increase in imports and a drop in exports of architectural, engineering, and other technical services, resulting in a reduction of the trade surplus by $0.8 billion in that category, thereby limiting the overall improvement in Canada's services trade balance.

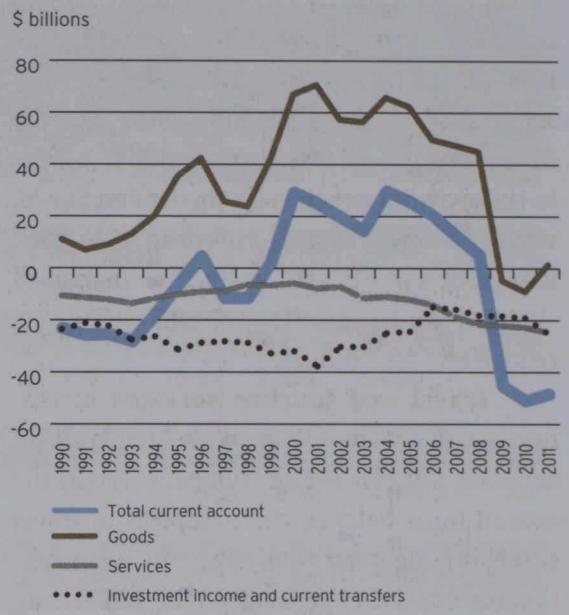
The Current Account

The current account records the flow of all within-the-year transactions between Canada and its commercial partners. The goods trade is the dominant component of these transactions, with the services trade a distant second. As these two were discussed at length in this chapter, the other two components of the current account will be explained briefly in this section: investment income and current transfers. Receipts on those items can be thought of as exports and payments as imports.

Investment income flows consist of receipts and payments on direct investments, portfolio investments and other investments. This has usually been a deficit item for Canada, and 2011 was no exception. Receipts of Canadian investors grew $4.8 billion, with direct investment receipts responsible for this increase; however, payments to foreign investors increased $9.5 billion. This was largely due to direct investment payments, which grew $8.8 billion; portfolio investment payments increased $2.4 billion, while amounts paid to other investors dropped $1.7 billion. The outcome of these movements was a $4.6-billion increase in Canada's deficit in investment income flows. Overall, direct investment flows typically account for the greatest proportion of short-term financial

FIGURE 4-5

Components of Canada's Current Account, 1990-2011



flows in this category, and are largely evenly balanced between receipts and payments. Nearly all of Canada's deficit in investment income had its source in the portfolio investments deficit in 2011.

Current transfers are the smallest component of the current account, but the deficit associated with them widened considerably in 2011. The $4.0-billion deficit was nearly 20 times as great as the 2003 level and twice the 2007 level. Receipts were down $1.3 billion, with official transfers accounting for two thirds of the decline and the rest coming from private transfers. Transfer payments to foreigners did not move substantially, and therefore did not contribute significantly to the increase in the trade deficit for this item.

Taken as the sum of all of its components, Canada's **current account** deficit shrank by $2.6 billion in 2011, as a result of a strong $10.4-billion improvement in the goods trade balance. The deficit for every

other component of the current account widened, although not enough to overcome the strong performance of the goods trade. The services trade deficit widened by $1.9 billion, investment income by $4.6 billion and current transfers by $1.3 billion. The resulting improvement was from a $50.9-billion deficit in 2010 to a $48.3-billion deficit in 2011, which marked the third straight current account deficit for Canada.

Key Developments in Canadian Merchandise Trade in 2011

The previous chapters have shown that Canada's economy and trade continued on their recovery path in 2011. Strong domestic demand, solid financial and fiscal fundamentals and the relative recovery in Canadian terms of trade have sustained strong growth in imports. On the other hand, the pickup in global economic activity—in particular, improving news from the U.S. economy in the second half of the year—has fuelled global demand for Canadian exports, thus further stimulating the domestic economy. The resulting double-digit growth in trade solidified Canada's continuing economic recovery from the global recession.

The present chapter takes a closer look at the developments in Canada's merchandise trade over the course of 2011. The use of Customs[1] data on merchandise trade allows us to analyze trade statistics in greater detail than in previous chapters—by destination country, commodity and province of origin. These are different from the balance of payments (BOP) data used in the previous chapter.[i]

Total Canadian merchandise exports rose to $447.8 billion in 2011, while merchandise imports increased to $445.9 billion. Thus, after two years of deficits, Canada's merchandise trade balance is back to positive. Exports increased to every partner in Canada's top 20 export destinations. On the heels of a similar rise in 2010, this qualifies as a sustained recovery of Canadian merchandise exports after the major downturn of 2009. Nevertheless, exports to most of Canada's OECD partners have not yet reached the pre-recessionary levels: notably to the United States, Japan, Germany, France and Italy. Meanwhile, imports of merchandise reached their highest level ever, driven mainly by increased purchases from the United States and China.

While the predominant portion of Canada's trade is conducted with very few partners, it is the exports that are particularly concentrated. The top 10 export destinations accounted for 89.7 percent of total merchandise exports (same as in 2010), while the top 20 comprised 94.4 percent. On the import side, the top 10 suppliers accounted for 79.0 percent of total Canadian merchandise imports (down from 80.6 percent in 2010), while the top 20 combined for 87.0 percent. Most of the difference between export and import concentration is due to the United States, which received $109.2 billion more of Canada's merchandise exports than it supplied in imports in 2011. Canada's other significant merchandise trade surpluses are few: $8.5 billion with the United Kingdom, $2.6 billion with Hong Kong and $2.2 billion with the Netherlands. Conversely, Canada's largest merchandise trade deficits

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. More detailed trade statistics–at the individual country levels and by detailed commodity–are available on a Customs basis only. As Chapter Five examines trade developments in detail, the data in this chapter are provided on a Customs basis. See endnote for details on Customs vs. BOP data.

are with China ($31.3 billion), Mexico ($19.1 billion), Germany ($8.8 billion) and Algeria ($5.2 billion).

There was little movement among the top 10 trading destinations for Canada. On the export side, the top five recipient countries remained the same. Germany dropped two ranks from sixth to eighth position as Korea and the Netherlands moved into the sixth and seventh positions, respectively. Brazil and Norway slipped out of the top 10 in 2011 after joining it in 2010, with France and Hong Kong replacing them in the ninth and tenth positions, respectively (see Figure 5-1). There was even more stability with regard to imports, with all of the top eight suppliers holding their positions. Algeria produced the only change, vaulting from 13th to 9th spot, pushing Italy and Taiwan down one rank each to the 10th and 11th positions, respectively (see Figure 5-2).

With regard to specific products influencing Canada's trade performance in 2011, an increasingly large role was played by crude oil which generated the largest surplus (over $40 billion) and the largest overall change in trade balance last year (a gain of over $12 billion). The list of other significant trade surpluses is headed by passenger cars, but is otherwise all resources - petroleum gases, coal, gold, potash, aluminum, wheat and wood pulp. It is worth noting that the role of petroleum gases, paper and non-crude oil in Canada's trade surplus fell dramatically since pre-recession times. These three commodities combined generated just over $17 billion in trade surplus compared to a combined trade surplus of nearly $46 billion in 2008. On the other hand, manufactured products—including trucks, automotive parts, computers, telecom equipment and medicaments—were responsible for most of the trade deficits. Trade surplus commodities generally improved the overall balance last year while trade deficit commodities worsened it, save for the already mentioned exception of petroleum gases and non-crude oil, and that of electric generating sets.

Price and volume changes were more complex than in 2010 when resource values were recovering strongly across the board. While wheat, gold, coal and canola prices increased significantly, prices for petroleum gases and wood products actually fell. The oil price picture was more nuanced. Non-crude oil prices increased uniformly, but the average price of Canada's heavier crude oil exports priced at and below the WTI variety rates grew at only half the speed of Canada's crude oil import prices, which were priced at the Brent variety rates (see box on the divergence between WTI and Brent in 2011). This limited Canada's potential gains in the crude oil trade.

Traded volumes increased sizeably for potash, canola oil, nickel, and copper ores. Export volumes dropped for petroleum gases, but import volumes soared. Quantities of imported gold and silver also increased significantly. Crude oil exports gained in volume, while volumes of non-crude oil exports went down; the situation was reversed for import volumes.

The recovery of the automotive sector seems to have reached a plateau, with exports of passenger cars and motor vehicle

parts experiencing only a modest increase. The situation was similar in the wood and wood pulp sector. These sectors may experience further export gains if the economic recovery in the United States continues to pick up steam next year.

Coal and potash exports nearly tripled in the last five years and became considerably more important in the overall picture; this is also true for Canada's rapidly growing exports of canola seeds and oil. Conversely, paper and newsprint so far failed to recover to pre-recession levels as the newspaper and advertising market continues to be depressed. On the import side, Canada significantly increased its reliance on imported non-crude oil (primarily from the United States) and telecom equipment (primarily from China), though these increases are primarily a matter of choice and not necessity.

Still on Top: Canada-United States Trade Relationship is the World's Largest

Canadians and Americans can together claim bragging rights for the world's largest bilateral merchandise trade relationship. No two countries in the world trade more than Canada and the United States—a claim that has held true for the past decade.

This box examines the ten largest bilateral merchandise trading relationships across the globe for the years 2002 and 2011. The data show the sum of the merchandise imports by pairs of countries. Imports are used because countries typically track goods entering their jurisdictions and assign imports according to country of origin as opposed to the country of last shipment. This approach avoids certain issues such as trans-shipments and under-reporting known to plague export statistics.

Canada-United States bilateral trade tops the list for both 2002 and 2011, indicating that these two countries share the largest trading relationship in the world (Table 1). In 2011, the U.S.-China trade pair ranked second, the U.S.-Mexico pair ranked third, and the U.S.-Japan trade pair ranked ninth. Although the United States occupied four of the top ten spots in 2011, this was down from six spots in 2002, as the U.S.-Germany and U.S.-U.K. trade pairs fell out of the top ten.

China, which shared the second-biggest trade relationship with the United States, also partnered with four other countries for five of the top ten spots in 2011. The China-Japan pair ranked fourth, China-Korea ranked fifth, China-Hong Kong ranked seventh, and China-Germany ranked tenth. Both the China-Korea and China-Germany trade pairs were new entrants to the top ten rankings in 2011.

Germany occupied three of the top ten spots: Germany-Netherlands in sixth spot, Germany-France in eighth, and Germany-China in tenth.

TABLE 1

Top 10 Bilateral Merchandise Trade Relationships

2002 Trade Relationship	Total Trade (Billions $)
U.S.-Canada	$546.8
U.S.-Mexico	$378.7
U.S.-Japan	$281.5
U.S.-China	$239.4
China-Japan	$181.1
Germany-France	$172.3
China-Hong Kong	$155.6
U.S.-Germany	$144.9
Germany-Netherlands	$141.4
U.S.-U.K.	$128.9

2011 Trade Relationship	Total Trade (Billions $)
U.S.-Canada	$533.9
U.S.-China	$511.8
U.S.-Mexico	$432.7
China-Japan	$374.3
China-South Korea	$245.4
Germany-Netherlands	$245.0
China-Hong Kong	$227.9
Germany-France	$225.7
U.S.-Japan	$201.1
China-Germany	$180.1

Japan was the final country with multiple entries in the top ten for 2011: it ranked fourth (with China) and ninth (with the United States).

Canada (first), Mexico (third), Korea (fifth), the Netherland (sixth), and Hong Kong (eighth) all occupied one spot among the top ten in 2011.

The well-documented emergence of China as a force in world trade is also reflected in the rankings of the top ten bilateral trade relations. Comparing the number of top ten pairs involving China between 2002 and 2011, China has brought two new partnerships into the top ten—with Korea and Germany—while displacing the U.S.-Germany and the U.S.-U.K. pairs from the top ten. As of 2011, China appeared more than any other country in the top rankings, a reflection of China's growing influence as a trading powerhouse.

In terms of value of trade, the Canada-U.S. bilateral merchandise trade pair was the largest in 2002 by a very wide margin. At $547 billion, bilateral merchandise trade between these two partners was $168 billion above the closest contender: the $379-billion U.S.-Mexico trade pair. Moreover, the value of Canada-U.S. trade was more than double ($307 billion more) the $239-billion value of U.S.-China trade. By 2011, the gap between the largest and the second-largest trade pairs had closed to $22 billion as trade between the U.S. and China vaulted over that between the U.S. and Japan, and displaced the U.S.-Mexico trade pair as the world's second-largest trade relationship.

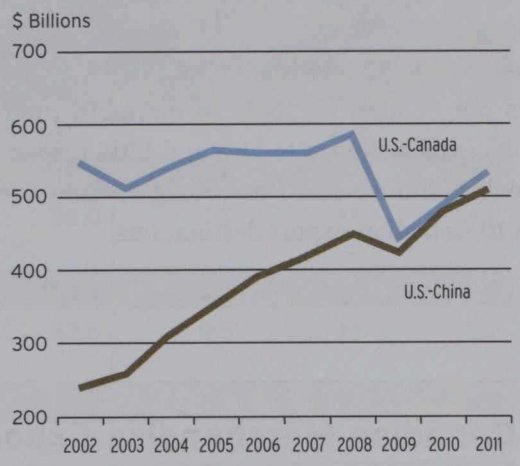
During the 2002-2011 period, U.S.-China bilateral trade grew at an average annual rate of 8.8 percent. In comparison, Canada-U.S. bilateral trade posted an

average annual rate of decline of 0.3 percent during the same period. Canada-U.S. trade was on a slight upward trajectory until 2009, when bilateral trade plunged 24.3 percent during the global economic downturn (Chart 1). Bilateral trade has rebounded somewhat in the ensuing years, but, at the end of 2011, had not yet recouped all of the losses sustained during the downturn.

In contrast, U.S.-China trade was on a faster trajectory over the early- to mid-2000s and experienced only a minor setback (down 5.4 percent) during the global recession. After this brief disruption, bilateral trade between these two countries more or less returned to trend starting in 2010; consequently, the U.S.-China trade pair may now be positioned to soon supplant the U.S.-Canada pair as the world's largest bilateral merchandise trade relationship.

CHART 1

Bilateral Merchandise Trade 2002-2011



Trade by Top Ten Partners

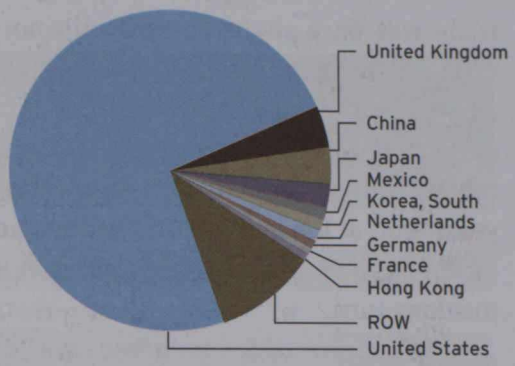
Merchandise Exports

After rebounding 11.0 percent in 2010, Canadian merchandise exports to the world continued to climb in 2011, posting a $48.5-billion increase (12.1 percent) to $447.8 billion. This indicates that Canada's trade is on a consistent recovery path, in spite of continuing weakness in the U.S. economy. While total exports remain below their 2008 peak of $483.5 billion, that record incorporates some resource prices that, in retrospect, may be qualified as inflated. The global recovery from the latest recession is nowhere near complete, with Canada's biggest trading partners in Europe, Japan and North America still experiencing severe challenges to their economies. Consequently, exports to the United States, Japan, Mexico, Germany, Belgium, France and Italy have yet to recover to their pre-recession levels. Continued and sustained recovery in these economies holds further promise for Canadian merchandise trade recovery. On the other hand, exports to the United Kingdom, China, South Korea, the Netherlands, Hong Kong and Brazil have surpassed their 2008 levels already.

Collectively, Canada's top 10 export markets accounted for 89.7 percent of its merchandise exports in 2011, same as in 2010, but up from 89.1 percent in 2009. Moreover, the concentration of top 20 merchandise exports has grown from 93.3 percent in 2009 to 94.1

percent in 2010 and then to 94.4 percent in 2011. In 2010, Brazil and Norway were among the top 10 destinations for Canadian exports, with $2.6 billion and $2.5 billion in export values, respectively. This year, the expansion of exports to $2.8 billion to both destinations was not enough for them to maintain their ranks, which slipped to 11th and 12th, respectively, as France and Hong Kong entered the top 10 Canadian export destinations.

FIGURE 5-1
Canada's Top 10 Export Destinations



Canadian Merchandise Export Diversification from 2002 to 2011

During the past decade, Canadian merchandise exports have expanded by $51.3 billion, while exports to the United States—Canada's largest export destination—decreased by $15.3 billion. While Canadian exports are diversifying, the issue of trade diversification is a complex one that needs multiple lines of analysis. This box analyzes regional and product diversification of Canadian exports along multiple dimensions. First, this analysis looks at nominal values and shares of exports in seven economic regions from 2002 to 2011[1]. Secondly, concentration ratios are employed as a common method of gauging the spread of exports allocated to Canada's top export destinations. Next, the Herfindahl-Hirschman index (HHI) is used as a more formal measure of product concentration along the same seven economic regions. Finally, a version of the commonly-known Gini coefficient of equality measures distribution across all products at the HS-02 level and across all economies.

Regional trends

The share of Canadian exports to the U.S. has fallen significantly during the past decade, declining from 87.1 percent in 2002 to 73.7 percent in 2011 (Table 1). Nonetheless, the U.S. continues to be the largest single export market for Canadian goods by a considerable margin- in second place is the United Kingdom, at 4.2 percent of Canadian merchandise exports.

Within the United States, there has been a considerable shift in the product mix of Canadian exports. Energy exports took over automotives as the most important export, more than doubling its share to 31.6 percent of all Canadian exports to the U.S. in 2011. Automotive products

1 As table 1 displays, the seven geographic regions are the United States, other Advanced Economies, developing Asia (Asia-Pacific), Latin America and the Caribbean (LAC), Emerging Europe, Middle East and North Africa (MENA), and Sub-Saharan Africa.

TABLE 1

Canadian Merchandise Exports by Major Region from 2002-2011

Partner Region	Nominal Value (Billions $)			Share of Canadian Exports (%)		
	2002	2011	Change	2002	2011	Change
United States	$345.4	$330.1	-$15.3	87.1	73.7	-13.4
Advanced Economies	$34.2	$66.9	$32.7	8.6	14.9	6.3
Asia-Pacific	$6.9	$25.4	$18.5	1.8	5.7	3.9
Latin America & Caribbean	$6.1	$14.1	$8.0	1.5	3.1	1.6
Emerging Europe	$0.9	$4.4	$3.5	0.2	1.0	0.8
Middle-East & North Africa	$2.2	$4.8	$2.6	0.5	1.1	0.5
Sub-Saharan Africa	$0.6	$1.9	$1.3	0.2	0.4	0.3
Total	**$396.3**	**$447.6**	**$51.3**	**100.00**	**100.00**	--

posted the largest decline in share, dropping 9.0 percentage points. This is likely due to the massive restructuring that has taken place in the North American auto sector in combination with a weak consumer market. Furthermore, most U.S. sectors have lost ground in terms of their share of Canadian exports.[2] Overall, six out of nine major sectors posted declines in share while only energy, metals and minerals, and chemicals posted inclines.

Offsetting a sizeable portion of the decline in exports to the United States, Canadian exports to other Advanced Economies increased by $32.7 billion from 2002 to 2011. This region now accounts for 15.0 percent of Canadian merchandise exports in 2011 compared to 8.6 percent in 2002. Product exports to these economies have concentrated in a few sectors over the last decade. Most notably, metals and minerals exports more than doubled their share during the past decade to account for 41.8 percent of all exports to the region.

The value of Canadian exports to developing Asia more than tripled from 2002 to 2011, to reach $25.4 billion in 2011. Likewise, the region's share in Canadian exports has more than tripled from 1.8 percent to 5.7 percent. This market is of particular importance because it represents an increasing portion of global gross domestic product. Agriculture and food products are the most important export to this region representing 22.5 percent of all exports in 2011. Meanwhile, metals and minerals exports posted the largest increase (up 12.1 percentage points) to account for the 22.0 percent of all exports to the region.

Latin America and the Caribbean (LAC) is the second-largest export market for Canadian products in the developing

2 Major sectors are agriculture and food, chemicals, wood and paper, machinery and electrical, metals and minerals, energy, automotive, aerospace, and miscellaneous manufacturing.

TABLE 2

Concentration in Canadian Merchandise Exports

Concentration by Top Export Destinations (including the United States)	% of Total Canadian Merchandise Exports				
	2002	Share increase	2011	Share increase	2011-2002 Difference
Top 1	87.1	nil	73.7	nil	-13.4
Top 5	92.1	5.0	85.3	11.6	-6.9
Top 10	94.6	2.5	89.7	4.4	-4.9
Top 25	97.6	3.0	95.9	5.8	-2.2
Top 50	99.2	1.6	98.4	2.9	-0.8
Top 100	99.9	0.6	99.7	1.3	-0.1

world, accounting for 3.1 percent of total exports. The mix in exports to Latin America and the Caribbean (LAC) is more evenly distributed between primary and value-added products than most markets, and most sectors, with the exception of wood and paper, posted increases in their world shares.

The economies of Emerging Europe, MENA, and sub-Saharan Africa all posted strong growth in value of Canadian exports, yet they still represent a small percentage of total Canadian exports.

The concentration amongst Canada's top export destinations

We begin by examining changes in the concentration of Canadian merchandise exports to all individual trading partners, as measured by concentration ratios (Table 2). A concentration ratio measures the share of Canadian exports allocated to leading export markets and indicates whether exports go to a few large markets or many smaller markets. An increase in share implies greater concentration towards these markets.

In 2002, exports to Canada's top destination, the United States, accounted for 87.1 percent of all Canadian exports, while in 2011 this share had slipped to 73.7 percent. Moving down the list, the next four largest export markets accounted for a further 5.0 percent of exports in 2002, but an additional 11.6 percent of the export market in 2011. However, still the top five markets accounted for 6.9 percentage points less of overall markets than in 2002. Similarly, exports were less concentrated in comparing the top 10, top 25, top 50 and even top 100 export markets in 2011 compared to 2002. Canadian exports are significantly diversifying away from the United States, with the bulk of the shift accruing to the second-through tenth top export destinations.

A closer look: The HH index and Gini index used as measures of diversification

We now turn to a discussion of some specific indicators used to measure concentration and equality (or divergence from equality). More precisely, we will

TABLE 3

HHI by Sector (2002-2011)

Product Sector	HHI Score		Change
	2002	2011	
Metals & Minerals	0.60	0.31	-0.29
Wood & Paper	0.61	0.35	-0.26
Aerospace	0.50	0.25	-0.25
Misc. Manufacturing	0.83	0.61	-0.23
Machinery & Electrical	0.66	0.44	-0.22
Agri-food	0.42	0.21	-0.21
Chemicals	0.70	0.52	-0.17
Energy	0.92	0.80	-0.12
Automotive	0.94	0.91	-0.03

be applying Herfindahl-Hirschman Index (HHI) and Gini Index analysis to the question of diversification in Canadian merchandise exports.

The Herfindahl-Hirschman Index is a commonly accepted measure of concentration. It is calculated by squaring the share of each export destination and dividing by total exports. This index, which can range from 1/N to one (where N = the number of export markets), has been normalized for ease of interpretation. The normalized HHI ranges from zero to one—zero indicates perfect diversification across all seven geographic regions and one represents perfect concentration in one market. Table 3 displays the HHI score for all nine major sectors for 2002 and 2011 sorted by change in HHI score during this period[3].

Metals and minerals exports (down 0.29 HHI points) diversified the most during the past decade. Table 3 also shows that agriculture and food exports (HHI= 0.21) are the most diversified aided by strong demand across all regions.

With an HHI index of 0.91, automotive products are almost completely concentrated in one region with approximately 96.0 percent of Canadian automotive exports going to the United States. Overall, all sectors diversified across the seven regions implying that Canadian exports are increasingly finding new markets for business.

Another measure used to address the degree of diversification of Canadian merchandise exports is the Gini index. The Gini index takes into account all countries (or all HS-2 products[4]) at once

3 The methodology for the normalized HHI is as follows: $H^* = \frac{\sum_i s_i^2 - 1/n}{1-1/n}$ where $\Sigma_i s_i^2 = \left(\frac{x_i}{\Sigma_{i=1}^n x_i}\right)^2 \cdot \Sigma_i s_i^2$ is the sum of the squared value of all exports to destination i divided by the sum of total exports to all i regions. In the equation for H*, n is the total number of destinations (n= 7). Subtracting (1/n) from the numerator and denominator normalizes the index.

4 HS-2 products refer to two digit product codes of the harmonized system. There are 98 products considered in total.

rather than analyzing across groups. The Gini coefficient ranges from zero to one; zero represents perfect or equal dispersion to all destinations (or all products) and one implies perfect concentration in one market (or HS-2 product). The size of the Gini coefficient is not as important as its change over time.

Given that there are 221 possible export destinations and merchandise exports to the U.S. in 2002 accounted for 87.1 percent of all Canadian exports, the Gini coefficient for country diversification in 2002 was very high, at 0.99. As previously noted, during the past ten years there has been a relative increase in exports to non-U.S. destinations. By 2011, the Gini coefficient had slipped to 0.97, providing support for increased diversification of Canadian exports.

We now examine the pattern of diversification once the United States is separated from the data. With the United States removed from the data, the Gini coefficient calculations were re-run. We find that there has been no significant diversification amongst non-U.S. economies. Without the United States, the Gini coefficient was 0.89 in 2002 and 0.90 in 2011. This further supports earlier conclusions from the concentration ratios that the bulk of the shift away from the United States has accrued to the next largest group of trading partners.

The Gini index can also be used to examine the trend towards diversification among all products at the HS-2 (chapter) level. The results show no significant diversification across products. When the U.S. is included, the Gini coefficient decreased by only 0.002 points. This implies that there may be some diversification across products however not a significant amount. Excluding the United States, the Gini coefficient increased by 0.03 points signifying that Canadian product exports to non-U.S. destinations have become more concentrated.

Conclusions

The issue of export diversification is complex and involves several dimensions. With the United States losing share in Canadian merchandise exports, Other Advanced Economies and developing Asian economies are the beneficiaries of a diversification of exports along regional lines. In particular, many of Canada's top non-U.S. export destinations (i.e., the United Kingdom, China, and Japan) have significantly increased their shares of Canadian exports.

Our analysis suggests that some geographical diversification has taken place, but product diversification is not happening at the same scale. Export concentration ratio and Gini coefficient analysis confirms that Canadian exports are diversifying away from the United States, but not significantly amongst non-U.S. destinations. On the product side, all major sectors are diversifying across the seven geographic regions according to Herfindahl index. However, applying Gini index analysis to all HS-2 products demonstrates there is little product diversification, and, excluding the U.S. from the analysis, there is possibly greater concentration amongst exported products during the past decade.

The **United States** was again the leading destination for Canadian merchandise exports, though it lost over 1 percent of its share, accounting for 73.7 percent of total exports in 2011. Although the recovery has been sluggish in the United States, exports still increased by $31 billion, or 10.4 percent. The economic picture south of the border has gradually improved since the debt ceiling crisis was resolved. The housing market has shown some signs of recovery, business investment has picked up and the employment picture has brightened. Nevertheless, the combination of high consumer debt, the fading of federal stimulus and the prospect of continued uncertainty in Europe may dampen the progress of U.S. economic recovery and may limit Canadian opportunities to expand exports to the United States.

The share of mineral fuels and oils in Canadian exports to the United States increased once again, to 31.6 percent, or $104.3 billion. The $16.6-billion increase in exports in this category was driven by the continued growth in oil prices, while export volumes were actually scaled back. This increase alone accounted for over half of the growth in Canada's merchandise exports to the United States in 2011, and over a third of the growth in its global exports. Crude petroleum was responsible for all of the export growth. Natural gas exports fell slightly and were balanced by a slight growth in exports of light and heavy oil.

Automotive exports to the United States recovered to the pre-recession level, itself a four-year low due to the extended crisis in this sector. The $1.9-billion gain was mostly due to passenger vehicles ($1.2 billion), with other categories posting modest increases. Exports of precious metals and stones made another gain ($1.6 billion), led by silver, where exports were five times as great as their pre-recession levels. Significant export gains also occurred in canola oil (up $0.8 billion), potash (up $0.5 billion), uranium (which doubled to $0.8 billion) and nickel (which more than doubled to $1.3 billion).

The **United Kingdom** continued to hold second place in 2011, with exports growing 14.8 percent over 2010 (or $2.4 billion) to reach $18.8 billion. The British share of all Canadian exports also went up slightly (to 4.2 percent). The gains were narrowly concentrated in the precious metals and stones category (up $2.9 billion), nearly all of that increase coming from gold exports. Uranium exports increased sizeably (up $0.2 billion) while aircraft exports lost $1.0 billion out of $1.4 billion in 2010.

China was third in the list of largest Canadian merchandise export destinations at $16.8 billion, raising its share to 3.8 percent of all exports. Growth was $3.6 billion, or 27.1 percent in 2011. China is now the top export destination for Canadian ores with a gain of $1.3 billion last year, split between iron ore (up $0.8 billion) and copper ore (up $0.4 billion). Canadian wood industry exports to China have continued to recover. Wood pulp remained the top export commodity, gaining $0.5 billion in value. The other significant gain of $0.6 billion occurred in wood exports. For the first time, significant gold exports to China ($150 million) were registered. Exports of aircraft and parts more than doubled, reaching $0.3 billion.

Japan ranked fourth in 2011 with $10.7 billion in merchandise exports, up $1.5 billion from 2010 (or 16.0 percent). Canola seeds

and ores (mostly copper) contributed most of that increase ($0.4 billion each), and mineral fuels and oils were not far behind (up $0.3 billion). Japan is now Canada's top importer of canola seeds. The 71-percent growth (up $249 million) in cereals exports was also notable.

Mexico was the fifth-ranked destination for Canadian merchandise exports, with $5.5 billion in 2011. Growth on the year was $0.5 billion, or 9.3 percent. For the second consecutive year, canola seeds exports grew significantly (by $183 million) and are now Canada's top export commodity to Mexico. Exports of cereals expanded by $112 million while exports of cars, meat and electrical machinery lost $82 million, $58 million and $51 million in value, respectively. Some gains occurred in iron and steel, aluminum, aircraft, and mineral fuels and oil exports.

South Korea was sixth among top Canadian export destinations. Exports reached $5.1 billion in 2011, a 37.4-percent increase (or $1.4 billion) over the previous year. More than half of the increase was due to the growth in the exports of mineral fuels and oil (by $783 million, all in coal). Cereals and meat exports more than doubled, adding $261 million and $134 million, respectively, to the total. Aircraft exports jumped $149 million to $166 million, their highest level since 2006; ores exports grew by $60 million and wood products by $58 million. Machinery exports dropped by $129 million (nearly 50 percent), but are now more in line with historical performance; aluminum exports fell by $70 million and electrical machinery exports by $40 million.

The Netherlands improved its ranking to seventh in 2011 among the top destinations for Canadian merchandise exports, passing Germany. Exports grew 46.9 percent ($1.5 billion) to reach $4.8 billion. Most of the increase was due to mineral fuels and oils, which rose by $0.9 billion (all due to non-crude oil and coal). Canola seeds did well, gaining $73 million in exports while canola oil exports gained $69 million. Metals and ores also expanded: exports of ores increased by $347 million (mostly iron ores), nickel exports rose by $65 million and aluminum by $56 million.

Germany was the slowest-growing of the top 10 destinations for Canadian merchandise exports, gaining only marginally in 2011 (0.5 percent), and as a result dropping two ranks to eighth place. While the volume of trade was valued at $4.0 billion, the increase in exports amounted to only $18 million. There were significant changes at the commodity level, however. Ores, one of Canada's top export commodities to Germany, nearly halved, losing $406 million in value, with iron ores responsible for the decline. Aircraft exports compensated somewhat, growing by $215 million, and exports of precious stones and metals also went up (by $46 million). Canola oil exports increased by $45 million, while canola seeds exports went down $28 million. Meanwhile, machinery became the top export item to Germany, with a $15-million growth.

France returned to 9th position in 2011, posting an impressive $731-million export growth (31.1 percent) to reach $3.1 billion. The increase in exports was broad-based: aircraft and parts gained $244 million, mineral fuels and oil went up by $208 million, ores (predominantly iron ores) increased by $70 million, and machinery exports grew by $40 million. Canola oil and seeds also improved, together adding about $90 million to the export growth. Inorganic chemicals (predominantly uranium) nearly doubled, gaining $42 million.

Hong Kong broke into the top 10 by growing 57.8 percent, the highest growth rate among the top 10. That translated into a $1.1 billion-increase, to reach the value of $3.0 billion, just ahead of Brazil and Norway. The increase was mostly due to higher exports of precious metals and stones, which gained $854 million in value (all of which was gold). Aircraft exports gained $163 million and electric machinery grew by $46 million. Canola seed exports lost a third of their value (down $48 million), and meat exports decreased as well (by $25 million). A $49-million gain in ores (iron), which were not exported in the previous year, also helped fuel the rise in exports to Hong Kong.

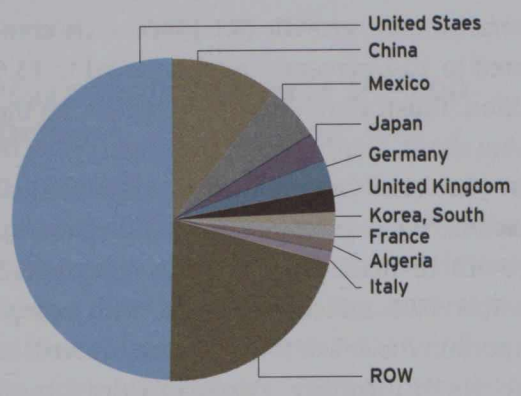
Merchandise Imports

Strong domestic demand in Canada was attested to by the 10.5-percent growth in Canadian merchandise imports, a rate almost identical to that of the previous year. This gain of $42.2 billion brought imports in 2011 to the new record of $446.0 billion. Only $27.2 billion (64.5 percent) of that increase came from the top 10 sources, which collectively accounted for 79.0 percent of Canada's imports. The composition of Canada's top 10 merchandise sources was very stable, with only Algeria vaulting four places into ninth position. Taiwan slipped out of the top 10 despite gaining $1.0 billion in imports. Unlike with exports, not all of Canada's top 10 sources recorded growth: imports from the United Kingdom and Japan lost 3.6 and 2.9 percent of value respectively.

For the first time since World War II, the **United States** accounted for less than half of Canada's imports (49.5 percent), as the long-standing trend of import diversification continues to run its course. Actual imports rose by $17.5 billion to $220.9 billion (up 8.6 percent). The growth was broad-based, with

FIGURE 5-2

Canada's Top 10 Import Sources



the most sizeable increases in mineral fuels and oil ($4.3 billion or 34.2 percent), followed by more moderate growth in the top import categories: $2.4 billion for vehicles, with tractors and motor vehicles parts leading, and $2.3 billion for machinery (bulldozers, computers and pumps). These top three commodities collectively accounted for $9.0 billion in growth—over half of the total increase. Increased imports of plastics, up $663 million, precious stones and metals (mostly silver), up $652 million, and articles of iron and steel, up $643 million, were the next in importance. Smaller increases took place for raw iron and steel, precision instruments, pharmaceutical products, chemicals and rubber products. In relative terms, large import increases occurred in fertilizers (81.4 percent), coffee and tea (35.8 percent), beverages (34.7 percent) and railway stock (29.6 percent). On the negative side, imports of books and newspapers took a $180-million hit; exports of toys, games and sports equipment decreased $131 million and organic chemicals were down $105 million.

China ranked second among Canadian merchandise import sources with a solid lead over third-ranked Mexico, despite losing some market share (down from 11.0 to

10.8 percent). Total merchandise imports from China reached $48.2 billion in 2011, double their 2004 value. Growth was below overall import growth (8.1 percent, as compared to 10.4 percent) and amounted to $3.6 billion. Illustrating China's movement up the value chain, nearly half of the import growth last year ($1.7 billion) was in the electrical machinery category (mostly mobile phones). Growth in machinery imports contributed another $701 million to the total, with laptops important drivers of that increase. Growth in imports of furniture, Canada's third-largest import category, was stagnant (down $28 million or 1 percent) while imports of toys, games and sports equipment, fourth in the list, went down $331 million. Sizeable growth also took place in imports of articles of iron and steel ($335 million), apparel ($217 million), rubber ($181 million) and vehicles ($137 million). Conversely, imports of organic chemicals contracted by $109 million.

Mexico was ranked third in the top 10, with a stable 5.5-percent market share and total imports of $24.6 billion. Growth was 11.1 percent (up $2.5 billion) in 2011, slightly above overall import growth. Vehicles led the way with a $611-million gain, mineral fuels and oil imports grew by $475 million and electrical machinery gained $386 million, while mechanical machinery advanced by $257 million. Precious stones and metals gained $209 million, with gold and silver contributing almost equally.

Japan retained fourth spot in the list despite losing $391 million in imports, or 2.9 percent of its total. Imports from Japan contracted to $13.1 billion in 2011 as Japan's weak economy and several natural disasters disrupted important supply chains. These events have translated into contractions of $694 million in vehicles imports and $161 million in electrical machinery imports. Partly mitigating these contractions was the strong growth of $340 million in mechanical machinery imports and a $59-million increase in aircraft imports.

Germany ranked fifth in the top 10 merchandise import sources, just behind Japan, with $12.8 billion in imports. Growth was strong in 2011: 13.3 percent, or $1.5 billion. A third of this ($488 million) came from mechanical machinery imports; another third was split between imports of vehicles, which grew by $276 million, precision instruments, which expanded by $116 million, and precious stones and metals (predominantly silver), which gained $111 million.

The **United Kingdom** ranked sixth but was the weakest-performing import source in the top 10 last year, with imports down 3.6 percent to $10.3 billion in value. This amounted to a decrease of $385 million. The overall decline can be attributed to the $779-million contraction in imports of mineral fuels and oil (with crude oil down and non-crude oil up), and contributed to by a $133-million decline in the imports of organic chemicals. This was partly offset by a broad-based but modest growth in other areas, chiefly in mechanical machinery imports ($130 million), vehicles ($69 million), precious stones and metals ($68 million), precision instruments ($54 million) and electrical machinery ($45 million).

Korea retained seventh place in Canada's top 10 merchandise import sources contributing a total of $6.6 billion. Import value grew 7.4 percent in 2011, amounting to $458 million. Mechanical machinery contributed over two thirds of that increase, with laptops figuring prominently. Imports of precious stones and metals increased 20-fold, adding $161 million, most of which was silver.

Imports of iron and steel products, iron and steel, and rubber also grew significantly. Overall growth was mitigated by a $99-million contraction in imports of electrical machinery (largely electronic integrated circuits and mobile phones) and a $44-million drop in imports of vehicles.

France, with $5.5 billion in imports, was in the eighth position. 2011 brought a modest growth of 2.1 percent in its imports value, which resulted in a $113 million increase. The overall growth, however, was the net result of significant upward and downward movements across a wide range of commodities. Increases in imports of mechanical machinery by $99 million, electrical machinery by $62 million, beverages by $58 million and mineral fuels and oil by $48 million, as well as a number of smaller commodity lines, were nearly offset by the $175-million drop in aircraft imports and the $144-million drop in pharmaceuticals.

Algeria, which ranked ninth, was a newest entry into the top 10, with imports into Canada valued at $5.5 billion. Imports grew by $1.9 billion in 2011, an impressive 53.3 percent, which was by far the largest gain among the top 10. Crude oil accounted for 99.9 percent of these imports.

Italy rounded out the top 10 in 2011 with $5.1 billion in total import value. Growth amounted to $441 million, or 9.5 percent. Half of that came from mechanical machinery and parts, while imports of pharmaceuticals, iron and steel, electrical machinery and beverages accounted for most of the remainder. Import growth was slowed down by an $88-million decrease in imports of mineral fuels and oil and a $36-million decline in aircraft imports.

Merchandise Trade by Top Drivers

Canada's trade performance can be examined in greater detail using a commodity breakdown comprising over 1,200 items.[2] However, among these items, only a few account for a sufficient trade value to decisively influence Canada's trade balance. Table 5-1 lists the top 20 drivers of Canada's export and import performance in 2011 at the 4-digit HS level.

It is easier to understand the influence of Canada's top trade drivers by first considering trade balances at the 2-digit HS level. In 2011, 35 chapter-level commodities posted positive trade balances while 63 commodities posted negative balances, almost double the number of commodities posting positive balances. Given that the overall trade balance is $1.9 billion, this means that, on average, commodities posting positive trade balances run higher individual surpluses than the individual deficits for the commodities with negative trade balances. This implies that the Canadian trade balance is mostly driven by several high-surplus items, which turn out to be mostly resources or resource-related commodities. The surplus generated in those areas covers the modest deficits in the rest of the traded items (except for machinery where deficits are large), which comprise mostly manufactured goods. Focusing on the 4-digit

2 Canada's merchandise trade is most commonly reported using the Harmonized System (HS) of Trade Classification, an international system for codifying traded commodities. Within the HS system, trade is classified into 99 chapters, also known as the 2-digit HS level. Commodities in each chapter are further subdivided into 4-, 6- and 8- digit HS levels, with international comparisons possible down to the 6-digit HS level. This section examines those commodities, expressed at the 4-digit HS level that drove the change in Canada's trade balance during the past year.

TABLE 5-1

Canadian Merchandise Trade by Top Drivers ($millions and %)

Commodity	2011 Exports $	Export Growth %	2011 Imports $	Import Growth %	Balance 2011 $	← Balance 2011/2010 $
TRADE SURPLUS PRODUCTS						
Large Exports and Large Imports						
Crude Oil	68,798.0	32.5	28,523.9	20.0	40,274.0	12,096.4
Passenger Cars	39,383.4	3.7	23,316.6	1.3	16,066.8	1,103.4
Oil (Not Crude)	17,576.9	18.4	16,431.1	68.7	1,145.7	-3,960.3
Subtotal	**125,758.3**	**20.0**	**68,271.7**	**20.8**	**57,486.6**	**9,239.4**
Large Exports and Small Imports						
Coal	8,010.7	33.8	961.3	-10.6	7,049.4	2,137.4
Potash	6,723.5	29.4	26.9	6.5	6,696.6	1,525.3
Copper Ores And Concentrates	3,250.9	64.7	534.8	-2.7	2,716.1	1,292.5
Canola Seeds	4,593.9	35.2	108.2	-2.9	4,485.7	1,198.0
Canola Oil	3,159.2	44.4	99.5	-55.6	3,059.7	1,095.9
Nickel, Unwrought	2,979.9	50.9	20.9	-54.9	2,959.0	1,031.0
Iron Ores & Concentrates	4,177.5	30.9	904.8	-1.3	3,272.7	998.8
Wheat And Meslin	5,678.9	21.6	21.8	71.6	5,657.1	998.7
Ferrous Waste & Scrap	2,148.0	38.0	478.6	15.2	1,669.4	528.0
Subtotal	**40,772.6**	**35.0**	**3,156.7**	**-7.0**	**37,565.9**	**10,805.5**
TRADE DEFICIT PRODUCTS						
Large Exports and Large Imports						
Petroleum Gases	16,479.4	-10.3	4,969.5	15.2	11,510.0	-2,541.5
Telephone Equipment & Parts	2,915.3	-8.5	9,181.4	21.7	-6,266.0	-1,909.0
Industrial Machinery, Various	1,188.3	19.3	2,205.7	71.8	-1,017.3	-730.2
Motor Vehicle Parts	9,276.7	2.4	19,217.1	4.7	-9,940.5	-647.2
Subtotal	**29,859.8**	**-5.5**	**35,571.4**	**13.0**	**-5,713.9**	**-5,828.0**
Small Exports and Large Imports						
Bulldozers, Graders, Scrapers Etc	117.5	-14.3	3,615.4	40.0	-3,497.8	-1,052.0
Computers	1,770.2	0.1	9,345.3	11.8	-7,575.1	-985.8
Tractors	405.6	25.5	3,470.7	32.2	-3,065.1	-762.9
Electric Generating Sets	139.4	47.6	1,127.9	-33.4	-988.4	611.5
Subtotal	**2,432.8**	**4.7**	**17,559.2**	**15.1**	**-15,126.4**	**-2,189.1**
20 Product Total	**198,773.4**	**17.7**	**124,561.2**	**16.8**	**74,212.1**	**12,027.9**
Total All Commodities	**447,800.0**	**12.2**	**445,954.0**	**10.5**	**1,846.0**	**6,296.0**

Source: Statistics Canada

commodities simply magnifies this picture, while promoting a better understanding the nature of the traded commodities.

The 20 drivers listed in Table 5.1 together accounted for 44.4 percent of Canada's exports and 27.9 percent of Canada's imports in 2011. Since trade drivers typically include better export performers, their combined positive contribution to the merchandise trade balance this year amounted to $11.9 billion, nearly double the overall trade balance improvement. Of note is the fact that removing from consideration the top surplus-driving commodity, crude oil, nets out the trade balance impact of the remaining 19 items to zero. Twelve of the selected products impacted the trade balance positively for a combined total of $24.6 billion and the other eight influenced it negatively for a total of $12.7 billion. Growth in both exports and imports of these commodities was above average by virtue of the selection process.

For ease of interpretation, Table 5.1 divides these top drivers into two broad categories: twelve trade surplus commodities and eight trade deficit commodities. These are further subdivided into commodities where substantial trade flows in both directions and commodities where trade is essentially a one-way street.

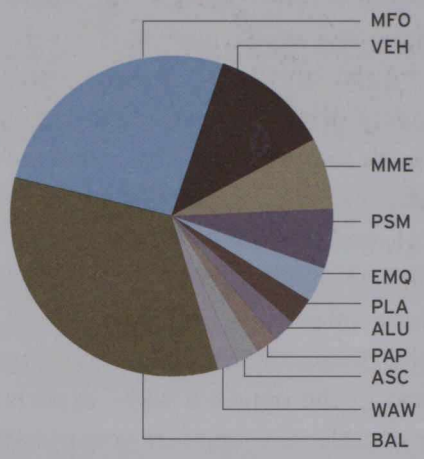
Trade surplus commodities that exhibited substantial two-way flows are limited to three—crude oil, passenger cars, and non-crude oil. As oil is traded back and forth primarily due to geographical and transportation costs considerations, only in the case of passenger vehicles are the two-way flows specific to the production process and represent the best example of intra-industry trade in Canada driven by economies of scale and preferences for variety. The modest $1.1-billion gain in trade surplus generated in passenger vehicles was due to a slightly higher growth in exports than in imports; though export prices weakened, volumes expanded more to generate growth. Meanwhile, trade in crude oil engineered a seismic $12.1-billion shift in trade balance, single-handedly driving Canada's merchandise trade back into surplus. This occurred because the price of crude oil continued to go up in 2011, and this price effect was magnified by the expanding quantities exported and shrinking quantities imported. While non-crude oil prices also rose, the quantity effect worked in the opposite way—exports contracted slightly and imports expanded by over one third, which reduced the trade balance by $4.0 billion. This negative effect muted the net effect of the big three surplus drivers; together, they combined for an increase of only $9.2 billion to the trade surplus over the previous year, while carrying a $57.5-billion surplus overall.

Export items for which imports flows are small are mainly composed of resources: coal, potash, nickel and canola oil are good examples. Most of the prices for these resources increased in 2011, helping to improve Canada's trade balance. Demand conditions also improved somewhat as the global recovery continued. All nine of these commodities increased their trade surpluses, by a combined $10.8 billion to $37.6 billion overall. Coal and potash were particularly strong, with trade surpluses growing by $2.1 billion and $1.5 billion, respectively.

On the other side of the balance sheet, the products in which strong two-way trade contributed to significant deficit shifts last year were telephone equipment and parts, various industrial machinery, motor vehicle parts and petroleum gases. The results for petroleum gases, traditionally a strong

FIGURE 5-3

Canada's Top 10 Export Commodities



MFO=Mineral fuels and oil; VEH=Vehicles and parts; MME=Mechanical machinery and equipment; PSM=Precious stones and metals; EMQ=Electrical machinery and equipment; PLA=Plastics and articles thereof; ALU=Aluminum and articles thereof; PAP=Paper, paperboard and articles thereof; ASC=Aircraft, spacecraft and parts; WAW=Wood and articles of wood; BAL=All other commodities

contributor to Canada's trade surplus, were atypical in 2011 because exports dropped over 10 percent while imports went up by 15 percent. Consequently, while the $11.5-billion surplus generated by petroleum gases was still large, it was $2.5 billion less than the previous year's. Imports of telephone equipment continued to grow strongly (over 20 percent) while exports contracted; this led to a widening of the deficit in this category by $1.9 billion. Imports of various industrial machinery soared 71.8 percent, opening up a sizeable trade deficit for this item. Motor vehicle parts were the biggest deficit item of all, but modest growth in imports caused that deficit to expand only slightly, by $647 million. The combined effect of the large two-way traded products was to add an extra $5.8 billion to the deficit side of the balance sheet.

Products where Canada records large imports but small exports exerted little impact last year. Imports of bulldozers and tractors expanded considerably, although tractor exports also grew, and increased imports of computers added another $1 billion on the deficit side. However, a sharp decrease in imports of electric generating sets shaved the deficit on this item by $612 million. Together, these four items widened the deficit by an extra $2.2 billion to $15.1 billion.

Merchandise Trade by Major Product Groups

This section discusses Canada's 2011 trade performance by commodity groupings that are an aggregated version of the 2-digit level HS chapters. These major groups, 12 in all, are defined as follows: energy; vehicles and parts; mechanical machinery and appliances; electrical and electronic machinery; technical and scientific equipment; agricultural and agri-food products; metals and minerals; chemicals, plastics and rubber products; wood, pulp and paper; textiles, clothing and leather; consumer goods and miscellaneous manufactured products; and other transportation equipment. The first five of these groups are single 2-digit HS chapters, while each of the remaining seven combine several chapters. Together, they encompass all of Canada's merchandise trade by the 99 HS chapters.

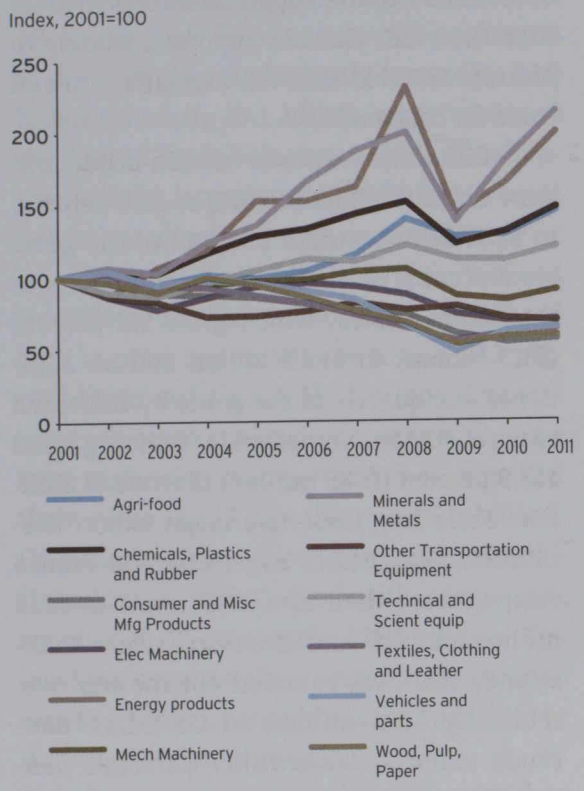
Energy Products[3]

Canadian exports of energy products increased 21.2 percent, adding $20.1 billion to the final tally of $114.9 billion in 2011. For the second time (the first was in 2008), exports of energy products accounted for over a quarter of all Canadian merchandise exports. Increased volumes and prices of crude oil exports contributed equally to the increase. Imports of energy products

3 HS Chapter 27.

FIGURE 5-4

Evolution of Canadian merchandise exports by sector, 2001-2011



expanded even faster, by 29.4 percent ($12.0 billion) to $52.7 billion. However, the smaller volume of imports meant that the trade surplus in energy products expanded again this year, by $8.1 billion, to reach $62.2 billion overall. In practice, energy exports surplus covers Canada's deficit in many other import categories; for example, they roughly balance the combined deficit in both mechanical and electrical machinery groups.

The United States remains the principal destination for Canada's energy exports, accounting for 90.8 percent in 2011 with the value of $104.4 billion. Growth was 19.0 percent last year. Roughly two thirds of energy exports to the United States are crude oil and the remainder is split evenly between non-crude oil and petroleum gases (largely natural gas). Imports of energy products from the United States grew much faster last year (34.2 percent) but were much smaller overall ($16.7 billion), thus netting out a trade surplus of $87.7 billion, up $12.4 billion over the previous year.

In 2011, significant growth in energy exports occurred to several destinations. Exports to South Korea grew 69.3 percent to $1.9 billion; energy exports to the Netherlands grew 157.9 percent to reach $1.5 billion. For the first time, significant energy exports went to Argentina ($240 million compared to $32 million in 2010) and India ($75 million compared to $2 million in 2010). France also resumed its energy purchases from Canada on a larger scale ($238 million compared to $30 million in 2010). Of note is the fact that Canada exports crude oil to only two destinations: the United States and China, and petroleum gases are only exported to the United States; thus exports to all other countries in this category represent items other than crude oil and gases. For example, all of the exports to South Korea and India were coal; all of the exports to Argentina were non-crude oil; and the exports to France and the Netherlands were split between coal and non-crude oil.

Canada's sources of imported energy products were more distributed geographically than its export destinations. Just over a third came from the United States, and the next ten source countries each contributed over $1 billion in energy exports to Canada. Algeria was second only to the United States as a source of Canadian energy imports in 2011 with imports valued at $5.5 billion (crude oil); imports from Norway were $3.7 billion and imports from the United

Kingdom were $2.8 billion, mostly crude oil. Other major suppliers included Saudi Arabia, Kazakhstan, Iraq, Angola, Nigeria and Mexico. Russia and Venezuela were in the top 20, but energy imports from these countries contracted last year to less than $700 million each. Double-digit import growth was the case for all other suppliers with the exception of the United Kingdom, which supplied 21.7 percent less energy products. The energy trade deficit with all of the above-mentioned energy suppliers offset about a quarter of the energy surplus with the United States.

Compositionally, Canadian energy exports are dominated by crude oil[4] (59.9 percent share of energy exports), followed by non-crude oil at 15.3 percent and petroleum gases at 14.3 percent, with coal as the only other significant export product at 7.0 percent of the total. On the import side, crude oil accounted for 54.1 percent of the total, non-crude for 31.2 percent and petroleum gases for 9.4 percent. As noted above, in 2011 Canada exported its crude oil only to the United States ($68.4 billion, or 99.4 percent of the total) and China ($407 million),[5] but its import suppliers were considerably more varied: all of the energy product sources mentioned above mostly supplied crude oil. In addition, Equatorial Guinea, Brazil, Côte d'Ivoire and Azerbaijan were prominent in the top 20 crude suppliers, with imports from Côte d'Ivoire almost doubling. One the other hand, crude oil imports from Syria and Congo did not recur in 2011. Overall exports of crude oil grew 32.5 percent to $68.8 billion, imports expanded 20.1 percent to $28.5 billion, yielding a crude oil trade balance of $40.3 billion, up 42.9 percent from 2010. Notably, the rising prices of crude oil in 2011 affected Canadian exports and imports unequally. The heavier oil Canada exported appreciated less in price than the crude Canada imported, leading to an unfavourable shift for Canada's terms of trade for crude oil.

Canadian exports of non-crude oil[6] were up $2.7 billion in 2011, or 18.4 percent, to $17.6 billion. About one half of the gains were accounted for by increased exports to the United States, which grew 9.7 percent ($1.3 billion) to $15.2 billion and an additional one quarter of the gains by increased exports to the Netherlands, which gained 163.9 percent ($685 million) to reach $1.1 billion. Following these two major export destinations, exports to Argentina and France jumped from their low 2010 levels to $239 million and $189 million, respectively. Netherlands Antilless rounded out the top five, receiving $106 million in Canadian non-crude exports. Meanwhile, Canada's non-crude imports expanded tremendously (up 68.4 percent, or $6.7 billion) to reach $16.4 billion. Although the price effect contributed, most of the increase was due to the larger quantities imported. The United States was the top import source (52.0 percent of the total), with imports growing by $3.8 billion, but imports from the Netherlands (up $765 million), Finland (up $475 million), Mexico (up $428 million), the United Kingdom (up $395 million), Singapore (up $266 million), Norway (up $291 million) and Venezuela (up $286 million) also contributed significantly. With the exception of the United States and the United Kingdom, imports from each of

4 HS 2709.

5 Exports to Singapore ($43 million) and Malaysia ($39 million) were small in 2010; Canada did not export energy products to either country in 2011.

6 HS 2710.

the above non-crude oil suppliers to Canada more than doubled in value. This represents a significant diversification in sources of non-crude oil imports. The net effect of non-crude oil on the trade balance was still positive at $1.2 billion, but significantly lower (by $3.9 billion) than its $5.1 billion contribution to the energy trade balance in 2010. This represented the largest negative change in trade balance among the 4-digit commodities.

Exports of petroleum gases[7], destined exclusively for the United States, decreased both in price and in volume to end 10.3 percent lower in value at $16.5 billion. Imports were subject to a price decrease as well, but a large expansion in import volumes propelled their value up 15.2 percent to $5.0 billion. Of these imports, 90 percent came from the United States, with Qatar the other important supplier at 7.3 percent, or $362 million. The resulting negative effect on the trade balance was $2.5 billion, second in magnitude only to the effect of non-crude oil.

Exports of coal[8] expanded 33.8 percent to $8.0 billion in 2011 and were destined predominantly to Japan, South Korea, China and Brazil. Coal exports to the Netherlands, Taiwan and the United Kingdom more than doubled last year, while India imported a significant amount of Canadian coal ($73 million) for the first time. Imports of coal were small ($962 million) and came mostly from the United States. The net result was a trade balance of $7.0 billion, up $2.1 billion last year, the second-biggest positive shift after crude oil.

Vehicles and Parts[9]

After a strong recovery in 2010, growth in exports of vehicles and parts moderated in 2011 to 4.3 percent, or $2.1 billion. Total exports were $52.3 billion, while total imports reached $63.6 billion after increasing 5.3 percent ($3.2 billion). This moderate growth in imports and exports reflected, on one hand, the success of the restructuring in the North American automotive sector, and on the other hand, the uncertain state of the recovery in the United States, the main customer for Canada's automotive products. The trade deficit in vehicles and parts increased by a further $1.1 billion to $11.2 billion, reversing the modest improvement in the trade balance from the previous year.

The bulk (96.0 percent) of Canada's exports in this sector went to the United States, while nearly two thirds of Canada's imports came from that country. Mexico, Japan, Germany, South Korea and China were the other suppliers of vehicles and parts to Canada, with imports above $1 billion each. These imports were predominantly passenger vehicles, although in the case of Mexico these were split almost evenly with trucks, and in the case of China imports consisted mostly of motor vehicle parts. Imports from Japan lost 12.1 percent in value last year and Japan's market share fell from 9.5 percent to 7.9 percent, while imports from China expanded 12.6 percent to reach $1.2 billion. Imports from South Africa, at $263 million, exceeded $100 million for the first time.[10]

Historically, Canadian trade in vehicles and parts consisted of three large product categories: passenger cars, transportation

7 HS 2711.

8 HS 2701.

9 HS Chapter 87.

10 The largest import category from South Africa, at $180 million, was armoured fighting vehicles (HS 8710). South Africa also was the largest import supplier to Canada for this category in 2011.

vehicles (i.e. trucks) and motor vehicle parts. With the automotive sector restructuring in North America over the past few years, Canadian truck exports have faded from prominence (just $960 million in 2011). That left exports of passenger cars and parts accounting for over 90 percent of the automotive sector exports. Passenger car exports reached $39.4 billion last year (75 percent of automotive exports), up $1.4 billion or 3.7 percent. The United States accounted for most of that increase, but car exports to China also jumped (from $13.0 million to $60.2 million). Exports of parts and accessories grew 2.4 percent last year, gaining $0.2 billion to end at $9.3 billion for the year (18 percent of automotive exports). Exports to Mexico in this category fell by one quarter, losing $97 million in value, but this was offset by the $283-million increase in exports to the United States.

On the imports side, the share of the three main categories was distributed more evenly. Passenger cars accounted for 37 percent, parts and accessories for 30 percent and trucks for 19 percent of all imports. Passenger car imports grew only 1.3 percent, or $297 million, to reach $23.3 billion. An 18.0-percent fall in imports from Japan mitigated growth in the imports from the United States, Germany, Mexico and South Korea. Imports from Belgium (down 14.6 percent) and especially Sweden (down 34.9 percent) also contracted severely. Imports of parts and accessories increased by 4.7 percent (a $0.9-billion gain) to $19.2 billion. The increase was due to greater imports from the United States (up $0.6 billion), Mexico (up $0.3 billion) and China (up $0.1 billion), while imports from South Korea fell $0.2 billion. Truck imports grew 5.2 percent in 2011 to reach $12.2 billion. The United States accounted for half of the $0.6-billion gain, and the remaining half was due to the other suppliers, particularly to the doubled imports from Japan, the United Kingdom and Sweden. Additionally, tractor imports constituted 6 percent of the category and grew strongly in 2011, gaining $0.8 billion, largely from the United States.

Mechanical Machinery and Appliances[11]

Mechanical machinery and appliances (hereafter referred to as machinery) represents one of the largest single chapters in the HS classification system, one of the "Big 3" chapters that collectively account for over a third of all international trade. Global values of trade for each of the three—machinery, mineral fuels and electrical machinery and equipment—exceeded $5 trillion in 2010. In Canada's trade, it is the third-largest category (after mineral fuels and vehicles) and is extremely varied, comprising every piece of mechanical equipment from nuclear reactors to engines to pumps and valves.

Canada's machinery exports resumed their growth in 2011, gaining $2.4 billion, or 8.2 percent, for the total of $31.1 billion. Total growth in exports to the United States was $2.0 billion, ten times as great as the $200-million gain in exports to China. Proportionally, however, the latter grew 31.3 percent, over three times the rate of the former at 9.9 percent. Double-digit growth also occurred in machinery exports to Australia (up $47 million) and Japan (up $55 million), while exports to Russia decreased by $66 million. Turbojets and other gas turbines[12]

11 HS Chapter 84.

12 HS 8411.

(mainly aircraft engines) remained the main export sub-category, growing 4.5 percent (up $183 million) to $4.3 billion, but the greatest gains occurred in exports of machinery parts, which grew by $408 million, and exports of pumps, which increased $473 million. On the other hand, exports of piston engines decreased $200 million.

Canada's machinery imports narrowly edged vehicles to become the largest import category in 2011 at $63.6 billion on the strength of the 11.6-percent growth that added $6.6 billion to the total. Growth of imports from the top three suppliers—United States, Mexico and China—was slightly below average, but still accounted for about half of the increase. Double-digit growth in machinery imports came from Taiwan ($530 million), Germany ($488 million), South Korea ($351 million) and Japan ($340 million). But the biggest relative gain went to the United Arab Emirates, which supplied $717 million worth of machinery last year, up $712 million from the $5-million mark in 2010. This increase was due to a large contract for equipment for oil and gas production. Other sub-categories that experienced large increases were computers (up $1.0 billion mainly due to laptops from Taiwan), bulldozers and scrapers (up $1.0 billion from the United States and Japan) and pumps (up $0.5 billion from the United States and China).

With imports rising more than exports, trade in machinery continued to generate Canada's biggest trade deficit of all categories, which grew $4.3 billion (or 15.1 percent) to reach $32.5 billion last year. Deficits have expanded with all of Canada's suppliers, particularly with China, Germany, South Korea and Taiwan (by $0.5 billion each).

Electrical and Electronic Machinery and Equipment[13]

Exports of electrical and electronic products remained largely unchanged in 2011, adding just $169 million (1.1 percent) to reach $15.2 billion. The share of the United States in this total decreased from 70.0 percent to 68.5 percent as a result of the loss of $112 million in exports. The next three among Canada's top export destinations—Mexico, the United Kingdom and China—also experienced export reductions. However, most of these losses were offset by Canada's exports to Hungary, which nearly tripled, gaining $190 million (mostly in integrated electronic circuits) and propelling it to fifth spot on the list of Canada's top export destinations for electrical and electronic products. Hong Kong and France also experienced moderate gains, but these more than made up for a 28.7-percent export cut to South Korea. Among the sub-products comprising this category, 27 of 46 went up while 19 decreased. Loss of exports was substantial in the top category, telephone equipment, which was down $270 million or 8.5 percent, and TV cameras and transmission equipment, down $124 million or 10.0 percent from 2010. This was offset by the gains in electronic integrated circuits (up $313 million), wire and cable, including optical (up $129 million) and TV and radio parts (up $86 million).

Imports of electrical and electronic products expanded more robustly at 5.5 percent to reach $45.0 billion in 2011. The increase for the year constituted $2.3 billion, nearly three quarters of which came from China ($1.7 billion). Imports from Mexico grew $387 million and from Taiwan $288 million. Growth of imports from the United States was under 2

13 HS Chapter 85.

percent at $266 million. Imports from Japan and Malaysia retreated $161 million and $167 million, respectively, while imports from Denmark lost over half their 2010 value, plunging from $663 million to $318 million. The biggest gain among sub-categories occurred for telephone equipment, which grew $1.6 billion, or 21.7 percent, accounting for over two thirds of the overall gains. Cable and wire imports also increased, by $539 million. Imports of electric generating sets lost 33.4 percent of their value ($567 million) and turntables, records and cassette players plummeted 71.7 percent, or $265 million, ending at $105 million. Electronic integrated circuits, projectors, unrecorded media and TV cameras and transmission equipment all saw smaller losses in excess of $100 million.

With growth in imports exceeding growth in exports once again, the trade balance for electrical and electronic products continued to push deeper into the red, with deficit growing by $2.2 billion last year to $29.8 billion.

Technical and Scientific Equipment[14]

Also known as precision instruments, the category of technical and scientific equipment comprises accurate high-technology devices used in sciences, research, medicine, photography and geology. Exports of this equipment gained 8.3 percent ($448 million) in 2011 to reach $5.9 billion. The United States led the gains with $231 million, roughly proportional to its export share, and the remainder of the gains spread fairly evenly, with Germany up 15.1 percent, or $26 million, Australia up 29.4 percent, or $23 million, India up 40.2 percent, or $20 million and Russia doubling to $29 million standing out. Small losses were observed in exports to the United Kingdom, the Netherlands and Taiwan. By sub-category, the most notable increases took place in liquid crystal devices and lasers (up $136 million), surveying, meteorological and geophysical instruments (up $85 million) and various measuring and checking instruments (up $84 million).

Imports of technical and scientific equipment grew nearly as fast at 7.8 percent, but advanced $907 million due to larger value ($12.5 billion in 2011). The United States was the source for half of the imports and accounted for almost half of the increase at $417 million. Of note was the broadly based $116-million increase in imports from Germany; imports from China increased $55 million, showing slower than average growth, while imports from the United Kingdom expanded by $55 million, or 17.8 percent. Imports of medical, surgical and dental equipment expanded $180 million; instruments for flow, level and pressure checking grew $109 million and physical and chemical equipment imports expanded by $102 million; most of other categories also experienced modest expansion.

While exports grew a little faster than imports, import values were larger, leading to the deterioration of the trade balance for technical and scientific equipment. As a result, the trade deficit widened by $459 million in 2011 to reach $6.6 billion.

Agricultural and Agri-food Products[15]

This category is one of the mainstays of Canadian exports and trade balance. Exports of agricultural and agri-food products expanded by 12.6 percent ($4.9 billion) in 2011,

14 HS Chapter 90.

15 HS Chapters 1-24.

reaching their highest-ever level of $44.1 billion. Rising grain and oil prices contributed substantially to this expansion, as Canada's primary exports in this category are cereals; oil seeds and miscellaneous grains; meat; and animal and vegetable oils (predominantly canola oil). These four commodities accounted for over three quarters of the total growth, with the first two gaining $1.2 billion each (representing 21.5 and 20.5 percent growth respectively), exports of animal/vegetable oils grew by $1.1 billion (42.8 percent) and meat exports expanded by $318 million (7.2 percent). Most of the other export subcategories expanded more moderately, the only significant decrease coming from live animal exports (down 15 percent, or $253 million). The United States accounted for less than half of the total $2.1-billion increase in exports; $472 million more exports went to South Korea (up 86.8 percent); exports to Japan went up by $671 million, or 20.8 percent; and exports to Mexico increased $305 million (21.5 percent). Once-substantial agri-food exports to Iraq fell by two thirds last year, shrunk by a factor of eight since 2009 and stood at $55 million in 2011.

Agri-food imports rose at a slightly slower pace of 10.7 percent (up $3.2 billion) to reach $33.1 billion last year. Beverages and spirits, the top import category, generated the most growth at $571 million. Considerable increases also took place in imports of coffee, tea and spices ($468 million), meat ($327 million) and fruit and nuts ($268 million). The United States remains Canada's major food supplier, accounting for 57.6 percent of Canada's imports, which expanded $1.8 billion last year to reach $19.1 billion. Other notable increases were in imports from Brazil (up $228 million) and China (up $115 million) while smaller gains were spread across a wide range of import suppliers in what is the most geographically varied import category of all.

Buoyed by growing exports, Canada's $9.2-billion trade surplus in this category in 2010 widened to $11.0 billion in 2011. Japan was the top surplus partner at $3.8 billion and generated the biggest surplus gain at $671 million; Brazil was the top deficit partner at $1.0 billion, adding $322 million to this deficit last year.

Metals and Minerals[16]

As prices for resources and resource-related commodities continued to grow in 2011, global exporters of these items, including Canada, were able to benefit greatly. Canada's exports of metals and minerals grew 18.7 percent last year to $75.3 billion, up $11.9 billion. The leading commodity group was precious stones and metals,[17] which has doubled since 2009 and in 2011 registered $26.4 billion in exports—over a third of the total gain in this category. The $5.6-billion export growth in this category was mostly due to increased exports of gold ($3.0 billion) and silver ($1.7 billion). Most of this growth was accounted for by price increases for precious metals. Exports of precious metals increased primarily to the United Kingdom, Canada's primary export destination for gold and silver (up $2.9 billion); to the United States (up $1.6 billion); and increased fivefold to Hong Kong to $1.1 billion. Ores were the next most important growth item, with exports strengthening by $2.7 billion to reach $8.9 billion (up 43.8 percent), accounted for mostly by iron and copper ores. Exports to

16 HS Chapters 25, 26 and 68-83.

17 HS Chapter 71.

China, Japan, the Netherlands and Finland were on the rise this year, with gains of $1.3 billion, $0.4 billion, $0.3 billion and $0.3 billion, respectively, while exports to Germany fell $0.4 billion.

Nickel exports were the third key item in this category, growing $1.5 billion, or 30.0 percent, to $6.6 billion. Notably, very little of that increase was due to price; almost all was attributable to dramatically expanded volumes of exports to several destinations. Shipments of nickel to the United States more than doubled, gaining $736 million to reach $1.3 billion. Other top export destinations, Norway and the United Kingdom, accounted for increases of $157 million and $183 million, respectively, while shipments to Taiwan gained 137.0 percent, or $168 million. Canada's nickel exports made notable inroads into several other countries, like Spain (exports grew from $13 million to $33 million), Thailand (from $7 million to $26 million), Australia (from $6 million to $25 million) and Brazil (from $4 million to $20 million). If those increases can be sustained in the future, they would imply a significant step forward for the Canadian nickel industry.

In terms of destinations, the United States was chiefly responsible for the $11.9-billion increase in exports (up $3.8 billion), followed by the United Kingdom (up $3.1 billion), China (up $1.4 billion) and Hong Kong (up $0.9 billion). The growth to the United States was based on silver, which gained $1.6 billion,[18] and nickel, which jumped $0.7 billion, while gold exports to the United States decreased by $0.7 billion. The $2.8-billion gain in gold exports to the United Kingdom explained most of the increase in exports to that country, while China's status as the premier importer of Canadian ores (both iron and copper) was strengthened by the $1.3-billion growth in these items. Gold was also responsible for the tripling of exports to Hong Kong in this category.

Imports of metals and minerals grew $8.2 billion to reach $57.2 billion in 2011. This represented a 16.7-percent growth in imports—almost as fast as for exports. Almost half of that increase was due to gold (up $2.5 billion) and silver (up $1.5 billion). Iron and steel imports, and articles thereof, grew $2.4 billion, with notable increases in imports of tubes and pipes. Imports of ores grew $0.7 billion, with lead ores constituting over half of the increase. The United States accounted for one third of the import growth (up $2.7 billion), centred on silver, iron and steel and articles thereof. Imports from Argentina grew $0.8 billion (due to gold), from Peru $0.7 billion (gold and lead ores), from China $0.5 billion (largely articles of iron and steel) and from Mexico $0.4 billion (silver, gold, articles of iron and steel). Increased imports from Poland (predominantly silver) deserve mention, having expanded tenfold in two years and gaining $325 million in 2011.

Almost half of Canada's $10.1-billion gold imports came from two countries: Peru ($3.1 billion, up 22.0 percent) and Argentina ($1.8 billion, up 67.5 percent). Eritrea and Turkey also became suppliers of gold to Canada last year, with new shipments of $319 million and $226 million, respectively.

Canada's trade balance in metals and minerals expanded to $18.1 billion in 2011, up 25.7 percent from 2010 (a $3.7-billion increase) and double the 2009 level.

18 97 percent of Canadian silver exports are destined for the United States.

Chemicals, Plastics and Rubber[19]

Canada's exports of chemicals, plastics and rubber reached $47.0 billion in 2011, up $5.3 billion (12.9 percent). Fertilizers (largely potash) continued to account for the largest gain with $1.8 billion of additional exports, followed by inorganic chemicals, which grew $1.3 billion (primarily due to uranium, ammonia and rare-earth metal compounds), plastics, with a growth of $1.1 billion, and organic chemicals, which gained $0.8 billion. Exports of pharmaceutical products retreated $0.3 billion as exports of human and animal blood decreased.

The United States accounted for 71.8 percent of the increase, gaining $3.8 billion in broad-based exports, followed by China's gain of $429 million. Exports also expanded to Indonesia (up $242 million) and the United Kingdom ($221 million).

Potash exports increased $1.5 billion; with increasing prices favouring this expansion to $6.7 billion, potash remained one of Canada's principal export strengths. Just over half ($3.6 billion) of Canada's potash was shipped to the United States, while the other half was distributed among a variety of countries, such as Brazil, Indonesia, China, India and Malaysia. Strong growth among these top customers took place in 2011, while Vietnam, Philippines and Costa Rica more than doubled their potash purchases from Canada.

Imports of chemicals, plastics and rubber grew more slowly (6.5 percent, or $3.6 billion), reaching $58.8 billion in 2011. Over half came from the United States, which accounted for the biggest import increase at $2.4 billion. Imports from China were a distant second with a $265-million increase. Imports from Ireland continued to plunge, down by $276 million last year.

The increases in imports were led by rubber products, which grew $1.1 billion (primarily tires and natural rubber), followed by plastics at $0.9 billion. Imports of inorganic chemicals grew $738 million, with uranium and aluminum compounds chiefly responsible. A large increase of $482 million (61.2 percent) was registered in fertilizer imports, primarily nitrogenous and various mineral fertilizers from the United States.

Faster growth of exports over imports has once again helped reduce Canada's trade deficit in this category. The trade deficit for chemicals, plastics and rubber products was $11.9 billion in 2011, down $1.8 billion from $13.7 billion in 2010.

Wood, Pulp and Paper[20]

In 2010, this important cluster of Canadian industries arrested its long export decline and posted a gain for the first time in five years. In 2011, this group made another gain, but only barely. With only a 1.4 percent increase in value, exports grew a slight $374 million to reach $27.4 billion overall. Losses in the exports of paper and paperboard amounting to $113 million and a decline of $82 million in printed matter were outweighed by gains in wood exports (up $326 million) and wood pulp (up $243 million).

Analysis by destination shows that greatly increased exports to China (up $1.1 billion, a 36.5-percent increase) compensated for the continuing weakness of the United States as a market for wood and paper exports (down $728 million). Other movements were slight, with export increases to Indonesia (up

19 HS Chapters 28-40.

20 HS Chapters 44-49.

$62 million), the United Kingdom (up $50 million) and South Korea (up $49 million) and declines to Italy (down $47 million), Belgium (down $47 million) and Saudi Arabia (down $35 million). Wood and wood pulp were responsible for the increased exports to China; wood was the primary source of weakness in the exports to the United States.

Imports of wood, pulp and paper fell 3.6 percent last year, or $465 million, to $12.4 billion. The United States accounted for 73 percent of the decline with a drop of $340 million—primarily paper, paper products and printed matter. Most of the other suppliers also decreased their shipments slightly, with the exception of Mexico, where Canadian imports increased $34 million (up 49.2 percent). Compositionally, all categories reduced their import values, with wood sustaining the largest reduction at $183 million, followed by printed matter at $167 million.

With growing exports and decreasing imports, Canada's trade surplus in wood, pulp and paper products expanded $0.8 billion (up 6.0 percent) to reach $15.0 billion in 2011.

Textiles, Clothing and Leather[21]

Canada's exports of textiles, clothing and leather expanded again in 2011, gaining 5.8 percent, or $254 million, for the total of $4.6 billion. Increased exports to the United States (up $122 million) and China (up $104 million) accounted for almost 90 percent of the increase. No other notable changes by export destination occurred, with the exception of a contraction of $23 million to Hong Kong. Increases in 14 of 19 major sub-categories were registered in 2011, with furskins and artificial fur leading (up $71 million) followed by articles of leather (up $43 million), non-knitted or crocheted apparel articles (up $33 million) and raw hides and leather (up $26 million).

Canada's imports of textiles, clothing and leather rose 8.3 percent in 2011, up $1.3 billion, to reach $17.3 billion. Increases were spread widely between China (up $448 million), Bangladesh (up $219 million), Cambodia (up $162 million), the United States (up $137 million) and others. Most sub-categories experienced import gains as well, with the bulk of the gains concentrated in non-knitted or crocheted apparel articles (up $412 million) and knitted or crocheted apparel articles (up $386 million).

As exports rose only $254 million and imports expanded $1.3 billion, a significant widening in the trade deficit took place in this category. The deficit increased $1.1 billion to reach $12.7 billion in 2011.

Consumer Goods and Miscellaneous Manufactured Products[22]

Exports of consumer goods and miscellaneous manufactured products expanded by 4.3 percent in 2011, or $0.8 billion, and reached the mark of $19.6 billion. Over three quarters of the increase was due to greater exports to the United States (up $609 million); Germany (up $111 million) and Japan (up $94 million) accounted for most of the remainder. Germany in particular experienced fast growth with a 46.1-percent increase in Canadian exports. Exports to Italy fell $76 million, however, and exports to Brazil declined by $31 million.

Compositionally, the biggest increases occurred in the special provisions category (up $630 million), which consists of unclassifiable exports (generally low-value

21 HS Chapters 41-43, 50-65.

22 HS Chapters 66, 67 and 91-99.

transaction or confidential commodities), repairs and goods of U.S. origin returning to the United States without transformation. Most of the increases for the rest of the year were due to the $182-million expansion in furniture exports, primarily in seats and lamps. Furniture exports went predominantly to the United States, which accounted for over 92 percent of all exports. Arms and ammunition exports declined by $39 million, which presented the only significant downward movement in this category.

Imports of consumer goods and miscellaneous manufactured products grew 3.4 percent in 2011 ($0.7 billion), reaching $21.6 billion. Imports from the United States increased $645 million, while imports from China dropped $324 million. Imports from Mexico, Austria and Cuba also expanded: by $79 million, $71 million and $53 million, respectively.

Furniture remained the main import article in this category, gaining $291 million (mostly an increase in imports from the United States), while imports of toys and games decreased by $484 million, or over 10 percent of their total value. The decrease was mostly attributable to China, Canada's main supplier in this sub-category. A $561-million growth in goods classified under special provisions ensured an overall increase, while arms and ammunition imports added $145 million.

The trade balance in consumer goods and miscellaneous manufactured products was slightly improved in 2011, with Canada's trade deficit in this category narrowing $91 million to $2.0 billion.

Other Transportation Equipment[23]

Non-motor vehicle transportation equipment, which includes aircraft, railway stock, ships and boats, is among Canada's important trade categories. In 2011, exports of other transportation equipment stood at $10.5 billion, a six-year low, having lost $267 million (2.5 percent). Despite a $571-million increase in exports to the United States, a loss of $1.0 billion (71.4 percent) in exports to the United Kingdom drove the overall decline. Furthermore, in spite of important increases in exports to France (up $245 million), Germany (up $216 million) and China (up $195 million), an unusually broad-based decline in orders from a number of other countries occurred, including Ethiopia (down $147 million), Saudi Arabia (down $145 million), Switzerland (down $134 million), Latvia (down $133 million), and many others. Lower aircraft exports were the principal cause of declines to the United Kingdom, Ethiopia, Switzerland and Latvia, while railway stock was behind the fall in exports to Saudi Arabia. It should be noted that the large-contract nature of this industry's business creates significant year-to-year variations in trade numbers.

Among the sub-categories, exports decreased the most for aircraft (down $223 million), mitigated by the strength of the aircraft shipments to the United States; exports of aircraft parts remained stable overall. Exports of railway stock dropped $121 million, primarily in locomotives, while ship and boat exports gained $77 million (chiefly yachts and pleasure vessels).

Imports of other transportation equipment expanded 8.2 percent (up $614 million) in 2011 to $8.1 billion. The bulk of the

23 HS Chapters 86, 88 and 89.

increase came from the United States with $506 million more in imports across the board. Norway (up $228 million, mostly ships) and China (up $111 million, ships and railway stock) also made considerable contributions. On the other hand, imports from South Korea (down $180 million) and France (down $173 million) dropped sharply, while Canada's imports of ships from Chile fell from $55 million in 2010 to zero in 2011.

Imports of aircraft and parts expanded only 2.2 percent, but given the size of this category the increase amounted to $123 million. The bulk of the increase in imports of other transportation equipment came from the $352-million jump (39.0 percent) in railway stock imports (parts and locomotives). Imports of ships and boats also increased, by $140 million, mostly due to the increase in imports of transport vessels, while imports of yachts and pleasure vessels declined.

With a decline in exports and an increase in imports, Canada's trade surplus in other transportation equipment narrowed by $881 million to $2.3 billion in 2011.

Trade by the Provinces and Territories

In 2011, merchandise trade grew for all Canadian provinces and territories, both on the exports and imports side. **Alberta** experienced the largest export growth, gaining $14.1 billion to reach $93.4 billion in exports, an increase of 17.8 percent. The bulk of the growth occurred in mineral fuels and oil, specifically crude oil, exports of which gained $12.7 billion. The gain was attributable equally to higher prices and higher export volumes. On the other hand, exports of petroleum gases shrunk by $1.9 billion, mainly due to lower prices. Gains also took place in machinery exports, up $854 million, canola seeds, up $678 million, and cereals, up $582 million. Meanwhile, imports into Alberta grew much more rapidly than exports at 27.4 percent ($5.3 billion) to $24.5 billion, the highest recorded level. Increases were broad-based, but nearly half came from increased imports of mechanical machinery (up $1.5 billion) and mineral fuels and oil (up $1.1 billion). Increases in machinery centered on oil-related equipment: centrifuges, filtering machinery, bulldozers and scrapers, and pumps and valves. Mineral fuels imports comprised predominantly light petroleum oils. Other items of significance in Alberta's notable import expansion included articles of iron and steel (up $510 million), electrical machinery (up $471 million) and vehicles (up $308 million).

Ontario was close behind Alberta in export expansion, posting a $12.9-billion gain (7.7 percent) for the final tally of $181.5 billion in exports. Together, these two provinces accounted for 55.8 percent of Canada's export growth. The principal driver behind Ontario's gains were exports of precious metals and stones, which grew $5.2 billion—primarily gold and silver, coin and waste and scrap of precious metals. The other two significant commodities that increased their exports in 2011 were nickel, which grew by $1.5 billion, and motor vehicles—primarily passenger cars—which expanded by $1.4 billion. Exports of mechanical machinery, inorganic chemicals (uranium), mineral fuels and oil, and plastics also increased. The $551-million contraction in aircraft exports was the only significant reduction in exports from Ontario last year. Imports expanded by $19.8 billion (8.4 percent) in 2011, reaching $255.0 billion, – considerably over half of Canada's total imports. The commodities that posted the most significant growth in imports were mineral fuels and oil imports (up $4.9 billion), precious metals and stones

Table 5-2

Merchandise Trade by Province and Territory, 2011

($ millions and percent)	2011 Exports $	Export Growth %	Export Share %	2011 Imports $	Import Growth %	Import Share %
Ontario	181,510.0	7.7	40.5	254,971.0	8.4	57.2
Alberta	93,355.7	17.8	20.9	24,496.6	27.4	5.5
Quebec	63,557.8	7.4	14.2	74,538.6	10.0	16.7
British Columbia	33,199.6	14.2	7.4	40,373.7	8.7	9.1
Saskatchewan	29,772.7	25.4	6.7	9,405.8	16.0	2.1
New Brunswick	14,892.2	17.1	3.3	13,656.2	27.6	3.1
Newfoundland	12,120.4	31.3	2.7	3,645.1	1.9	0.8
Manitoba	11,967.5	16.1	2.7	16,204.0	17.6	3.6
Nova Scotia	4,464.2	3.6	1.0	8,326.0	3.0	1.9
Northwest Territories	2,083.8	0.7	0.5	0.9	332.1	0.0
PEI	754.6	5.5	0.2	62.2	51.3	0.0
Yukon Territory	112.9	14.5	0.0	105.0	10.8	0.0
Nunavut	8.2	33.5	0.0	168.5	101.1	0.0
TOTAL	**447,800**	**12.2**	**100.0**	**445,954**	**10.5**	**100.0**

Source: Office of the Chief Economist, DFAIT; with data from Statistics Canada.

(mostly gold, up $3.4 billion), motor vehicles (mostly passenger vehicles and parts, up $2.3 billion), electrical machinery (up $1.9 billion) and mechanical machinery (up $1.7 billion).

Saskatchewan was the third-ranked driver of export growth last year, posting a $6.0-billion increase (25.4 percent) to a total of $29.8 billion. Mineral fuels and oil grew $2.2 billion, fertilizers (potash) expanded by $1.5 billion, canola oil grew $0.7 billion and cereals and canola seeds contributed another $0.5 billion each. Imports grew $1.4 billion (16.0 percent) to reach $9.4 billion; machinery, oil, motor vehicles and non-potassic fertilizers accounted for much of the growth.

Quebec increased its exports by $4.4 billion, or 7.4 percent, on the strength of higher exports of ores ($787 million, mostly iron ores), aluminum ($611 million), mineral fuels and oils ($558 million) and motor vehicles ($500 million); however, exports of pharmaceuticals dropped $475 million. On the import side, pharmaceuticals also dropped (by $599 million), but a large increase in imports of mineral fuels and oil ($2.1 billion) accompanied by increases in mechanical machinery and precious metals drove total imports up 10.0 percent ($6.8 billion) in 2011.

British Columbia posted significant export growth: 14.2 percent ($4.1 billion), almost $2.0 billion of which was due to increased coal exports. Exports of wood, wood pulp and ores also contributed to the growth. Imports grew $3.2 billion, driven by machinery (mechanical and electrical), non-crude oil, and motor vehicles.

Growing volumes, and especially prices, of crude oil added $1.9 billion to **Newfoundland and Labrador**'s exports, a significant contribution to the province's $2.9-billion export gain, with iron ores accounting for most of the remainder. Rising oil prices also spurred **New Brunswick**'s mineral fuels and oil exports to a $2.0-billion gain (primarily

on the strength of non-crude oil exports), accounting for the bulk of the $2.2-billion export growth for the year.

In 2011, **Manitoba** entered the business of exporting copper ore, which added $601 million to the province's exports. A variety of mechanical machinery exports, including agricultural machinery and aircraft engines, added another $245 million to the total $1.7 billion in export growth. Tires remained the primary article exported from **Nova Scotia**, adding $67 million in export value last year. Increased exports of fish and crustaceans added another $99 million to the province's total $155-million export gain. In **Prince Edward Island**, a $35-million boost in potato exports and a $29-million increase in exports of aircraft engines offset the decline in exports of vegetables and fish and ensured an expansion of $39 million on the year. Exports of $1.0 million worth of telephone equipment contributed to **Nunavut**'s $2.1-million boost in exports, while $13 million in new shipments of zinc ores propelled the **Yukon Territory** to a $14.3-million gain in exports last year.

i Data collected and presented on the Customs basis measures the change in the stock of material resources of the country resulting from the physical movement of merchandise, in this case, into or out of Canada. When goods are imported into or exported from Canada, declarations must be filed with the Canadian Border Services Agency (CBSA) detailing such information as description and value of goods, origin and port of clearance of commodities and mode of transport.

To obtain data on the Balance of Payments (BOP) basis, Customs basis information is adjusted to conform to the Canadian System of National Accounts concepts and definitions, so as to cover all economic transactions between residents and non-residents that involve merchandise trade.

The main differences are as follows: on a BOP basis, transactions are defined in terms of ownership change (i.e. BOP trade can sometimes occur completely within or completely outside of Canada). On a Customs basis, a transaction occurs when a good crosses the border. Other major differences involve the country of attribution for imports (BOP is country of shipment; Customs is country of origin) and valuation (most notably, freight for BOP purposes is moved out of merchandise trade and into transportation services). BOP adjustments to Customs data are frequently carried out at aggregate levels (both for commodity and country groupings), making the identification of a direct relationship of detailed Customs data to the BOP data difficult where possible at all.

Overview of Canada's Investment Performance

2011 was a year of increased activity in foreign direct investment, with a particular accent on corporate restructuring and acquisitions of resource interests across the world. Developed countries generated more investment activity than developing and emerging economies, but relatively little of that was invested in new productive activities. Cross-border mergers and acquisitions driven by streamlining and opportunities arising due to changes in exchange rates and valuations accounted for much of the global investment flows, although greenfield investment activity emanating from the developing countries remained strong.

Foreign direct investment into Canada rebounded strongly during 2011 for both stocks and flows. Inward flows posted stronger growth, driven by increased European investment. The rise in inward investment stocks was focused in the manufacturing sector.[1]

Canadian direct investment abroad also grew strongly, with the focus on the finance and insurance sector and the mining and oil and gas extraction sector, both traditional areas of Canadian investment in foreign countries. Growth in flows in 2011 was concentrated in the United States and European Union, while flows to other OECD countries and the rest of the world declined.

Canada's net direct investment asset position improved in 2011 as investment stock abroad grew faster than inward investment stock, partly due to the revaluation effect as the Canadian dollar depreciated during the year against the currencies of most of Canada's partner countries.

Global Foreign Direct Investment Flows

Global inflows of foreign direct investment (FDI) rose by 17 percent in 2011, in spite of the uncertainty prevailing in the global economy, expanding from US$1,290 billion in 2010 to US$1,509 billion in 2011.[2] This was above the pre-crisis average of US$1,472 billion (observed during the 2005-2007 period), with FDI inflows on the rise to the developed, developing and transition economies.

FDI inflows into developing and transition economies reached a record high in 2011, amounting to $755 billion, nearly 73 percent of which was greenfield investment. FDI inflows into developed countries as a group grew faster than the investment

1 Foreign direct investment (FDI) flows represent the yearly movements of capital across national borders, which is invested into domestic structures, equipment and organizations, but not in equity. FDI stock is the total accumulated worth of all such investment held abroad by a country's nationals. Due to constant changes in valuation and different methods of data collection, summing FDI flows does not provide accurate FDI stock information.

2 These data and all other data, assessments and forecasts of global FDI flows in this chapter come from the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). The *Global Investment Trends Monitor#8 contains data on global FDI inflows and Global Investment Trends Monitor#9 discusses the global FDI outflows.*

TABLE 6-1

Global FDI Flows by Region and Selected Countries (US$ billions and %)

	FDI inflows				FDI outflows			
	2010	2011[i]	Change (%)	Share (%)	2010	2011[i]	Change (%)	Share (%)
World	**1289.7**	**1508.6**	**17.0**	**100.0**	**1428.6**	**1664.2**	**16.5**	**100.0**
Developed economies	**635.6**	**753.2**	**18.5**	**49.9**	**984.5**	**1234.5**	**25.4**	**74.2**
Canada	23.4	40.8	74.4	2.7	38.6	45.5	18.0	2.7
Europe	346.8	425.7	22.8	28.2	525.1	664.4	26.5	39.9
European Union	314.1	414.4	31.9	27.5	450.5	575.9	27.8	34.6
Austria	3.8	17.9	366.3	1.2	7.7	30.2	290.1	1.8
Belgium	72.0	41.1	-42.9	2.7	48.8	70.3	43.9	4.2
France	33.9	40.0	18.1	2.7	84.1	106.6	26.7	6.4
Germany	46.1	32.3	-30.0	2.1	104.9	50.5	-51.8	3.0
Ireland	26.3	53.0	101.3	3.5	17.8	-1.6	..	-0.1
Italy	9.2	33.1	261.0	2.2	32.6	67.7	107.4	4.1
Luxembourg	20.3	27.2	33.8	1.8	15.1	11.7	-22.5	0.7
Netherlands	-13.5	-5.3	..	..	50.0	22.4	-55.2	1.3
Spain	24.5	25.0	1.9	1.7	21.6	36.4	68.4	2.2
Sweden	-1.2	22.0	..	1.5	18.7	28.0	50.3	1.7
United Kingdom	51.8	77.1	49.0	5.1	31.0	103.0	232.3	6.2
United States	228.2	210.7	-7.7	14.0	328.9	383.8	16.7	23.1
Japan	-1.3	-1.3	..	..	56.3	115.6	105.5	6.9
Developing economies	**583.9**	**663.7**	**13.7**	**44.0**	**382.5**	**356.5**	**-6.8**	**21.4**
Africa	54.7	54.4	-0.7	3.6	5.0	2.1	-58.2	0.1
Egypt	6.4	0.5	-92.2	0.0	1.2	0.6	-46.8	0.0
South Africa	1.2	4.5	269.2	0.3	-0.1	-0.5	..	0.0
Latin America and the Caribbean	160.8	216.4	34.6	14.3	112.2	79.4	-29.3	4.8
Brazil	48.4	65.5	35.3	4.3	11.5	-9.3	..	-0.6
Colombia	6.8	14.4	113.4	1.0	6.5	8.3	27.5	0.5
Chile	15.1	17.6	16.4	1.2	8.7	7.3	-16.6	0.4
Mexico	19.6	17.9	-8.8	1.2	14.3	9.6	-32.8	0.6
Asia and Oceania	368.4	392.9	6.7	26.0	265.2	275.0	3.7	16.5
China	114.7	124.0	8.1	8.2	68.0	67.6	-0.6	4.1
Hong Kong	68.9	78.4	13.8	5.2	95.4	81.6	-14.4	4.9
India	24.6	34.0	37.9	2.3	14.6	14.8	0.9	0.9
Indonesia	13.3	19.7	48.2	1.3	2.7	7.7	189.8	0.5
Malaysia	9.1	11.6	27.6	0.8	13.3	14.8	10.8	0.9
Singapore	38.6	41.0	6.1	2.7	21.2	25.3	19.0	1.5
Thailand	5.8	7.7	33.1	0.5	5.1	10.8	110.8	0.6
Turkey	9.1	13.2	45.1	0.9	1.5	2.5	68.3	0.2
Emerging Europe and the CIS	**70.2**	**91.7**	**30.6**	**6.1**	**61.6**	**73.1**	**18.7**	**4.4**
Russia	41.2	50.8	23.4	3.4	52.5	67.3	28.1	4.0

Source: UNCTAD, Statistics Canada

i Preliminary estimates by UNCTAD

in developing and emerging countries. The 18.5-percent expansion amounted to US$117.6 billion, bringing FDI inflows into developed countries to US$753.2 billion in 2011. Greenfield investment amounted to just over 30 percent of this amount, and net cross-border mergers and acquisitions (M&As) constituted just over half of the total. Notably, the primary source of funding for FDI inflows in developed countries became reinvested earnings, displacing equity flows; intra-company loans were also on the rise.

FDI inflows were quite stable during most of the year with a slight upward trend, but started slowing down in the fourth quarter with the general increase in uncertainty due to the flare-up of the eurozone crisis. A considerable rise in M&A activity, especially in developed and transition economies, underscored the ongoing corporate restructuring, particularly in Europe. These M&As took the form of large deals, with the extractive and pharmaceutical industries being the most affected. Uncertainty among investors and concerns about the future of the eurozone economy limited the number of greenfield investment projects, whose total value fell for the third straight year.

Strong FDI inflows to developed nations that reversed a three-year decline were driven principally by **Europe**. FDI to this region increased 22.8 percent, reaching US$425.7 billion and erasing most of the decline that took place in 2010. FDI inflows into Germany fell 30 percent, but considerable increases in FDI inflows occurred in Ireland (up US$26.7 billion to US$53.0 billion), the United Kingdom (up US$25.3 billion to US$77.1 billion), Italy (up US$23.9 billion to US$33.1 billion) and Sweden (up US$23.2 billion to US$22.0 billion). Clearly, these increases were not a sign of booming economies but were primarily driven by corporate restructuring, stabilization and cost reduction. For example, Ireland's growth in incoming FDI flows was entirely due to equity and debt realignment in the financial sector. Other important factors behind the cross-border M&A activity that drove Europe's FDI inflows last year were the sale of non-core assets and opportunistic deals based on changing currency values and stock prices.

After the 2010 surge, investment inflows into the **United States** abated and were down 7.7 percent in 2011. FDI inflows into **Japan** remained at the near-zero level, registering a small divestment of US$1.3 billion, the same as in 2010.

In 2011, FDI in developing economies grew the slowest of the three major regions, at 13.7 percent. In 2010, the main driver in this group was **Asia**, but this changed in 2011 when it experienced only a 6.7-percent growth in FDI inflows. Asia-bound FDI growth was particularly hampered by the 13.4-percent reduction of FDI inflows into West Asia. Turkey was the exception in that area, posting a 45.1-percent increase in FDI inflows. Excluding West Asia, the growth rate of FDI inflows into Asia was 11.4 percent. Growth in FDI was the fastest for the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), driven by large increases in Indonesia (up 48.2 percent), Malaysia (up 27.6 percent) and Thailand (up 33.1 percent). Inflows into South Asia rose by one third, with India growing 37.9 percent. Despite a slowdown in the last quarter of 2011, investment flows to China increased 8.1 percent on the year, mainly on investments into non-financial services.

FDI flows to **Latin America and the Caribbean** led the increase among the group of developing and transition economies, with a 34.6-percent growth, resulting in an increase in FDI inflows into this region from US$160.8 billion to US$216.4 billion. This occurred despite a 31.3-percent reduction in the region's cross-border M&A activity. Natural resources and growing domestic markets continued to be a strong attraction for investors in 2011. Investment into Colombia expanded 113.4 percent to US$14.4 billion, and Brazil's inflows grew 35.3 percent to US$65.5 billion. Significant investment also occurred in the region's offshore financial centres due to the global uncertainty. Meanwhile, FDI flows into Mexico declined by 8.8 percent to US$17.9 billion.

Flows to **Africa** edged down in 2011, losing 0.7 percent to end at US$54.4 billion. The region's prolonged decline in FDI inflows, which have been trending down since 2009, was fed by the turmoil in North Africa, where FDI into Egypt declined from US$6.4 billion to US$0.5 billion. Other countries of the Maghreb also experienced sharp declines in investment. Investment flows picked up robustly in West and Southern Africa, but declined in Central and East Africa in 2011.Investment into South Africa picked up from US$1.2 billion to US$4.5 billion; however, these increases failed to offset the overall decline.

Transition economies (**emerging Europe and the CIS**) did very well last year, posting a 30.6-percent increase in FDI inflows, which raised their total inflows from US$70.2 billion in 2010 to US$91.7 billion in 2011. That growth offset most of the investment declines sustained in 2009. The increase was driven by Russia, which accounted for over half of the region's inward investment flows. FDI inflows into Russia grew 23.4 percent to US$50.8 billion, mainly due to large cross-border transactions related to the energy industry. Growth in local consumer markets and several new privatization actions also attracted investors.

Shifting the analysis from FDI recipients to FDI donors, the most recent preliminary estimates by UNCTAD reveal that global FDI outflows rose by 16.5 percent in 2011, from US$1428.6 billion to US$1664.2 billion. This increase brought the level of FDI outflows to above its pre-recession level, although the level was still 25 percent below the high attained in 2007.[3]

According to UNCTAD, the expansion of FDI outflows in 2011 was largely due to cross-border acquisitions and increased amounts of cash kept in foreign affiliates rather than direct investment in new projects through greenfield investment or expansion of existing foreign affiliates. The expansion of FDI outflows therefore did not result in a commensurate expansion of global productive capacity. Several multinational corporations (MNCs) based in developed countries have made strategic or opportunistic cross-border M&A investments in other developed countries as currency values, risk levels and other variables shifted in the uncertain economic climate of 2011.

FDI outflows from developed countries increased 25.4 percent in 2011, growing from US$984.5 billion to US$1234.5 billion,

3 Global inflows can differ from outflows for various reasons, including different methods of data collection between host and home countries, different data coverage of FDI flows (i.e. treatment of reinvested earnings), and different times used for recording FDI transactions. In addition, the fact that outflows exceed inflows suggests that part of flows recorded as outflows in home countries may not be necessarily recorded as inflows of FDI in host countries. – UNCTAD, *Global Investment Trends Monitor #6*, April 27 2011.

with their share of global investment flows increasing to nearly three quarters of the total. All major regions contributed to this growth. Outflows from **Europe** rose 26.5 percent to reach US$664.4 billion. The United Kingdom drove that growth with a US$72.0-billion increase in its FDI outflows, which more than tripled. Italy's outflows more than doubled to reach US$67.7 billion. France, Belgium and Austria all increased their FDI outflows by more than US$20 billion each compared to the previous year. Spain's banks continued to be active in their outward investment strategy, driving the country's FDI outflows up US$14.8 billion (68.4 percent) to US$36.4 billion. Germany—Europe's leader in foreign investment last year—scaled back its outward FDI activities by 51.8 percent to US$50.5 billion. The Netherlands and Ireland also experienced reductions in their FDI outflows, the latter divesting US$1.6 billion in 2011, while the former's outflows dropped 55.2 percent to finish the year at US$22.4 billion. Corporate restructuring was responsible for most of the cross-border M&A activities of European MNCs.

Outward FDI from the **United States** grew 16.7 percent in 2011 to reach US$383.8 billion, well above the pre-crisis average and not far from the 2007 high. The dominant portion of these flows (85 percent) was reinvested earnings of foreign affiliates of U.S. companies, with equity accounting for the rest of the total. Back in both 2004 and 2007, U.S. FDI was conducted almost equally through equity and reinvested earnings. Holding cash abroad in foreign affiliates allows U.S. companies to both invest internationally and minimize their domestic tax liabilities. **Japan's** FDI outflows more than doubled to US$115.6 billion, buoyed by the stronger Japanese yen.

The growth in outward FDI from the developing economies that had been going on for the past several years was interrupted in 2011. Total FDI decreased from US$382.5 billion in 2010 to US$356.5 billion in 2011 (down 6.8 percent). As with the FDI inflows, FDI outflows from **Latin America and the Caribbean** were the principal influence on the total for the developing economies, dragging down the overall performance with a significant regional decline of 29.3 percent. This decline underscores the recent high volatility in the region's investment flows, as a 39-percent drop in 2009 was followed by a dramatic upward swing of 82 percent in 2010. That volatility is partly explained by the importance of the region's offshore financial centres in its investment picture—these generated four fifths of all FDI outflows in 2011. However, the region's large nations contributed the most to last year's decline. Brazil's FDI declined US$20.8 billion, reaching negative US$9.3 billion, as foreign affiliates of Brazilian companies repaid massive loans from their parent companies to take advantage of the high interest rates in Brazil. Mexico's FDI dropped by almost one third to US$9.6 billion and Chile's decreased 16.6 percent to US$7.3 billion. Colombia expanded its FDI outflows by 27.5 percent, reaching US$8.3 billion for the year 2011.

Outward investment from **Asia** grew by a modest 3.7 percent in 2011: total FDI outflows were up US$9.8 billion to reach US$275.0 billion for the year. West Asia led with 41.1-percent FDI growth (amounting to US$5.3 billion) to reach US$18.1 billion. The bulk of the increase came from a number of oil-rich countries in the area, such as Kuwait, Bahrain, Qatar and the UAE, whose financial resources again expanded in tandem with the

strengthening oil price. Meanwhile, Turkey's outflows increased by US$1.0 billion and Saudi Arabia's declined by US$0.4 billion.

Southeast Asia's outward investment grew strongly at 36.2 percent. Indonesia's flows nearly tripled, having increased US$5.0 billion, and Thailand's more than doubled, growing by US$5.7 billion. Singapore's FDI outflows grew 19.0 percent, reaching US$25.3 billion. East Asia's outward FDI declined 5.9 percent as China's flows remained constant but Hong Kong's decreased 14.4 percent to US$81.6 billion. Outflows from India grew modestly (0.9 percent) in 2011. Greenfield investment by Asian MNCs remained at a similar level to 2010, with continued activity in developed countries such as Germany, while their cross-border M&A activities declined.

FDI outflows from **Africa**, which totalled only US$5.0 billion in 2010, contracted severely in 2011 to US$2.1 billion (down 58.2 percent). Turmoil in North Africa reduced outflows from such major regional investors as Egypt and Libya. South Africa's FDI flows experienced further divestment, going from negative US$0.1 billion in 2010 to negative US$0.5 billion in 2011.

Transition economies expanded their FDI outflows by 18.7 percent in 2011, raising their total from US$61.6 billion to an estimated US$73.1 billion, a record high. The year's activity centred on investment by Russian firms, predominantly resource-based but also in the banking and technology sectors. Russia's FDI grew 28.1 percent, from US$52.5 billion to US$67.3 billion, while that of the rest of the region declined by over a third to US$5.8 billion.

According to UNCTAD, FDI prospects for 2012 were guarded as the continued downturn and uncertainty in Europe made investors cautious. Announcements of cross-border M&As fell sharply in early 2012, with greenfield investment sluggish. Nevertheless, prospects remain higher for the medium term in the hope that the eurozone crisis will be resolved.

Canadian Direct Investment Performance

Inward Investment

Inflows

Following sharp declines in FDI inflows into Canada in 2008 and 2009, followed by weak growth in 2010, a strong rebound took place in 2011. Inward FDI flows increased by over two thirds (up $16.2 billion), growing from $24.1 billion in 2010 to $40.3 billion in 2011 (Table 6-2). While this increase was an improvement, it was still only about a third of the record 2007 level of $123.1 billion. The bulk of the year's growth came from the increased net sales of existing Canadian interests to non-residents, which grew by over $10 billion (gross sales grew by nearly $15 billion while buy-backs from non-residents also increased by about $5 billion). Long-term inflows to Canada-based subsidiaries of foreign firms declined compared to 2010 and constituted approximately half of the total inflows; long-term FDI outflows also increased. These were offset by the reversal in net short-term flows of FDI, from negative $9.3 billion to positive $2.3 billion, and increased holdings of reinvested earnings in foreign subsidiaries.

Over three quarters of the increase in FDI inflows into Canada in 2011 originated from European Union sources. Flows from

TABLE 6-2

FDI Inflows into Canada by Region
($ millions and %)

Source	2010 ($)	2011 ($)	Change ($)	Growth (%)
World	24,119	40,345	16,226	67.3
US	17,312	19,047	1,735	10.0
EU	1,475	13,921	12,446	843.8
Japan	1,781	221	-1,560	-87.6
Other OECD	-3,128	446	3,574	-114.3
ROW	6,679	6,710	31	0.5

Source: Statistics Canada

the EU into Canada rose from $1.5 billion to $13.9 billion, a gain of $12.4 billion. Two thirds of that increase represents the change in the stance of investors in the United Kingdom, who went from a divestment of $2.0 billion in 2010 to an investment of $6.5 billion in 2011, while the remaining third ($3.9 billion) came from other EU countries. Investment flows from the United States grew 10.0 percent during the year and accounted for just under half of the total. The highlight of U.S. activity was the acquisition of Consolidated Thompson Iron Mines Ltd. by Cliffs Natural Resources Inc. for US$4.4 billion. Investment from Japan retreated from $1.8 billion in 2010 to just $0.2 billion in 2011, but that was offset by the halt in divestment by other OECD countries, whose FDI inflows went from negative $3.1 billion in 2010 to positive $0.4 billion in 2011. Investment from the rest of the world (ROW) remained stable at $6.7 billion.

By sector, 54 percent of FDI inflows were directed toward energy and metallic minerals, followed by machinery and transportation equipment (11 percent), finance and insurance (4 percent), service and retailing (4 percent), and wood and paper (1 percent). The remaining 26 percent went to other industries.

Inward FDI Stock

In 2011, foreign investment stocks in Canada rose in tandem with FDI inflows, reaching $607.5 billion. This represented an increase of 3.8 percent (up $22.4 billion) over the 2010 level of $585.1 billion. Nearly half of the increase came from additional holdings by European investors, which were up 5.7 percent ($10.0 billion) to reach $184.2 billion. The United States accounted for most of the remaining growth, with its FDI stock rising $7.6 billion (up 2.4 percent) to reach $326.1 billion, over half of the total.

North America's FDI stock in Canada rose $8.0 billion, most of which came from the United States. Investment from Bahamas, Barbados and Bermuda did not change significantly during the year, remaining at roughly 0.5 percent of the total FDI in Canada. Mexico's FDI grew 13.1 percent on the year, reaching $216 million.

The increase in **Europe's** FDI in Canada was led by Luxembourg, which increased its stock by $4.4 billion (up 21.0 percent) to reach $25.3 billion. The United Kingdom and the Netherland accounted for the rest of the increase, with their holdings rising by $2.7 billion each. The Netherlands is the largest European investor in Canada, controlling $56.3 billion worth of assets, while the United Kingdom is second, with $38.9 billion. Fourth-place Switzerland holds $20.0-billion worth of FDI in Canada following 4.0-percent growth in 2011. Germany's FDI holdings increased 15.6 percent to $9.2 billion (up $1.2 billion), while France was the only significant European investor to reduce its FDI stock in Canada (down 11.5 percent, or $2.0 billion).

TABLE 6-3

Stock of Foreign Direct Investment into Canada by Country and Region ($ millions and %)

	2010 ($)	2011 ($)	Change ($)	Growth (%)
All countries	**585,107**	**607,497**	**22,390**	**3.8**
North America	**323,898**	**331,902**	**8,004**	**2.5**
Bahamas	214	214	0	0.0
Barbados	816	889	73	8.9
Bermuda	2,075	2,096	21	1.0
Mexico	191	216	25	13.1
United States	318,412	326,055	7,643	2.4
South and Central America	**17,421**	**18,785**	**1,364**	**7.8**
Brazil	17,261	18,626	1,365	7.9
Europe	**174,210**	**184,211**	**10,001**	**5.7**
Belgium	3,561	4,017	456	12.8
Finland	1,224	1,255	31	2.5
France	17,315	15,319	-1,996	-11.5
Germany	7,951	9,190	1,239	15.6
Ireland	2,079	2,023	-56	-2.7
Italy	1,205	1,660	455	37.8
Luxembourg	20,876	25,260	4,384	21.0
Netherlands	53,596	56,282	2,686	5.0
Sweden	2,400	3,054	654	27.3
Switzerland	19,205	19,971	766	4.0
United Kingdom	36,213	38,943	2,730	7.5
Africa	**2,864**	**3,290**	**426**	**14.9**
South Africa	x	1,519	..	..
Asia/Oceania	**66,714**	**69,310**	**2,596**	**3.9**
Australia	5,787	5,617	-170	-2.9
India	4,364	4,396	32	0.7
Japan	12,567	12,789	222	1.8
China	11,701	10,905	-796	-6.8
South Korea	5,075	6,078	1,003	19.8

Data: Statistics Canada

TABLE 6-4

Stock of Foreign Direct Investment into Canada by Major Sector
($ millions and %)

	2010 ($)	2011 ($)	Change ($)	Growth (%)
Total, all industries	**585,107**	**607,497**	**22,390**	**3.8**
Agriculture,forestry, fishing and hunting	1,253	1,289	36	2.9
Mining and oil and gas extraction	112,021	115,929	3,908	3.5
Utilities	5,380	5,330	-50	-0.9
Construction	3,359	3,384	25	0.7
Manufacturing	177,391	192,707	15,316	8.6
Wholesale trade	37,911	37,641	-270	-0.7
Retail trade	18,536	19,222	686	3.7
Transportation and warehousing	3,980	3,563	-417	-10.5
Information and cultural industries	8,673	8,755	82	0.9
Finance and insurance	77,782	78,478	696	0.9
Real estate and rental and leasing	5,009	5,678	669	13.4
Professional, scientific and technical services	12,238	14,096	1,858	15.2
Management of companies and enterprises	110,427	109,743	-684	-0.6
Accommodation and food services	4,221	4,254	33	0.8
All other industries	6,925	7,429	504	7.3
Information and communication technologies	19,793	19,942	149	0.8

Data: Statistics Canada

In **South and Central America**, Brazil was the main holder of FDI stock in Canada, accounting for over 99 percent of the region's investment in Canada in 2011. Brazil's total investment rose 7.9 percent (up $1.4 billion) to reach $18.6 billion.

Investment stock from **Asia and Oceania** increased 3.9 percent (up $2.6 billion), reaching $69.3 billion in 2011. Much of the increase came from South Korea whose stock grew 19.8 percent (up $1.0 billion), offsetting the decline in investment held by China (down 6.8 percent, or $0.8 billion). A small rise in Japan's investment (up $0.2 billion) offset a small decline in Australia's holdings (down $0.2 billion). Lastly, investment from **Africa** grew 14.9 percent (up $0.4 billion) to reach $3.3 billion in 2011.

Over two thirds ($15.3 billion) of the $22.4-billion increase in FDI stock in Canada in 2011 went into the manufacturing sector—an 8.6-percent increase that more than offset the decline sustained in 2010. FDI stock in manufacturing reached $192.7 billion in 2011, accounting for 31.7 percent of the whole FDI stock in Canada. The other sector of major interest to foreign investors was mining, oil and gas extraction, where FDI stock rose

$3.9 billion (up 3.5 percent) to reach $115.9 billion. Investment positions in other goods sectors were stable in 2011.

Professional, scientific and technical services accounted for the largest FDI stock increase among all services sectors, advancing $1.9 billion (up 15.2 percent) to reach $14.1 billion. Growth also occurred in retail trade (up $0.7 billion); finance and insurance (up $0.7 billion); and real estate and rental and leasing (up $0.7 billion). Declines took place in FDI stocks in management of companies and enterprises (down $0.7 billion); transportation and warehousing (down $0.4 billion); and wholesale trade (down $0.3 billion).

Outward Investment

Outflows

Canadian direct investment outflows rose 13.8 percent in 2011 (up $5.5 billion)—reversing declines of the two previous years—to reach $45.2 billion. Major increases in investment flows to the European Union and the United States were responsible. Outflows to the EU grew $11.0 billion, changing a divestment flow of $6.1 billion in 2010 into an investment flow of $4.9 billion in 2011. Although investment flows to the United Kingdom dried up—going from $3.1 billion to negative $0.2 billion—higher investment flows to other EU countries more than compensated.

Increases in investment in the United States amounted to $10.4 billion (up 79.2 percent), with FDI outflows reaching $23.6 billion. Two major deals in the financial sector contributed to the increase: the US$6.3-billion purchase of Chrysler Financial Corp. by Toronto Dominion Bank and the US$4.1-billion purchase of Marshall and Ilsley Corp. by the Bank of Montreal.

Investment flows to the other OECD economies declined significantly in 2011, posting a $9.5-billion decrease overall. Likewise, investment flows to the ROW countries were on the decline, contracting by $6.7 billion. Investment flows to Japan went from a neutral position to $0.3 billion in 2011.

A more detailed view of Canada's investment outflows shows that acquisitions of direct investment interest abroad declined by $4.5 billion, and sales of Canadian interest abroad to non-residents shaved another $5.9 billion off the total FDI outflows. Furthermore, even long-term outflows to foreign-based subsidiaries of Canadian firms fell by $8.5 billion. Offsetting these trends was a large decrease in long-term inflows of Canadian direct investment and a rise in reinvested earnings kept at foreign-based Canadian subsidiaries, as well as in net short-term flows of Canadian direct investment abroad.

By sector, the largest outflow of Canadian direct investment abroad was directed toward finance and insurance, which constituted 53 percent of the total—a decline from 68 percent in 2010. Some 16 percent of outflows went toward energy and

TABLE 6-5

FDI Outflows from Canada by Region
($ millions and %)

Source	2010 ($)	2011 ($)	Change ($)	Growth (%)
World	39,749	45,215	5,466	13.8
US	13,163	23,584	10,421	79.2
EU	-6,101	4,868	10,969	-
Japan	6	268	262	4366.7
Other OECD	11,738	2,273	-9,465	-80.6
ROW	20,943	14,222	-6,721	-32.1

Source: Statistics Canada

TABLE 6-6

Stock of Canadian Direct Investment Abroad by Country and Region
($ millions and %)

	2010 ($)	2011 ($)	Change ($)	Growth (%)
All countries	**639,911**	**684,496**	**44,585**	**7.0**
North America	**363,711**	**395,648**	**31,937**	**8.8**
Barbados	49,354	53,297	3,943	8.0
Bermuda	11,234	13,231	1,997	17.8
British Virgin Islands	3,494	3,718	224	6.4
Cayman Islands	23,992	25,803	1,811	7.5
Mexico	4,905	4,237	-668	-13.6
United States	253,417	276,145	22,728	9.0
South and Central America	**36,253**	**37,849**	**1,596**	**4.4**
Argentina	2,742	2,745	3	0.1
Brazil	10,374	9,793	-581	-5.6
Chile	12,038	12,137	99	0.8
Colombia	906	1,685	779	86.0
Peru	6,793	7,682	889	13.1
Venezuela	960	687	-273	-28.4
Europe	**176,826**	**181,885**	**5,059**	**2.9**
Belgium	1,390	2,747	1,357	97.6
Cyprus	3,277	3,398	121	3.7
France	4,591	4,963	372	8.1
Germany	8,489	9,242	753	8.9
Hungary	12,912	11,799	-1,113	-8.6
Ireland	22,620	23,473	853	3.8
Italy	434	523	89	20.5
Luxembourg	13,500	13,793	293	2.2
Netherlands	10,146	9,915	-231	-2.3
Russian Federation	588	538	-50	-8.5
Switzerland	4,570	5,938	1,368	29.9
United Kingdom	82,806	83,322	516	0.6
Africa	**4,228**	**3,054**	**-1,174**	**-27.8**
South Africa	2,239	1,438	-801	-35.8
Asia/Oceania	**58,889**	**66,065**	**7,176**	**12.2**
Australia	22,013	25,316	3,303	15.0
People's Republic of China	4,073	4,463	390	9.6
Hong Kong	7,050	8,143	1,093	15.5
India	676	587	-89	-13.2
Indonesia	3,181	3,651	470	14.8
Japan	7,573	8,431	858	11.3
Kazakhstan	3,461	4,198	737	21.3
Mongolia	1,280	1,331	51	4.0
Singapore	2,263	2,205	-58	-2.6
South Korea	373	365	-8	-2.1

Data: Statistics Canada

metallic minerals, 10 percent toward services and retailing, 3 percent toward wood and paper and just 1 percent toward machinery and transportation equipment. All other industries combined accounted for the remaining 18 percent of investment in 2011.

Outward FDI Stock

Stock of Canada's FDI abroad increased in 2011, tracking the rise in investment outflows, to reach $684.5 billion. This represented an increase of 7.0 percent (up $44.6 billion) over the 2010 level of $639.9 billion. Combined with the change in inward FDI stock, Canada's net direct investment asset position expanded to $77.0 billion in 2011.

While change in stocks of FDI is obviously influenced by net additions and subtractions derived from flows, the change in currency valuation also plays an important—and sometimes decisive—role. Canadian direct investment abroad is usually denominated in the currency of the foreign country where the investment is located. This means that when the Canadian dollar is appreciating relative to the local currency, the value of Canadian-held investment abroad in Canadian dollars decreases, and vice versa. Foreign direct investment in Canada is directly recorded in Canadian dollars hence the fluctuation of the Canadian dollar has no impact on the recorded value.

In terms of start-to-end of year valuation, the Canadian dollar depreciated 2.2 percent against the US dollar, 1.8 percent against the British pound and 7.2 percent against the Japanese yen. It appreciated 1.0 percent against the euro. This created a positive valuation effect for the Canadian dollar in most cases, increasing the value of most of Canada's foreign investment holdings. However, several large deals also added to Canada's stock of foreign investment abroad.

While the shares of total Canadian direct investment in the United States and the United Kingdom had been declining for several years, in 2011, the United States' share edged up to 40.3 percent, and the United Kingdom's share edged down to 12.2 percent. The share of Canadian direct investment in the EU declined slightly in both 2010 and 2011 to reach 26.6 percent in 2011.

Canadian direct investment stock in **North America** increased by $31.9 billion, or 8.8 percent, to reach $395.6 billion in 2011. Most of that increase took place in the United States; flows to that destination increased $22.7 billion to reach $276.1 billion. However, there were other significant increases in Canadian direct investment stock in that region—notably in Barbados (up $3.9 billion), Bermuda (up $2.0 billion) and Cayman Islands (up $1.8 billion). These three destinations combined held a total of $92.3-billion worth of Canadian investment in 2011. Total Canadian direct investment in Mexico declined by $0.7 billion to $4.2 billion.

Canadian direct investment in **Asia and Oceania** rose 12.2 percent in 2011 (up $7.2 billion) to reach $66.1 billion. The largest increase took place in Australia, where the purchase of Equinox Minerals Ltd. by Barrick Gold Corp.—a deal worth $7.4 billion—contributed to a $3.3-billion rise in Canada's position (up 15.0 percent), which reached $25.3 billion. Other notable increases in Canadian investment in Asia included Hong Kong (up $1.1 billion, or 15.5 percent), Japan (up $0.9 billion, or 11.3 percent) and Kazakhstan (up $0.7 billion, or 21.3 percent). Investment in Indonesia and China also grew, by $0.5 billion and $0.4 billion, respectively.

Europe accounted for 26.6 percent of Canadian direct investment abroad, with stocks increasing 2.9 percent (up $5.1

TABLE 6-7

Stock of Canadian Direct Investment Abroad by Major Sector
($ millions and %)

	2010 ($)	2011 ($)	Change ($)	Growth (%)
Total, all industries	**639,911**	**684,496**	**44,585**	**7.0**
Agriculture,forestry, fishing and hunting	6,024	8,116	2,092	34.7
Mining and oil and gas extraction	121,358	128,512	7,154	5.9
Utilities	15,560	16,359	799	5.1
Construction	1,772	752	-1,020	-57.6
Manufacturing	68,071	76,931	8,860	13.0
Wholesale trade	9,431	10,585	1,154	12.2
Retail trade	7,152	6,751	-401	-5.6
Transportation and warehousing	20,769	22,339	1,570	7.6
Information and cultural industries	27,720	28,349	629	2.3
Finance and insurance	236,891	271,751	34,860	14.7
Real estate and rental and leasing	13,198	14,648	1,450	11.0
Professional, scientific and technical services	7,707	8,663	956	12.4
Management of companies and enterprises	96,282	82,454	-13,828	-14.4
Accommodation and food services	2,651	2,388	-263	-9.9
All other industries	5,325	5,898	573	10.8
Information and communication technologies	10,509	13,377	2,868	27.3

Data: Statistics Canada

billion) to end up at $181.9 billion for the year. Canadian investment in Belgium doubled (up $1.4 billion) and investment in Switzerland increased 29.9 percent (up $1.4 billion). Other notable increases were directed to Ireland (up $0.9 billion, or 3.8 percent), Germany (up $0.8 billion, or 8.9 percent) and the United Kingdom (up $0.5 billion, or 0.6 percent). The latter remained by far the largest destination for Canada's direct investment in Europe, with a stock of $83.3 billion.

Canada's investment stock in **South and Central America** grew $1.6 billion in 2011, or 4.4 percent. Robust growth in investment in Peru (up $0.9 billion, or 13.1 percent) and Colombia (up $0.8 billion, or 86.0 percent) offset the declines in Brazil (down $0.6 billion, or 5.6 percent) and Venezuela (down $0.3 billion, or 28.4 percent).

Investment stock in **Africa** declined from $4.2 billion in 2010 to $3.1 billion in 2011, a loss of $1.2 billion, or 27.8 percent. Most of the decline occurred in South Africa, where Canada's investment stock went from $2.2 billion to $1.4 billion—a $0.8-billion loss.

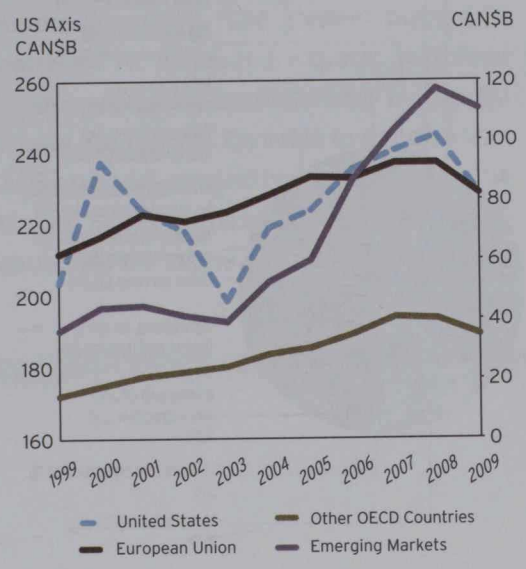
Investment in goods-producing industries rebounded from the declines in 2010 to gain $17.9 billion in 2011. By major sector, over half of the gain in investment went to the manufacturing sector, where the total

stock rose $8.9 billion to reach $76.9 billion—a 13.0-percent increase. The largest sector for Canadian investment in goods—the mining and oil and gas extraction sector—underwent a major increase, gaining $7.2 billion, or 5.9 percent, to reach $128.5 billion in total. Investment in agriculture, forestry, fishing and hunting grew $2.1 billion, more than offsetting a loss of $1.0 billion in construction. Service-producing industries gained $29.6 billion in 2011, with the biggest gain of $34.9 billion occurring in finance and insurance (up 14.7 percent). Canadian banks have been active in that area through several major deals, as indicated earlier. Finance and insurance stock held by Canadians in foreign countries reached $271.8 billion, nearly 40 percent of all Canadian direct investment abroad. Other areas of growth included information and communication technologies (up $2.9 billion, or 27.3 percent), transportation and warehousing (up $1.6 billion, or 7.6 percent), real estate and rental and leasing (up $1.5 billion, or 11.0 percent) and wholesale trade (up $1.2 billion, or 12.2 percent). A sharp decline in holdings in the management of companies and enterprises sector subtracted $13.8 billion in assets from the investment stock, a decline amounted to 14.4 percent of investment in that sector.

Canadian Foreign Affiliates

Setting up foreign affiliates (FAs) presents Canadian businesses with another mechanism for entering foreign markets.[1] In 2009,[2] sales by Canadian FAs exceeded export revenues for the first time on record.[3] Although this result was primarily due to FA sales falling by less than exports in the aftermath of the global economic recession, nonetheless, Canadian FA sales have been growing at a faster rate than Canadian exports for some time. When broken down by region, FA sales in emerging markets have been growing the fastest over the past decade, outpacing FA sales in the United States and the EU. The decline in total FA sales between 2008 and 2009 was entirely due to slackening in sales of goods, as services sales continued to grow.

Canadian Foreign Sales Trends (1999-2009)



By Region

Following five years of growth, the sales of goods and services by Canadian FAs declined 7.7 percent to $456 billion in 2009, the height of the economic downturn. Lower sales revenues in the United States and in the EU accounted for most of the $38-billion decline, although in percentage terms sales fell most among the other OECD countries.[4] Sales revenues declined the least in emerging markets[5], following a rapid advance among that group that began in 2003. FA sales trends mimic the global increase in engagement with emerging economies during the past decade, and clearly reflect the relative strength shown by many emerging markets in the fallout of the global recession. As with exports, Canadian companies with FAs are diversifying their international relationships. Current trends will likely continue as the emerging economies develop further.

The employment trend in Canadian FAs roughly tracked sales in 2009, in that FA employment decreased in all regions except in the emerging economies. Indeed, while about 1 million people were employed by Canadian FAs worldwide, 248,000 jobs were located in emerging

1 In line with international practice, the data only cover majority-owned FAs and exclude depository institutions and foreign branches of Canadian firms. Even if Canadian ownership of an FA is less than 100 percent, the data represent 100 percent of the sales and employment figures.

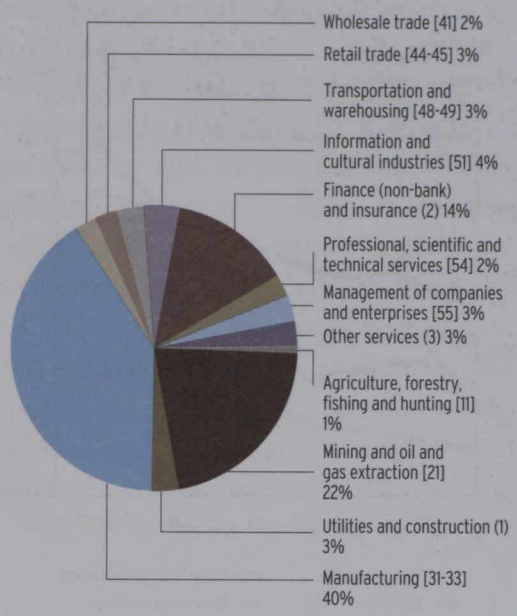
2 The most recent year for which data are available.

3 Note that some duplication of data may occur whenever FA sales and exports are double counted.

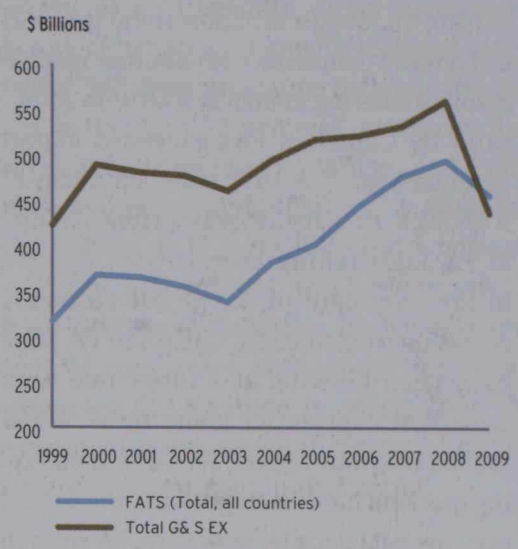
4 Other OECD countries include: Australia, Chile, Iceland, Israel, Japan, Mexico, New Zealand, Norway, South Korea, Switzerland and Turkey.

5 This country group consists of all countries not included in the other groups. As most developed nations are excluded from this group, it will be referred to as emerging markets in this text.

Foreign Affiliate Sales, 2009



Foreign Affiliate Sales vs Exports



economies—an all-time high. Tracking the corresponding downward trend in sales, employment in Canadian FAs located in other OECD countries fell 11.7 percent. Canadian FAs located in the United States experienced the smallest decrease in employment (down 2.1 percent). In 2009, most employees of Canadian FAs were located in the United States, although the U.S. share of total Canadian FA employment has been decreasing since 2006.

By Sector

The decline in sales by Canada's FAs can be attributed solely to fewer sales of goods, as FA sales of services increased 5 percent in 2009. The financial sector led the advance, with sales increasing by 13 percent to reach a record of $62 billion in 2009. Goods sales were down by 13 percent, reflecting reduced global demand and lower commodity prices, with the greatest reduction in sales posted in the mining and oil and gas extraction sector. Overall, the distribution of sales across industries changed little from previous years, with manufacturing, mining and oil and gas extraction, and finance (non-bank) and insurance remaining the sectors with the highest FA sales.

Although FA employment in services-related sectors advanced, the advance was offset by the even greater decrease in FA employment in goods-producing sectors so that overall employment in Canada's FAs fell. The employment decline was greatest in the mining and oil and gas extraction sector (down 18,000). Significant increases in employment in information and cultural industries (up 10,000), as well as in wholesale trade and management of companies

and enterprises (up 2,000 each) propelled the upward trend in FA employment in the services-related sectors.

FA Sales versus Exports

Growth in FA sales substantially outpaced growth in exports between 1999 and 2009. In 2009, for the first time on record, FA sales exceeded exports of goods and services—FA sales stood at $456 billion and exports at $438 billion. Although both measures were down from the previous year, the fall in exports was significantly greater in the wake of the global economic downturn. The greatest margin in between FA sales and exports was seen in the emerging markets and in the EU where the ratio of FA sales to exports was 2.05 and 1.88, respectively, whereas in the United States and among the other OECD countries the ratios were much lower.

International Trade and Its Benefits to Canada

Canada depends heavily on trade to sustain incomes and living standards of Canadians and the prosperity of the nation. Consider that, in 2011, Canada's exports and imports of goods and services were approximately $1.1 trillion in total—which is, on average, about $31,600 for every person in Canada, or $3 billion each and every day—and that the overall size of Canada's economy, as measured by its gross domestic product (GDP), was $1.7 trillion last year. Thus, the share of trade in the economy was about 63.3 percent in 2011. Indeed, the share of trade in the economy has risen over the decades, in particular during the 1990s when it climbed nearly 34 percentage points following the elimination of most of the trade-dampening tariff barriers between Canada and two of its most important trading partners—the United States and Mexico.

But statistics only partially highlight the importance of international trade to Canada and Canadians. Economic models and theories can also be used to ask the question of what is the benefit of international trade to Canada. The answer to the question is, however, multi-dimensional and not entirely computable. From one vantage, the trade data suggest, as a first order of approximation, that one in five jobs in Canada depend on exports, either directly or indirectly.[1] Yet this is simply an accounting of how much spending in the economy is accounted for by exports. Taken from another perspective, this vastly understates how dependent Canada is, and Canadians are, on trade. The structure and the organization of the entire economy are crucially dependent on trade and integration with regional and global trading networks.

The purpose of this special feature is to delve deeper into the benefits that trade brings to an economy and/or its citizenry. The focus is on Canada and, where possible, we bring forward evidence that pertains to, or can be applied to, Canada. The theoretical aspects of the analysis have been confined to a few broad sections. We have tried to keep these portions as short and non-technical as possible, perhaps too general for the more technical reader. However, the key message about the benefits of trade is intended for the average Canadian—who may never have realized how much trade improves the quality of the Canadian way of life.

The Importance of Trade

Many of the benefits of exports to Canadians are straightforward. Exports allow Canadians to sell their goods and services in exchange for foreign goods and services. They also help to support jobs in Canada, directly to those producing the goods and services, and indirectly to those providing supporting activities to the producers of Canadian exports. Other benefits are less

1 See the box *Trade, output, and jobs in Canada* on page 44 of this report.

tangible. For example, exports mean added production beyond that produced for the domestic market, which allows for economies of scale in production and lower average costs for producers, in turn lowering prices for consumers. Competing in export markets also means seeking out efficiencies and being innovative in all aspects of business. Rather than trying to produce many products, firms tend to focus on and specialize in products or services where they have an advantage. This drives up their productivity, allows firms to pay higher wages, and helps to increase the prosperity of the nation. Firms that rise to the challenges of the export marketplace increase their production volumes and become larger. They develop wider and deeper client bases and are better able to withstand downturns and softer market conditions in a region, thus becoming more secure and stable employers. For governments, larger and more-efficient firms are more profitable and thus pay more in taxes, providing additional revenues to the public coffer. These benefits, while indisputably real, are difficult to capture empirically.

The level of income in a nation is a reflection of the efficiency with which the resources of that nation are combined to produce goods and services and the relative value of the price of the nation's goods and services that are exported compared to those imported (i.e. the terms of trade). As a small economy, Canada produces only a fraction of the goods and services it consumes and imports the rest. In a world devoid of international trade, it would be unrealistic to think that a country like Canada could make the necessary investments to produce the range of products and services it presently enjoys. In other words, Canadians' access to a broad variety of foreign-made machinery, computers, and communications technologies, and to travel and entertainment services, for example, reflects Canada's ability to sell Canadian-made goods and services in international markets.

Indeed, it would be very difficult to imagine a world without international trade for the average Canadian. The typical Canadian starts the day by awakening to the sounds of a clock radio. Inside that radio, the alarm mechanism is controlled by a microchip. That microchip, and indeed the entire clock radio, was most likely imported. Even the bed linen, whether cotton or polyester, is made of fibres that are likely imported. When the typical Canadian sits down to scan the day's headlines while eating breakfast, the glass of orange juice or cup of coffee or tea on table are imported goods: the oranges, tea, and coffee originate from other parts of the world. And the headline news, about fiscal austerity in Europe or a natural disaster somewhere in the world, is a service imported into Canada from an international newswire.

Many of the cars the typical Canadian encounters on the daily commute have direct or indirect foreign connections. Roughly one third of new cars in Canada are built overseas, another third are transplants built in North America by foreign-owned manufacturers such as Toyota or Honda, and the remaining third are North American "big 3" cars[2] containing subcomponents sourced from countries around the world.

The typical Canadian's cell phone and computer were likely manufactured in another country as well, with the subcomponents, such as microprocessors and RAM,

2 Statistics Canada Cat. No. 11-621.

produced and/or assembled in still other countries. The operating software and many of the software programs on these devices are also likely of non-Canadian origin. Likewise, many commonly used food products, ranging from spices and out-of-season fruits and vegetables to nuts and chocolate, and even many appliances in Canadian kitchens, are also imported. International trade enriches the lives of everyday Canadians in so many ways and through so many direct and indirect channels that it would be virtually impossible to disentangle its effects or to precisely measure the innumerable benefits and conveniences it brings.

But imports also have other effects on the economy beyond providing variety and choice for consumers. Imports provide inputs to producers and competition for Canadian producers. They provide jobs directly to people in the transportation, wholesale, and retail sectors and indirectly to many others whose activities support those involved in importing; the bankers, for example, who arrange for the exchange of currencies and transfer of payments.

Specialization, Comparative Advantage, and Gains from Trade

Economic theory has one central explanation for the process of wealth creation resulting from trade: let people do what they do best or, in one word, specialization. Throughout economic history, mankind has gradually increased its economic well-being through specialization. The division of labour, specialization, and the international exchange of goods and services have been key to improving economic conditions. As specialization increased, so has productivity and total output, leading to a larger economic pie to be divided among the population.

There are many instinctive reasons that make specialization more efficient. First, the specialist acquires more expertise and performs better over time. Second, specializing avoids the costs of switching between different activities. Third, specialization avoids the need to provide everyone with a different set of tools for all activities. Finally, economic agents can choose occupations that they enjoy more and thus be better at it.

Trade among nations further accentuates the importance of specialization by allowing the gains from specialization to be extended to a wider area.

In the context of international trade, economists have developed the concept of comparative advantage, in which one party is better than the other at producing all goods and services, but by a different margin. The concept of comparative advantage was first articulated by David Ricardo in 1817, using an example involving England and Portugal and two goods (cloth and wine). Ricardo showed that even when one of the two countries has an absolute advantage in producing both goods (i.e. it can produce more output with one unit of labour in both sectors) there is scope for mutually beneficial trade if both countries specialize according to their pattern of comparative advantage.[3] More precisely, it is said that a country has a comparative advantage in the production of good X if it is relatively more productive in the production of that good.

3 One shortcoming of the simplified two-goods, two-country Ricardian model is that it fails to represent the real world in which multiple goods are traded among multiple countries. In models with more realistic assumptions, such as trade barriers, traded intermediate inputs, and large numbers of both countries and goods, the Ricardian model only predicts trade under strong simplifying assumptions, but comparative advantage continues to predict and explain gains from trade.

It is differences between the relative prices between countries (as reflected in costs of labour to produce the goods) that underpin the incentive to engage in trade.[4] The divergence between self-sufficiency and free trade prices only partially explains the gains from trade. A more complete explanation of those gains should also take into account the underlying factors that give rise to different prices, thereby creating the conditions for mutually beneficial trade. These factors are the ones that lie behind the sources of comparative advantage. They include such things as differences in technology and differences in natural endowments. In addition, there are other gains from trade that are not linked to differences between countries. In particular, countries trade to achieve economies of scale in production or to have access to a broader variety of goods. Moreover, if the opening-up of trade reduces or eliminates monopoly power or enhances productivity, there will be gains from trade beyond the usual ones. Finally, trade may have positive growth effects.

Differences in technology

As already mentioned, differences between countries are one of the main reasons why they engage in trade. The Ricardian model and its extensions point to technological differences as the source of comparative advantage. This was illustrated in Ricardo's example of England and Portugal by using labour as the only factor of production,[5] so that differences in technology show up as differences in the amount of output that can be obtained from one unit of labour. These differences allowed each country to exploit its comparative advantage and expand the size of the economic pie.

Differences in resources endowments

Given that the Ricardian model assumes labour as the only factor of production, differences in labour productivity thus provide the only possible source of comparative advantage between countries in that model. Clearly, however, differences in labour productivity are not the only source of comparative advantage. Differences in resource endowments also play a role. For example, countries that are relatively better endowed with fertile land than others are more likely to export agricultural products.

The idea that international trade is driven by differences in relative factor endowments between countries forms the core of the Heckscher-Ohlin trade model. Because this model focuses on another source of comparative advantage—factor endowments, it provides an additional explanation of trading patterns. The model rests on the theory that a country has a production bias toward, and hence tends to export, the good that intensively uses the factor with which it is relatively well endowed. However, the gains from trade in the Heckscher-Ohlin framework are fundamentally similar to those in

4 The gains from trade rest on the premise that if a country can trade at any price ratio other than its domestic prices, it will be better off than by producing everything itself (i.e. being self-sufficient—which economists call a state of "autarky"). There are three fundamental axioms about gains from trade: i) free trade is better than self-sufficiency; ii) restricted trade (i.e. trade restricted by trade barriers) is better than self-sufficiency; and, iii) for a small economy (i.e. one too small to influence world prices) free trade is better than restricted trade.

5 That labour is the only factor of production is specific to the Ricardian model. Most of the other conditions, such as perfect competition, no trade costs, constant returns to scale, fixed endowments, and international immobility of factors, are standard in traditional trade models.

the Ricardian model: that is, they are gains from specialization that arise because of differences between countries.

Empirical results

While the concepts of comparative advantage and gains from trade appear straightforward, the benefits of trade are difficult to capture empirically. This is because there is considerable difficulty in translating the theories of Ricardo and Heckscher-Ohlin into forms that are testable by empirical research. Thus, very little is known about the empirical magnitudes of gains from international trade, and the mechanisms that generate these gains. In particular, limited evidence is available on how much specialization contributes to an economy's overall prosperity.

The example of trade liberalization in Japan in 1858 provides one of the few cases in which a country moved from economic isolation (or self-sufficiency) to open trade. Using this example, Bernhofen and Brown (2005) estimate the size of gains from trade resulting from comparative advantage on national income. They found evidence that Japan's trading pattern after opening up was governed by the law of comparative advantage and estimated the gains in real income from trade resulting from comparative advantage at 8 to 9 per cent of GDP.

The Jeffersonian trade embargo that cut off the United States from shipping between December 1807 and March 1809 provides a second test case. Here, the welfare cost to the United States of the nearly complete embargo on its international trade was estimated to be 5 percent of GDP. This cost, however, does not represent the total gains from trade because trade had already been restricted prior to the embargo (Irwin 2002).

The literature on testing and estimating Heckscher-Ohlin models is both voluminous and complex. Moreover, according to a 2008 review by the World Trade Organization most of the empirical work that attempted to test or estimate Heckscher-Ohlin models used inappropriate methods and is therefore largely irrelevant. In recent years, however, empirical work has been more about accounting for global trade flows than about testing hypotheses related to trade theories. Nonetheless, studies using appropriate methods have shown that if technological differences and home bias are included in the model and if the assumption of an integrated world is relaxed, there appears to be a substantial effect of relative factor abundance on the commodity composition of trade.

The "New" Trade Theory

The trade flow literature has highlighted the fact that traditional approaches, which attribute trade to differences between countries, have difficulties in explaining the existence and degree of trade in similar products within the same industry (i.e., what economists call "intra-industry trade") and of trade between similar countries (in terms of technology or resources). To explain these phenomena, a "new" trade theory was needed. The best known approach is Krugman's monopolistic competition model which provides a framework to explain these phenomena (Krugman 1979). The Krugman model employs two basic assumptions, both of which can be readily observed in the real world: "increasing returns to scale" and consumers' "love of variety". With increasing returns to scale (also called economies of scale), firms that double their inputs more than double their

output.[6] Since goods can increasingly be produced more cheaply (i.e. more output for the same cost), producing at a larger scale becomes economically efficient. The reason why, at the extreme, economies do not rest on a single firm producing a single product is because consumers prefer to choose from different varieties for each product they buy rather than buy the same one each time. This is Krugman's "love of variety".[7] Consumers' love of variety favours the existence of many small firms, each producing a somewhat differentiated product, while the exploitation of economies of scale makes it worthwhile to organize production in larger firms.

Under this approach, each firm produces a product "variety" that is "differentiated" from the varieties produced by other firms. Thus, each firm has some leeway to set prices without fear that consumers will immediately switch to a competitor for the sake of a small difference in prices. However, while these varieties are not exactly the same, they are substitutes for one another, and each firm continues to face competition from other producers in the industry. So what happens if two countries, each with identical industry technologies and factor endowments, open up to trade? According to traditional models on country differences, no trade would occur. In contrast, with differentiated goods and increasing returns to scale, trade opening enables firms to serve a larger market (and reduce their average costs) and gives consumers access to an increased range of product varieties. However, as consumers can choose among more varieties, they also become more sensitive to price. Hence, each firm can produce a larger quantity than before the trade opening (selling to both domestic and foreign markets), but each must sell their product at lower prices.

The gains from trade in such a scenario are threefold. Firms produce larger quantities and better exploit their economies of scale ("scale effect"). Consumers in both countries can choose from a wider variety of products in a given industry ("love-of-variety" effect). At the same time, in an integrated market, consumers pay lower prices (also known as a "precompetitive effect"). Because of these gains, it makes sense that similar countries trade with each other and export and import different varieties of the same good. However, while the "new" trade theory provides a framework explanation of why similar countries may find it beneficial to trade with each other, the usefulness of the theory can only be determined by the actual evidence of the predicted gains from liberalization. We thus turn to the economic literature for evidence on the various effects (e.g. scale, variety, and price), including the evidence for Canada.

Economies of scale results

According to "new" trade theory, firms are able to expand production within the domestic economy and enjoy lower costs through economies of scale by specializing in a variety for which they have a competitive

6 This assumption may seem unrealistic; however, such situations are quite common. To start a business (or maintain operations), firms typically incur fixed costs, i.e. they pay for certain goods or services independently of how much they ultimately produce. Such costs typically include the rental or purchase of the production facilities (plant) and machinery and equipment and hiring staff. Firms also incur variable costs that rise in proportion to the level of output. For example, a worker can only produce a certain number of units per hour and any increase in production requires the hiring of additional workers at the set wage rate. Marginal costs, i.e. the costs of producing an additional unit of output, are therefore constant, but when the overall level of output rises, the fixed costs are distributed over a greater number of units, and the firm's average costs of production therefore decline.

7 Using the simple hamburger as an example, consumers prefer to choose from a selection of hamburgers across several restaurants to having only one type of hamburger available from one restaurant, with the restaurants competing against each other in hamburger features (i.e. toppings, single patty-multiple patty, etc.) and prices.

advantage, thereby creating the conditions for intra-industry trade between countries. By engaging in international trade, firms can further expand production by offering their differentiated products to consumers in other countries, thereby lowering average costs and prices. This "economies of scale" hypothesis has been tested in the economics literature, and the evidence is mixed.

Following the conclusion of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (CUSFTA), almost all Canadian manufacturing industries exhibited substantial rationalization between 1988 and 1994. Head and Ries (1999) analyzed the impact of the CUSFTA on the size and scale of operations for 230 Canadian industries at the 4-digit SITC level. Trade liberalization was expected to have two opposing effects on the size of Canadian industries. On the one hand, a positive effect on the size of Canadian firms was expected as a result of the lowering of U.S. tariffs, due to enhanced opportunities to expand production by initiating or increasing exports to the U.S. market. In this respect, the study found that the average U.S. tariff reduction of 2.8 percent caused a 4.6-percent scale increase among Canadian industries. On the other hand, an opposing negative effect due to increased U.S. penetration of the Canadian market was also expected. The study found that the average 5.4-percent reduction in Canadian tariffs caused a 6.1-percent scale decline in Canadian industries. Thus, the evidence on balance did not support an increase in the size and scale of Canadian industries as a result of Canada-U.S. trade liberalization, nor did it constitute a factor to explain the observed gains from economies of scale and specialization in many Canadian industries during the period following the introduction of the CUSFTA.

Baldwin and Gu (2006) analysed the impact of trade liberalization (the Canada-US FTA and NAFTA) on exporters and non-exporters in Canadian manufacturing industries. The analysis incorporated plant scale and production-run length both essential to achieving benefits from economies of scale—as well as product diversification. The principal conclusions suggested that trade liberalization in the form of tariff cuts reduced product diversification and reduced plant scale of non-exporters, but had little effect on their production-run length. In contrast, exporting firms reduced their product diversification and increased production-run length and plant scale when compared to non-exporters, taking advantage of the tariff cuts for further expansion.

The economies of scale benefits may thus be overstated. The likely explanation is that economies of scale at the plant level for most manufacturing firms tend to be small relative to the size of the market because most plants have already attained their minimum efficient scale. Average costs therefore seem to be relatively unaffected by changes in output; in other words, a large increase in a firm's output does not lead to lower costs, and a large reduction in output does not lead to higher costs. When faced with competition from imports, many firms are forced to reduce output but production costs rarely rise significantly.

Variety effects

The explanation for trade based on product differentiation suggests that many varieties of a product exist because producers attempt to distinguish their varieties from those of their competitors in order to win brand loyalty from consumers, or because consumers demand a

wide spectrum of varieties. Although countries without substantial cost differences are not specialized at the industry level in international trade, they are, nonetheless, specialized at the product level within the same industry, which results in intra-industry trade.

With the opening of trade, each country increases its exports of varieties to other countries; at the same time, each faces increased competition from foreign varieties produced from abroad. As a result, a country undergoing free trade is expected to produce fewer domestic varieties due to foreign competition, but will receive a broader range of available varieties via imports. Moreover, there is a price effect associated with trade liberalization and increased competition, which lowers the price for each variety. Consequently, the sum of the varieties under freer trade would exceed the number of varieties available before the opening of trade (Feenstra, 2003).

Hillberry and McDaniel (2002) used detailed U.S. trade data to examine the extent to which the increase in NAFTA trade was associated with trade in new varieties. Their study decomposed the growth in U.S. trade with its NAFTA partners over the period 1992-2002 into price, volume, and variety effects. The variety effects are measured by the change in trade values due to trade in more or fewer goods using the Harmonized Tariff (HS) Schedule. During the 1993-2001 period, they found a 35-percent increase in U.S. exports to Canada and a 69-percent increase in Canadian exports to the United States. Of the measured 35 percentage point increase in U.S. exports to Canada, only 3.4 points represented trade in new goods. In other words, Canadian imports from the United States would have risen by 3.4 percentage points holding the prices and quantities of other pre-existing trade constant, due to new varieties. This represents a gain to consumers in Canada.

Chen (2006) used data on trademarks to quantitatively estimate the impact of the CUSFTA on the variety of goods available. He found that not only did the annual variety of products available to Canadians increase by 60 percent, but because of the size difference and positive relation between the size of the market and the number of varieties available in that market, Canada benefited more than the United States in terms of the number of new products available as a result of trade. The smaller Canadian economy gained access to some three times as many new U.S. varieties than U.S. consumers received from Canada.

Price effects

A number of studies have examined the effect of foreign competition on pricing decisions by firms and concluded that trade liberalization has indeed reduced mark-ups of price over costs, although disentangling the price effect from other relevant factors has proven difficult. Badinger (2007) examined the effects on price-over-cost mark-ups using data across 18 sectors in 10 EU member states in relation to the creation of the European Union (EU) single market. After taking cyclical and technological factors into account, the study found that mark-ups in manufacturing declined by 31 per cent following integration while services mark-ups increased slightly. Badinger argued that the comparatively weak state of the single market for services and the persistence of anti-competitive strategies in certain services sectors might explain why services mark-ups did not behave as expected.

The WTO (2008) reported on several case studies that found significant price impacts arising from trade liberalization for several developing countries. For example, India posted important decreases in price-cost margins for most industries in response to a range of liberalization measures undertaken in 1991 (Krishna and Mitra 1998). Similar results were obtained for Côte d'Ivoire following the implementation of a comprehensive trade reform in 1985 (Harrison 1990). The relationship between the exposure to trade and price-cost margins at both the industry and plant levels was also examined across several developing countries—in particular, Chile, Colombia, Mexico, Morocco, and Turkey—and findings suggested that the price effects of increased import penetration were particularly strong in highly concentrated industries where firms had a degree of market power prior to trade opening (Roberts and Tybout 1991).

The trade literature therefore provides overwhelming evidence that trade liberalization fosters increased intra-industry competition. Exporting firms expand their production to serve a larger market, but given that most firms operate at an efficient plant size where output can be shifted considerably with minimal impact on costs, evidence of pronounced economies of scale is weak. Consumers, however, gain access to an increased range of product varieties following trade liberalization. Moreover, as competition in differentiated but substitutable products becomes more heated, prices fall.

The "New" New Trade Theory

The new trade theory, however, has one major drawback: it is based on the assumption of a representative firm. This contradicts the evidence generated by micro-level datasets covering firms and plants, which shows that differences among firms are crucial to understanding world trade.

Equally important, the predictions arising out of the new trade theory did not coincide with some features of trade in the real world. In particular, exporting industries do not export to all countries as implied by their theoretical cost advantage and import-competing industries sometimes experienced productivity gains following trade liberalization, despite smaller scales of production. The analysis thus shifted from the industry level to the firm level in order to better understand trade flows (e.g., Melitz 2003).

Melitz showed that differences between firms were an additional source of comparative advantage: although, on average, no firm within a specific sector might be productive enough to export, given the dispersion of firm productivities, there might still be some firms left which would be productive enough to do so. This insight was important as it explained why countries might export (or import) in sectors where they may have a comparative disadvantage (advantage). Another major insight was that trade liberalization not only led to resource reallocations between sectors but also to allocative efficiency gains within sectors as resources are reallocated from lower-efficiency firms to higher-efficiency firms (Melitz 2003). These insights laid the foundation for the "new" new trade theory.

Under "new" new trade theory, comparative advantage can be determined at a very low level of aggregation—even within the firm at the component or task level. Such an approach can thus help us understand the increasingly granular nature of international trade and the emergence of global value chains.

Gains from Trade to Canada

The discussion thus far has addressed the broad benefits that trade brings to an economy, covering the key economic concepts, models, and theories. Clearly, many aspects of trade are intertwined. For example, liberalized trade brings about increased competition in domestic and foreign markets, increases product variety and puts downward pressure on prices. It also induces firms to specialize and produce more, but in fewer product lines, and use their particular talents, resources, and factor endowments most efficiently to their benefit. These effects, in turn, lead to supplementary benefits such as greater productivity, higher wages, and increasing prosperity. The following sections address some of these supplemental benefits of trade in the Canadian context.

Trade and specialization in Canada

Trade in international markets is driven by the search for goods and services produced elsewhere at a relatively lower price than the opportunity cost to produce them at home. In exchange for the comparatively low priced international goods, Canada supplies goods in which it specializes. The outcome is an international division of labour that produces economic welfare gains from increased specialization. Canada stands to increase growth, firms to increase output, workers to receive higher wages, and consumers to access higher quality products at reduced prices.

Canadians have the opportunity to gain from specialization in two forms: a one-time shift in resources from less to more efficient sectors or firms, and in an ongoing form as workers, firms, and the nation as a whole focus their efforts on what they do best—and become increasingly better at doing it. One-time shifts can be understood as welfare-enhancing structural changes. Here gains derive from the movement of resources from a less to a more efficient sector. However, moving forward, while a country may specialize by moving its factors of production into more efficient sectors, it is natural that, with practice, their ability to produce the goods in which they specialize would improve with time. This type of adaptation, or learning by doing, is suggestive of the second form of specialization—ongoing or dynamic specialization. Gains in this case come from increased productivity (output per hour) through a "learning by doing" process in the same sector.

While most easily understood at the industry level (for example, the auto industry), specialization can occur at finer levels as well, such as at the firm level or plant level. Nonetheless its impact can be felt throughout the economy. Research has identified the link between specialization and trade liberalization at the plant level in Canada. Baldwin et al. (2001) found a strong relation between the export intensity of plants in manufacturing industries and their specialization following a period of increased trade liberalization in the late 1980s and implementation of the CUSFTA. The average nominal tariff (customs duties paid divided by imports) decreased from 6.5 percent in 1973 (as part of the Kennedy Round) to 1.1 percent in 1996, over which time the export intensity increased, for example, from 31 percent in 1990 to 47 percent in 1997. Likewise, commodity specialization at the plant level increased sharply with the implementation of the CUSFTA. About 30 percent of Canadian manufacturing firms that operated continuously from the early

1980s to the early 1990s reduced the diversity of their output. Within this group of firms, between 1983 and 1993 some 38 percent more firms switched from multiple-plant to single-plant firms than switched from single-plant to multiple-plant firms, further suggesting a move toward increased specialization.

Furthermore, given that Canada comprises many diverse regions, it was not surprising that the impact of increased trade liberalization and specialization yielded different impacts across the country. Brown (2008) has shown that the impact of trade liberalization on specialization was found to be greater in regions outside of urban areas and outside of Canada's industrial centres of Ontario and Quebec. As in the case for Canada as a whole, plants with higher export intensities in these regions were found to have increased levels of specialization in the industries under investigation.

The key benefit from specialization lies in the fact that as plants specialize they become increasingly productive, either through a one-time shift in resources or through an ongoing process of learning or exploitation of scale economies. As specialization has been shown to increase at the plant-level in tandem with trade liberalization, so too has plant-level labour productivity. Trefler (2004) found that 14 percent of export-oriented industries increased productivity following the implementation of the CUSFTA; and furthermore, productivity improvements across industries were shown to grow at a compound annual rate of 1.9 percent. As a whole, labour productivity in Canadian manufacturing rose about 6 percent with the implementation of the CUSFTA—strong support for the welfare-improving nature of specialization.

Along with labour productivity, output and wage growth were also shown to increase with the implementation of the CUSFTA (Trefler 2004). On the other hand, while export-market participation in Canada is linked to higher plant specialization and productivity growth, employment growth was found to be lower in exporting firms, likely a reflection of exporters employing a more skilled, more productive workforce and operating less labour-intensive plants.

The impact of specialization on Canada's trade has also been analyzed using computable general equilibrium (CGE) models, which have the capacity to assess the gains from trade on a per-agreement basis. Typically, CGE models estimate the economic welfare gains from FTAs under the assumption of perfect competition.[8] As such, these models are best understood as estimates of the potential economic impacts of the FTA under investigation. Nonetheless, while a number of assumptions are made in the model, the results most likely understate the gains in output and economic welfare for a given amount of trade expansion. More specifically, under the assumptions made, the removal of tariffs has less of an effect on domestic prices, as the industries are already perfectly competitive, which is not the case in reality. Therefore, although the analysis does not separate out specialization in particular from gains overall, general economic gains are estimated—of which specialization is deemed to be one component. All of the four most recent joint

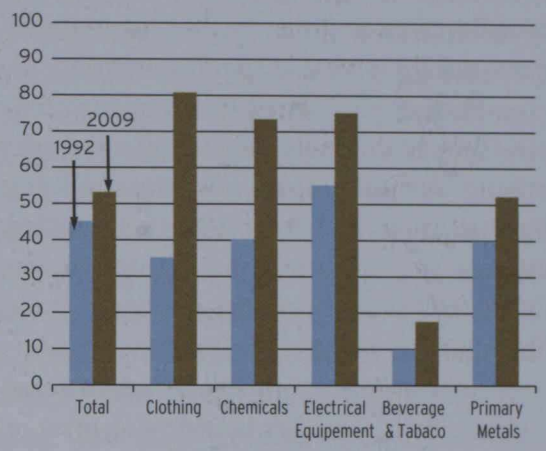
8 These models, popular for estimating the economic welfare gains from FTAs, usually assume a perfectly competitive market structure, that is, all industries in the domestic economy are price takers and their individual production cannot affect supply enough to influence prices. Under this assumption, the removal of tariffs produces a smaller effect on domestic prices as the industry is already competitive. Therefore, gains in trade often arise through other channels, such as increased exports.

studies released by DFAIT[9] have shown that Canada stands to gain by eliminating tariffs and increasing trade liberalization.

A discussion of the positive impacts of specialization must also take into account the effects of technology on specialization. Indeed, countries specializing in the export of goods with higher technological contents experience elevated growth rates. By exporting products with higher technological intensity, countries have typically experienced higher growth rates (Lee 2011). Industries defined as having high technological content include aircraft, pharmaceuticals, and electronics. In this regard, Canada, with its highly educated workforce, is well positioned for higher growth, provided it focuses on producing innovative, technology-intensive exports.

FIGURE 1

Imports as a Share of the Total Canadian Domestic Market* for Selected Manufactuuring Industries



* Domestic market = domestic shipments + total imports - domestic exports
Source: Office of the Chief Economist, DFAIT
Data: Statistics Canada

Trade and domestic competition in Canada

An often overlooked aspect of open trade is the added competition imports create in the domestic market. If not for imports, domestic producers would have a higher degree of market power. This lack of competition could allow them to set higher prices, give them less incentive to innovate, and result in lower quality goods and services being supplied to the market place. Imports thus become an important source of added competition, requiring domestic firms to compete with companies from around the world. Foreign exporting companies are usually world-class producers, offering leading-edge, high-quality, or innovative goods and services, while others offer lower-cost goods from countries with more abundant labour. The very presence of foreign competitors compels domestic firms to seek out efficiencies and cost savings and to offer higher-quality goods at the same or lower prices. This, in turn, makes domestic firms leaner, more efficient, and more competitive, thus benefiting consumers. Although additional competition may force some domestic firms to exit the marketplace, this is more than offset from the productivity growth as more efficient producers take over, and the resulting gains are passed on to consumers.

In reality, Canadian firms do face increasing competition from imports. As a percentage of the total domestic manufacturing market, imports have risen from 45 percent in 1992 to 53 percent in 2009 (latest data available). In some manufacturing sectors, such as clothing, chemicals and electrical equipment, this trend has been even more pronounced, while in others, such as beverages and tobacco, import penetration is less striking. Research indicates that the increased influence of imports has raised the competitiveness of Canadian manufacturers.

9 In alphabetical order, the joint studies were conducted with China, the European Union, India, and Japan.

The impact of increased competition in Canada can be seen following the implementation of the CUSFTA and NAFTA. Increased competition from imports caused the number of firms in the domestic economy to decrease as smaller and less efficient firms closed, allowing more efficient firms to expand and become even more productive. In the six years following the CUSFTA, the number of manufacturing plants declined by 21 percent while output per plant in Canada increased by 34 percent. This reduction in number of firms was found to be largely induced by the reduction in tariffs (Head and Reis 1999).

The notion that increased imports from trade liberalization results in the closing of some domestic firms may at first appear to be a negative outcome. But it is important to realize that this is one of the main mechanisms by which increased competition makes the domestic market more efficient: firms that were compelled to shut down did so because they could not compete with the quality or price of foreign imports, while those domestic firms that remained were more efficient and better able to face the increased competition from abroad. In this way, imports cause a reallocation of domestic resources to more efficient uses. Plant turnover (closing of some companies and opening of others) contributed between 15 percent to 20 percent of manufacturing productivity growth during the 1988-1997 period (Baldwin and Gu 2002).

Not only does competition force out less productive plants, but the surviving firms are also compelled to become even more productive in domestic economy. Baldwin and Gu (2009) looked at 7,000 Canadian manufacturing plants for the period 1984 to 1990 and found that plants in industries with the largest tariff changes also experienced the largest increases in product-run length, and increased plant size. This was due both to increased competition from imports and from gains in exporting accruing from greater access to the U.S. market.

Studies from other countries support these findings. For example, Liu (2010) showed that greater import competition in the United States led multi-product firms to drop peripheral products and focus on core production. Gibson and Harris (1996) investigated the effect of trade liberalization on manufacturing in New Zealand and found that liberalization caused smaller-sized, higher-cost plants to close, while low-cost specialized plants were more likely to survive. In Chile, Pavcnik (2000) showed that the trade liberalization undertaken in that country in the late 1970s and early 1980s resulted in plant level productivity improvements that were mainly due to the reshuffling of resources and output from less to more efficient producers.

CGE models can also be used to show the impact of imports on competition. For example, Cox and Harris (1985) show that by incorporating scale economies, imperfect competition, and capital mobility into these models, the estimated gains from trade to Canada under the CUSFTA increase by a significant factor (in the order of 8 to 10 percent of GNP) through rationalization of industries, greater production runs, lower price-cost mark-ups, and increases in factor productivity.

Imports also encourage innovation in an economy, first, by obliging domestic producers to innovate to improve their products and production processes in order to compete with foreign goods and services; and second, the imports themselves produce spill-over

effects by introducing foreign technology and ideas into the domestic marketplace to consumers and producers alike. Unfortunately there is little empirical evidence on the impact of imports in Canada in this regard, but there are some international studies that quantify the spill-over effect. One such study examined the impact of Chinese imports on a sample of 200,000 European firms and found that competition from Chinese imports led to technology upgrading within firms as well as resource reallocation to technologically intensive plants. Between 15 to 20 percent of technology upgrading in the EU between 2000 and 2007 was attributed to competition from Chinese imports (Bloom et al. 2009). A link between imports and innovation was also found in Mexican plants. Teshima (2008) documents that sectors affected by greater tariff reductions were induced to increase R&D expenditures. However, in that case, R&D expenditures were more likely to go toward upgrading processes as opposed to products, suggesting that competition from imports generated greater incentives to increase production cost efficiencies rather than to create new products or increase product quality.

Trade and productivity in Canada

Productivity performance is central to economic growth, competitiveness, and standards of living. This section examines two avenues by which opening trade has contributed to improvements in Canadian productivity: improvements in allocative efficiencies[10] and improvements in productivity efficiencies.[11]

Open economies tend to grow faster than closed economies because reduced barriers to trade improve productivity performance and support capital accumulation. For example, a recent study based on results from 14 OECD countries and 15 manufacturing sectors found that an increase in openness by one percentage point increased productivity in manufacturing by an average 0.6 percent (Badinger and Breuss 2008).

One of the best-known examples of open trade leading to improved productivity performance is the North American Auto Pact of 1965. Prior to the signing of the Auto Pact, the Canadian automotive industry produced most car models for Canadian consumers and the U.S. automotive industry did likewise for U.S. consumers. Since the Canadian auto market was much smaller than the U.S. market, the Canadian auto sector was at a substantial disadvantage in terms of scale of production in the Canadian market, and productivity in the sector was about 30 percent below that of the U.S. auto sector. The establishment of a free trade area for automotive products under the Auto Pact allowed manufacturers to consolidate the production of car models in one partner country, and export those models to consumers in the other partner country. This rationalization of production resulted in the reduction of the number of car models assembled in Canada. However, by concentrating resources into fewer models, total Canadian auto production actually increased while average costs for auto production decreased. Canadian

10 Allocative efficiencies refer to gains arising from reallocation of resources (labour and capital) across countries, industries, firms and varieties to the production of goods and services that a firm or a country can produce most efficiently to meet consumer demand.

11 Productive efficiencies occur when a country, an industry or a firm uses all of its resources efficiently, producing most output from least input.

auto products became much more competitive compared to the pre-Auto Pact era and exports of Canadian auto products to the United States surged. Moreover, a few years after the inception of the Auto Pact, Canada's productivity gap with U.S. auto industry had virtually disappeared (Wonnacott and Wonnacott 1982).

Other examples of gains in efficiency arising from increased intra-industry trade include empirical research into the effects arising from the implementation of the CUSFTA conducted by Baldwin, Beckstead and Caves (2001), Baldwin, Caves, and Gu (2005), and Baldwin and Gu (2006), who documented a dramatic reduction in the number of manufacturing products produced in Canada following the implementation of the CUSFTA in 1989. In particular, Baldwin, Caves, and Gu (2005) report that the decrease in the number of products produced in Canada was accompanied by substantial increases in production runs for individual products.

Moreover, because of productivity differences between firms, when trade barriers are removed (or reduced), more productive firms tend to thrive and expand, while less productive firms contract or possibly exit. This generates another type of allocative efficiency gain known as the "reallocation" effect. In essence, market share is reallocated from less efficient firms to more efficient firms—with the result that overall efficiency in the industry improves.

Using firm-level data, Lileeva and Trefler (2010) examined the significance of this "reallocation" effect in raising Canada's overall manufacturing productivity in the wake of the Canada- U.S. FTA. Analysing plant-level exports between 1984 and 1996, they found that as the United States lowered its tariffs against imports from Canada under the CUSFTA, Canadian exporters grew by exporting to the U.S., thereby raising overall productivity. A market share-shift analysis showed that this raised average manufacturing productivity by 4.1 percent.

At the same time, corresponding Canadian tariff cuts pressured some Canadian firms to contract and even exit in the face of foreign competition. This selection effect also generated overall productivity gains in the Canadian manufacturing sector since the contracting and exiting plants were substantially less efficient than the average Canadian firms. Trefler (2004) estimated that this selection effect increased overall Canadian manufacturing productivity by an estimated 4.3 percent.

Thus, the allocative efficiency gains via reallocation and the selection effects induced by the CUSFTA combined to generate a productivity gain of 8.4 percent (i.e. 4.3 percent plus 4.1 percent) for Canadian manufacturing.

Beyond those gains associated with differences in efficiency between firms, gains also arise from within individual firms themselves. As exporting firms become larger because of open trade, it becomes attractive for some firms to invest in innovation and technology, skills and knowledge, thereby raising their profits and productivity. The development of new products and processes, and adapting these to foreign markets, also involves substantial fixed costs, so only the larger, integrated markets can support the sales volumes needed to justify incurring the high fixed costs of innovation and investment. While adapting to local conditions in foreign markets is often a dynamic and time-consuming learning process, it is by learning through exporting that many exporting firms improve their productivity.

TABLE 1:

The Effect of the CUSFTA on Canadian Manufacturing Productivity

Allocative efficiency gains (between firms)	%
Growth of most productive exporters	4.1
Contraction and exit of least productive exporters	4.3
Productive efficiency gains (within firms)	
New exporters invest in raising productivity	3.5
Existing exporters invest in raising productivity	1.4
Improved access to U.S. intermediate inputs	0.5
Total	13.8

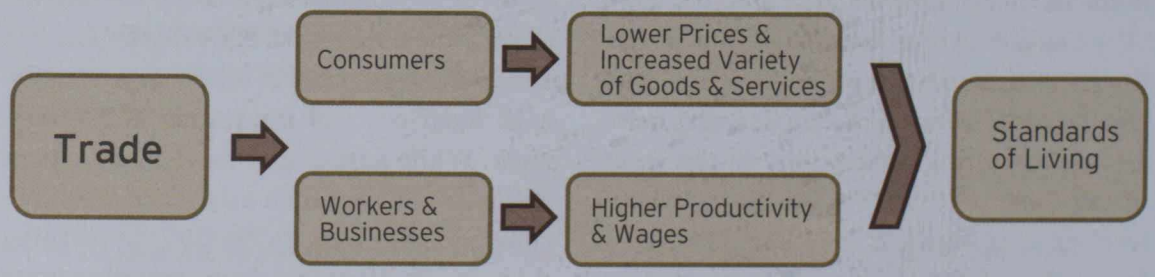
Sources: Trefler (2004) and Lileeva and Trefler (2010)

For evidence on within-firm productivity gains, Lileeva and Trefler (2010) divided 5,000 firms that had not exported prior to the CUSFTA into two groups: those that started exporting in the CUSFTA implementation period and those that did not. The study found that the CUSFTA raised the productivity of new exporters by 15.3 percent, and furthermore that these new exporters accounted for 23 percent of Canadian manufacturing output, and were therefore responsible for raising Canada's overall manufacturing productivity by 3.5 percent (i.e. 15.3 percent multiplied by 0.23). In addition to these new exporters, existing exporters, or firms that had already been exporting to the United States prior to the CUSFTA, also responded to improved market access by increasing their exports: this contributed to an overall 1.4-percent productivity growth for Canadian manufacturing. Finally, productivity gains came from increased imports of intermediate inputs imported from the United States under the CUSFTA, which contributed an additional 0.5-percent increase in total productivity to Canada's manufacturing industry.

The gain from the CUSFTA on overall Canadian manufacturing productivity is therefore 13.8 percent—the sum of the allocative gains (between firms) and the productive gains (within firms)—a remarkable trade-related achievement (See Table 1).

Trade and prosperity in Canada

Trade and prosperity go hand-in-hand. Trade allows consumers to buy products and services to which they would not otherwise have access. It is as a result of international trade that Canadians are able to eat fresh fruit and vegetables in the winter, have access to coffee and chocolate, and to the choice of more than 300 models of cars[12] and 197 models of cell phone[13]. Because of trade, almost everything that Canadians consume daily is cheaper than it otherwise would be, stretching Canadian incomes even further.

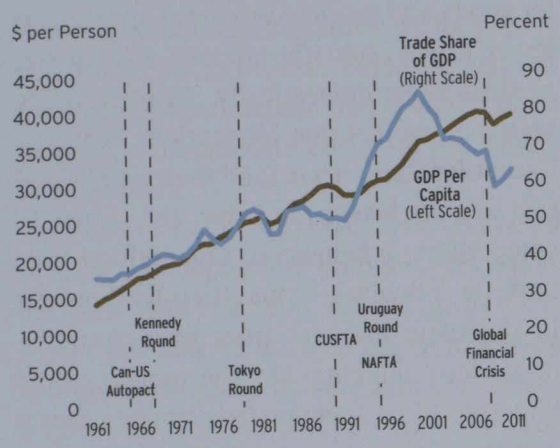


12 *Consumer Reports* magazine estimates that 34 brands and 305 models of automobile are available in Canada.

13 Office of the Chief Economist, DFAIT.

FIGURE 2

Trade and Standards of Living in Canada



Data: Statistics Canada
Source: Office of the Chief Economist, DFAIT

Through higher wages, trade puts more money in the pockets of Canadians to spend on necessities like food, shelter, and government services like education and healthcare or on discretionary items like flat-screen TVs and the occasional vacation. Because trade encourages companies and workers to specialize in what they do best, to innovate, and to grow large by serving global markets, the productivity of firms improves, which in turn drives up wages for workers and increases Canada's prosperity. The end result is increased standards of living.

It is hardly coincidental that the Canadian standard of living and Canada's openness to international trade (both exports and imports) are closely linked. Each incremental opening to international trade has been linked to further improvements in the Canadian standards of living (see Figure 2). This relationship between trade and improved standards of living has been formally tested in a large project on understanding economic growth undertaken by the OECD. Using the data from 21 advanced countries over nearly 30 years, the OECD reported that, controlling for other factors, every 10-percentage point increase in trade exposure (as measured by trade share of GDP) contributes a 4-percent increase in GDP per capita. Employing a different methodology than that used in the OECD, Frankel and Romer (1999) found further evidence supporting the link between international trade and economic growth for developing countries in particular. Here, a 1-percent rise in trade share produced a rise in per capita incomes of between 0.8 and 2.0-percent. This finding suggests that openness to trade is a key factor in economic development.

Trade and wages

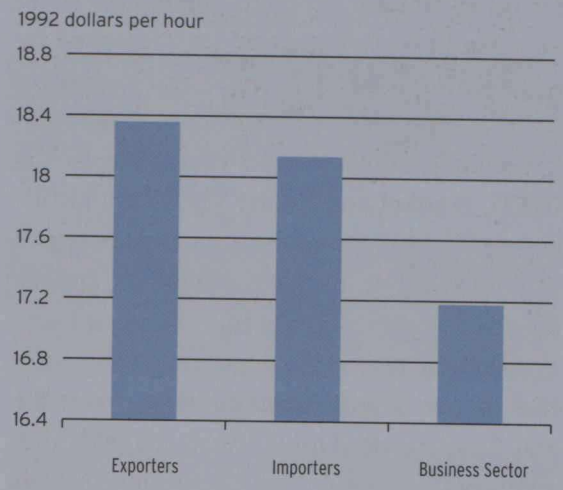
Trade has a significant impact on workers through its effect on wages. While some firms may shrink or exit when faced with the additional competition that trade brings, others will meet the challenge. Research shows that the latter will be the most productive firms. In addition, as these firms grow and expand abroad they will become even more productive and innovative, allowing them to pay higher wages while also increasing their employment. This was the case in Canada following the implementation of both the Canada-U.S. Free Trade Agreement and NAFTA. Gu and Rennison (2006), for example, find a significant and growing wage premium in traded sectors (both exports and imports) compared to the economy overall once the public sector is removed from consideration.

Because exporting firms are more productive, they are thought to pay their employees higher wages. Indeed, Bernard

14 Ross Perot, the independent U.S. presidential candidate in 1992, coined the term.

FIGURE 3

Real Wage Rates*



*1997
Data: Gu and Rennison

and Jensen (1999) estimated that U.S. exporters pay, on average, wages that were 9.3 percent higher than those paid by non-exporters. Similarly, a 25-percent export wage premium was found by Arnold and Hussinger (2005) for German manufacturers. However, other factors, such as manufacturing plant size, capital intensity, degree of foreign-control, and multi-unit firm status, as well as certain individual worker characteristics, are also factors positively associated with higher wages. A recent paper by Breau and Brown (2011) performed plant-level regressions controlling for such factors. Canadian exporters paid wages that were, on average, about 14 percent higher than those paid by non-exporters; however, this wage premium fell to slightly over 6 percent, once plant characteristics were taken into account and was further reduced to slightly under 6 percent once controls for indivual worker characteristics were included.

Conclusions

International trade is driven by the search for goods and services produced at relatively lower prices than the opportunity cost to produce them domestically. As trade is liberalized, competition for markets heats up. Except for those firms (and their employees) that are the least productive, the increased competition is beneficial. Competition from imports prevents firms that hold power in domestic markets from over-charging, or under-producing, for the market. More importantly, competition from imports causes domestic firms to realign their resources, to drop less-profitable lines of production, and to specialize in one variety (or on a "differentiated" product) for which the firm has a comparative advantage. The outcome is an international division of labour and increased economic welfare.

This was the case following the CUSFTA and NAFTA. Economic evidence suggests that increased competition from imports induced a number of smaller and less-efficient firms to close and allowed more efficient firms to expand. At the plant level, Canadian plant sizes increased and production runs lengthened due to gains accruing from greater exports to the United States.

Moreover, following both agreements, Canadian consumers were introduced to a greater variety of products than before. One estimate found that the agreements increased the annual variety of products available to Canadians by 60 percent, which was about three times as great as the new varieties introduced into the United States from Canada. A separate study found that roughly 10 percent of the increase in U.S. exports to Canada represented trade in new goods.

As firms narrow production lines, concentrate on differentiated products, extend production-run lengths and face new entrants in their markets, they are induced to compete in prices as well. Evidence suggests that trade liberalization also brought about reduced mark-ups over costs—to the benefit of consumers.

Liberalized trade is also expected to have an impact on productivity levels. Between 1984 and 1996, following the CUSFTA, Canadian manufacturing productivity rose by an estimated 13.8 percent. The expansion of exports and realignment from less-efficient to more-efficient producers following that agreement accounted for about 60 percent of the overall increase in productivity, or 8.4 percentage points. Better access to intermediate products combined with increased productivity from new and existing exporters contributed the remaining 5.4 percentage points in improvement of productivity.

Empirical evidence strongly supports the observation that firms that export pay higher wages. Higher wages (wage premiums) are induced by increased productivity, and Canadian exporters are indeed productive, paying wage premiums compared to non-exporters.

Overall, an open trade policy leads to higher wages for employees, lower prices and greater variety for consumers, and greater productivity in business operations through less costly inputs and more efficient and longer production runs. The increased level of competition also creates an environment in which firms are facing incentives to innovate and control costs—to the benefit of all Canadians.

Bibliography

Arnold, J.M. and K. Hussinger (2005), "Export Behaviour and Firm Productivity in German Manufacturing: A Firm-Level Analysis," *Review of World Economics*, 141-2: 219-243.

Badinger, Harald (2007), "Has the EU's Single Market Programme Fostered Competition? Testing for a Decrease in Mark-up Ratios in EU Industries," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 69, 4: 497-519.

Badinger, Harald and Fritz Breuss (2008), "Trade and Productivity: An Industry Perspective," *Empirica*, Springer, vol. 35 (2): 213-231.

Baldwin, John R., Desmond Beckstead, and Richard Caves (2001), "Changes in the Diversification of Canadian Manufacturing Firms (1973-1997): A Move to Specialization," *Statistics Canada*, No. 11F0019 No. 179, 2001.

Baldwin, John R., Richard Caves, and Wulong Gu (2005), *Responses to Trade Liberalization: Changes in Product Diversification in Foreign- and Domestic-controlled Plants.* Economic Analysis (EA) Research Paper Series. Catalogue No. 11 F0027MIE2005031. Ottawa: Statistics Canada.

Baldwin, John R. and Wulong Gu (2002), "Plant Turnover and Productivity Growth in Canadian Manufacturing," *Industrial and Corporate Change*, Vol. 15, Issue 3, June: 417-465.

Baldwin, John R. and Wulong Gu (2006), "The Impact of Trade on Plant Scale, Production-Run Length and Diversification", Statistics Canada, Economic Analysis Research Paper Series.

Baldwin, John R. and Wulong Gu (2009), "The Impact of Trade on Plant Scale, Product -run length and Diversification," Producer Dynamics: new evidence from Micro Data, NBER chapter 15.

Bernard, Andrew B. and J. Bradford Jensen (1999), "Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?" *Journal of International Economics*, 47, I: 1-25.

Bernhofen, Daniel M. and John C. Brown (2005), "An Empirical Assessment of the Comparative Advantage Gains from Trade: Evidence from Japan," *American Economic Review*, 95, I: 208-225.

Bloom, Nicholas, Mirko Draca, and John Van Reenen (2009), "Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, Diffusion and Productivity," NBER Working Paper No.16717, Cambridge, MA.

Breau, Sébastien and W. Mark Brown (2011), "Global Links: Exporting, Foreign Direct Investment, and Wages: Evidence from the Canadian Manufacturing Sector," *The Canadian Economy in Transition Series*, Statistics Canada Catalogue No. 11-622 – No. 021, August 2011.

Brown, W. Mark (2008), "Trade and the Industrial Specialization of Canadian Manufacturing Regions 1974-1999," *International Regional Science Review*, 31, 2: 138-158.

Chen, Shenjie (2006), "The Variety Effects of Trade Liberalization," in NAFTA@10, John Curtis and Aaron Sydor Editors, Foreign Affairs and International Trade Canada, 2006: 43-72.

Cox, David and Richard Harris (1985), "Trade Liberalization and Industrial Organization: Some Estimates for Canada," *Journal of Political Economy*, Vol. 93, No. 1, Feb: 115-145.

Feenstra, Robert C. (2003), *Advanced International Trade: Theory and Evidence*, Princeton University Press, Chapter 5.

Frankel, Jeffrey A. and David Romer (1999), "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review*, Vol. 89, No. 3. June 1999.

Gibson, John and Richard Harris (1996), "Trade Liberalisation and Plant Exit in New Zealand Manufacturing," *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 78, No. 3, pp.521-529.

Gu, Wulong and Lori Rennison (2006), "The Effect of Trade on Productivity Growth and the Demand for Skilled Workers in Canada," in NAFTA@10, John Curtis and Aaron Sydor Editors, Foreign Affairs and International Trade Canada, 2006: 105-124.

Harrison, Ann E. (1990), "Productivity, Imperfect Competition and Trade Liberalization in Côte d'Ivoire," *Policy Research Working Paper* No 451, The World Bank, Washington, D.C.

Head, Keith and John Ries (1999), "Rationalization Effects of Tariff Reductions," *Journal of International Economics*, 47, 2: 295-320.

Hillberry, H. Russell and Christine A. McDaniel (2002), "A Decomposition of North American Trade Growth Since NAFTA", *International Economic Review*, May/June 2002, U.S. International Trade Commission.

Irwin, Douglas A. (2002), "The Welfare Costs of Autarky: Evidence from the Jeffersonian Trade Embargo, 1807-1809," *NBER Working Paper No. 8692*, Cambridge, MA.

Krishna, Pravin and Devashish Mitra (1998), "Trade Liberalization, Market Discipline and Productivity Growth: New Evidence from India," *Journal of Development Economics*, 34, 1-2: 115-136.

Krugman, Paul (1979), "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade," *Journal of International Economics* 9, 4: 469-479.

Lee, Jim (2011), "Export Specialization and Economic Growth Around the World," *Economic Systems*, 35: 45-63.

Lileeva, Alla and Daniel Trefler (2010), "Improved Access to Foreign Markets Raises Plant-Level Productivity ... for Some Plants," *The Quarterly Journal of Economics*, CXXV, 3: 1051-1099.

Lui, Runjuan (2010), "Import Competition and Firm Refocusing," *Canadian Journal of Economics*, Vol. 43, No. 2, May: 440-466.

Melitz, Marc J (2003), "The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity," *Econometrica*, Vol. 71, No. 6, November: 1695-1725.

Pavcnik (2000), "Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants," *NBER Working Paper No. 7852*, Cambridge, MA.

Roberts, Mark J. and James R. Tybout (1997), "The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs," *American Economic Review*, 87: 545-564.

Teshima, Kensuke (2008), "Import Competition and Innovation at the Plant Level: Evidence from Mexico," Columbia University Mimeo.

Trefler, Daniel, "The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement," *The American Economic Review*, Vol. 94 No. 4, September 2004.

Wonnacott, Paul and Ronald J. Wonnacott (1982), "Free Trade Between the United States and Canada: Fifteen Years Later," *Canadian Public Policy VIII* (Supplement): 412-427.

World Trade Organization (WTO) (2008), "Trade in a Globalizing World", Chapter II in *World Trade Report 2008 – Trade in a Globalizing World*, Geneva.