

Les tendances du commerce extérieur canadien

Richard Dion, département des Recherches

- *Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, le Canada a intégré de plus en plus son économie à l'économie mondiale, intensifiant sa vocation exportatrice et sa dépendance à l'endroit des intrants intermédiaires importés et ouvrant davantage ses marchés intérieurs à la concurrence étrangère. Ces tendances se sont accentuées au cours de la dernière décennie, aidées en cela par l'Accord de libre-échange et la diffusion des technologies de l'information et des communications.*
- *Bien que les avantages comparatifs continuent de stimuler une portion considérable du commerce extérieur du Canada, le volume des échanges bilatéraux de produits similaires s'accroît graduellement depuis un certain temps, à la faveur des économies d'échelle, de la différenciation des produits et de la spécialisation verticale de la production. La croissance rapide de la part que détiennent les machines de bureau et le matériel de télécommunication, à la fois dans les exportations et les importations, a alimenté les échanges dans les deux sens.*
- *L'intégration régionale sur tous les continents est devenue une caractéristique significative des échanges. Au Canada, elle a entraîné une plus grande concentration des exportations à destination des États-Unis au cours des quelque dix dernières années. Parallèlement, le Canada a perdu une partie considérable du terrain qu'il occupait sur les marchés à forte croissance, en particulier les économies émergentes de l'Asie de l'Est, notamment parce que la demande pour les produits qu'il offre sur ces marchés s'accroît plus lentement que la demande des autres produits en général.*

Au cours des dernières décennies, la croissance du commerce mondial a été plus rapide que celle de la production mondiale, et de grandes tendances se sont manifestées. Les échanges de produits similaires entre pays se sont accrus. La chaîne de production s'est fractionnée à mesure qu'un plus large éventail d'intrants intermédiaires traversait les frontières nationales pour être intégré aux produits finis. La concentration des échanges au sein de blocs régionaux s'est sensiblement intensifiée. Enfin, la part que représentent les machines de bureau et le matériel de télécommunication dans l'ensemble du commerce mondial s'est accrue rapidement. Dans le présent article, l'auteur quantifie des aspects importants de la tenue du commerce extérieur canadien à la lumière de ces tendances internationales. La plupart des données analysées à cette fin s'arrêtent avant l'année 1998 et, par conséquent, ne prennent pas en compte l'incidence de la crise asiatique. Vraisemblablement, cette crise, qui se dénoue depuis quelque temps déjà, aura eu tout au plus un effet temporaire sur les grandes tendances décrites ici.

La littérature relative aux échanges abonde en acronymes désignant les organisations et les accords commerciaux. Ces acronymes sont définis dans l'Encadré 1.

L'expansion des échanges

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, le commerce de marchandises canadiennes a augmenté à un rythme beaucoup plus rapide que le PIB total ou la production brute de biens dans l'économie du pays (Graphique 1), tendance affichée aussi, à des degrés divers, par d'autres pays industriels avancés et par le reste du monde (Feenstra, 1998). L'abaissement des barrières commerciales officielles a nettement contribué à cette tendance, notamment en entraînant une diminution du prix des biens exportables par

Encadré 1 : Organisations et accords commerciaux

ALE :

Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

ALENA :

Accord de libre-échange nord-américain, qui regroupe le Canada, les États-Unis et le Mexique

ANASE :

Association des Nations de l'Asie du Sud-Est, zone de libre-échange comprenant Brunei, l'Indonésie, le Laos, la Malaisie, Myanmar, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam

UE :

Union européenne comprenant les pays de la Communauté européenne (un marché commun) et des membres de l'Association européenne de libre-échange, à savoir l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la Finlande, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni et la Suède

GATT :

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

Groupe andin :

Union douanière regroupant la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela

Mercosur :

Union douanière partielle regroupant l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay

OMC :

Organisation mondiale du commerce, qui a pris la relève du GATT

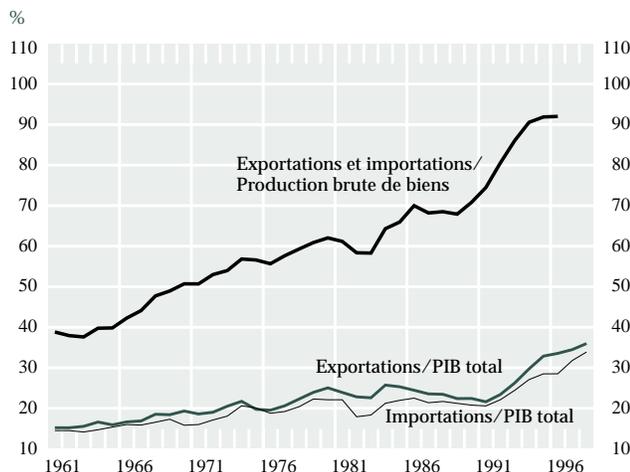
Système généralisé de préférences :

Système accordant des préférences tarifaires aux pays en développement sur leurs exportations de produits manufacturés et semi-manufacturés vers les pays industrialisés

Graphique 1

Échanges de marchandises, en pourcentage de la production

(en dollars courants)



rapport à celui des biens et services confinés au marché intérieur. Ce phénomène est attribuable non seulement à l'incidence directe et statique de la

réduction des tarifs douaniers sur les prix des biens échangés, mais aussi aux effets dynamiques qui se transmettent par le jeu de l'intensification de la concurrence et la diffusion des progrès techniques associée à l'augmentation du volume des échanges. Par suite des huit séries de négociations multilatérales sur le commerce menées dans le cadre du GATT, les tarifs douaniers frappant les produits manufacturés dans les pays industriels sont passés d'environ 40 % dans les années qui ont suivi immédiatement la guerre (Lane, 1998) à moins de 10 % à la fin des années 1960; ils seront de moins de 4 % lorsque les accords de l'Uruguay Round seront pleinement mis en œuvre (OMC, 1998a)¹. Ces négociations ont également porté sur la réduction des restrictions commerciales quantitatives, lesquelles ont néanmoins eu tendance à proliférer, de sorte que la libéralisation des échanges n'a

1. Ces moyennes dissimulent le fait que les tarifs restent très élevés pour certains produits. Cependant, dans le cas des économies avancées, on s'attend à ce que la proportion des importations de produits industriels assujetties à des droits de douane supérieurs à 15 % passe de 7 à 5 % par suite des accords de l'Uruguay Round (Fieleke, 1995).

pas été aussi prononcée que les réductions des tarifs douaniers ne pourraient le laisser croire².

Pendant que se déroulaient ces négociations multilatérales, un nombre croissant de blocs régionaux de pays concluait des accords commerciaux préférentiels, notamment la Communauté européenne et les pays d'Amérique du Nord (avec l'ALE et l'ALENA). En diminuant les obstacles intrarégionaux, ces accords ont stimulé les échanges entre pays membres, au détriment peut-être des échanges avec les non-membres. Enfin, tandis que le Système généralisé de préférences a permis, depuis 1969, aux pays en développement de bénéficier d'une réduction des tarifs préférentiels sur les marchés des pays industriels, un grand nombre de pays en développement et de pays à marché émergent ou en transition ont supprimé unilatéralement des obstacles au commerce depuis le milieu des années 1980 (FMI, 1999).

La libéralisation des échanges a encouragé les entreprises à tirer parti des économies d'échelle au niveau de l'usine, les poussant ainsi à spécialiser leur production. À mesure qu'un nombre grandissant de pays industriels prospères et de pays à marché émergent manifestait des préférences pour une gamme plus variée de produits, les économies d'échelle réalisées sur des produits très précis entraînaient une augmentation sensible des exportations et des importations de produits du même type (Helpman, 1998). La croissance des échanges consécutive à la création de la Communauté européenne est un phénomène de ce type (Krugman, 1995). Toutefois, dans l'analyse détaillée qu'elle a faite des échanges entre des États particuliers des États-Unis et le Canada, Little (1996) estime que, dans les premières années de l'ALE, les échanges entre le Canada et les États-Unis ont enregistré une progression tenant à l'avantage comparatif sous-jacent³.

Le progrès technique a permis de réduire à la fois les coûts du transport et les délais de livraison, tout en accroissant la vitesse et la bande passante des

communications. Selon l'Organisation mondiale du commerce (OMC) (1998a, p. 42) « ... au cours des dix à quinze dernières années, le coût unitaire du transport par voie maritime a diminué de près de 70 pour cent en termes réels. Durant la même période, les coûts unitaires du fret aérien ont baissé de 3 à 4 pour cent par an. » Ainsi, le coût relatif des échanges de marchandises a été réduit, tandis que s'est élargi l'éventail des débouchés ou des sources d'approvisionnement offrant de bonnes perspectives de profits. En plus d'encourager les échanges de produits finis, cela a favorisé la spécialisation par étape de production et stimulé encore davantage les échanges internationaux étant donné que les intrants intermédiaires peuvent traverser plusieurs fois les frontières nationales durant le processus de production. Le magazine *The Economist* (Lane, 1998, p. 5) cite l'exemple d'une roue dentée d'une voiture d'enfant, qui est formée de petites ailes en plastique rattachées à une barre et fabriquée dans trois pays différents. Le plastique est produit aux États-Unis et découpé en Chine. Le jouet est assemblé au Mexique avant d'être expédié pour distribution à Los Angeles. Selon l'OMC (1998a), les échanges de composantes et de pièces augmentent beaucoup plus rapidement que ceux de produits finis, ce qui contribue à accroître la proportion que les échanges dans les deux sens représentent dans l'ensemble des échanges mondiaux.

Le progrès technique et les gains de productivité qui en résultent ont également influencé directement le prix relatif d'un grand nombre de biens exportables, engendrant un accroissement très sensible de la demande mondiale et des échanges entre pays. Par exemple, la baisse marquée des prix relatifs des ordinateurs et du matériel électronique a stimulé la consommation ainsi que les importations et les exportations de ces produits et de leurs pièces. La valeur des échanges mondiaux de machines de bureau et de matériel de télécommunication s'est élevée en 1997 à 13 % de l'ensemble du commerce de marchandises et à 17 % des échanges de produits manufacturés (OMC, 1998b). Comme il a été mentionné précédemment, ce stimulant d'ordre technique comporte un aspect dynamique, car les échanges constituent eux-mêmes l'occasion d'une diffusion des progrès de la technologie.

Les mesures du degré d'ouverture aux échanges et de la spécialisation par étape de production révèlent que les industries canadiennes ont aussi suivi les tendances décrites ci-dessus. Dans le présent article, on utilise quatre ratios pour mesurer le degré

2. Les plus importantes de ces restrictions ont été les contingentements frappant les échanges de textiles et de vêtements en vertu de l'Arrangement multifibres (AMF), qui devraient être abolis d'ici la fin de 2004 selon l'Accord sur les textiles et les vêtements entré en vigueur le 1^{er} janvier 1995 (OMC, 1998a).

3. Autrement dit, une part croissante des échanges bilatéraux de chaque pays reflétait les exportations nettes de produits dans la fabrication desquels entrent beaucoup des facteurs que celui-ci possède en abondance par rapport à l'autre pays.

d'ouverture aux échanges internationaux : la part des exportations d'un secteur donné dans la production brute de ce dernier; la part des intrants intermédiaires importés dans la production brute d'un secteur, part qui traduit la sensibilité des coûts de l'entreprise aux influences internationales; la part des importations entrant en concurrence, sur les marchés intérieurs, avec les principaux produits d'une industrie donnée et l'ouverture nette aux échanges, définie comme la combinaison des trois ratios précédents :

$$(\text{Exportations/Production brute}) - (\text{Intrants importés/Production brute}) + (\text{Importations rivales/Marché intérieur}).$$

Le raisonnement intuitif sur lequel repose cette dernière mesure de l'ouverture nette apparaît très clairement dans le cas d'une baisse du taux de change⁴. Les industries à forte vocation exportatrice ou celles qui doivent affronter une vive concurrence étrangère sur leur marché intérieur seraient celles qui profiteraient le plus de la baisse de leurs prix à l'exportation ou de leurs coûts intérieurs exprimée en devises étrangères. Toutefois, si elles dépendent beaucoup des importations d'intrants, leurs coûts de production augmentent et le gain net résultant d'une dépréciation pourrait être assez faible. Ainsi, leur sensibilité nette, sur le plan commercial, aux variations du taux de change pourrait être minime. Enfin, l'article présente une mesure de la spécialisation verticale de la production, qui fournit une estimation de la portion des intrants importés intégrés dans les exportations d'une branche d'activité donnée (Feenstra, 1998). Cette mesure reflète le degré de spécialisation d'un pays à des étapes précises de la chaîne de production.

L'Encadré 2 contient une explication de la manière dont sont construites les cinq mesures mentionnées, tandis que le Tableau 1 indique les valeurs prises par ces mesures à trois moments différents : en 1965 (soit juste avant que se manifestent les incidences du Pacte de l'automobile conclu entre le Canada et les États-Unis), en 1988 (soit une année avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis) et en 1996, la dernière année pour laquelle nous disposons de données entrées-sorties. Le Graphique 2 illustre l'évolution de ces mesures dans le secteur manufacturier entre 1961 et 1996.

4. Campa et Goldberg (1997) ont proposé une mesure différente, le concept d'orientation externe nette, soit la différence entre le ratio des exportations d'une industrie et celui des intrants importés.

Tableau 1

Mesures de l'ouverture aux échanges et spécialisation verticale des industries canadiennes

	Industries primaires ¹	Fabrication			
		Ensemble des industries	Ressources naturelles ²	Industries très protégées ³	Haute technologie ⁴
Exportations/Production brute					
1965	0,343	0,161	0,273	0,042	0,160
1988	0,327	0,365	0,359	0,135	0,453
1996	0,377	0,533	0,480	0,415	0,765
Intrants importés/Production brute					
1965	0,027	0,100	0,092	0,119	0,096
1988	0,047	0,160	0,105	0,176	0,186
1996	0,062	0,231	0,175	0,260	0,274
Importations/Marché intérieur					
1965	0,168	0,200	0,128	0,184	0,448
1988	0,154	0,334	0,168	0,367	0,662
1996	0,206	0,441	0,258	0,532	0,812
Ouverture nette aux échanges					
1965	0,484	0,261	0,310	0,108	0,512
1988	0,434	0,539	0,421	0,326	0,929
1996	0,520	0,743	0,562	0,687	1,303
Spécialisation verticale					
1965	0,052	0,131	0,148	0,063	0,136
1988	0,086	0,240	0,174	0,164	0,300
1996	0,113	0,349	0,274	0,351	0,453

Source : Statistique Canada, données en dollars courants

1. Agriculture, pêche et piégeage, produits forestiers, extraction minière, pétrole brut et gaz naturel et carrières
2. Bois, papiers, métaux de première fusion, minéraux non métalliques, dérivés raffinés du pétrole et produits chimiques
3. Cuir, textiles primaires, produits du textile et vêtement
4. Machines, produits électriques et électroniques et autres biens manufacturés

Les estimations obtenues indiquent que l'ouverture aux échanges, et par conséquent la gamme des produits exportables, déborde largement le cadre du secteur manufacturier pour s'étendre aux industries du secteur primaire. À cet égard, les secteurs de l'extraction minière, du pétrole brut et du gaz naturel ainsi que les carrières affichent une ouverture plus grande que la plupart des industries de fabrication. Toutefois, les industries du secteur primaire n'ont pas considérablement augmenté leur ouverture aux échanges au cours des 40 dernières années et, étant au tout premier stade du processus de production, elles ont conservé leur faible degré de spécialisation verticale. L'ouverture aux échanges varie

Encadré 2 : Mesures de l'ouverture aux échanges et spécialisation verticale

Ouverture aux échanges

Le présent article utilise des données entrées-sorties produites par Statistique Canada pour mesurer les trois sources d'ouverture aux influences étrangères qui se transmettent par les échanges internationaux. La première source est la vocation exportatrice, qui est mesurée pour une industrie j par le ratio des exportations X_{ij} à la production brute O_{ij} pour ses produits i :

$$X_j/O_j = \sum_i^{n_j^o} X_{ij}/\sum_i^{n_j^o} O_{ij}.$$

Les statistiques des exportations sont ventilées non pas par industrie, mais par produit. Par conséquent, X_{ij} doit être donné par la relation suivante :

$$X_{ij} \approx O_{ij} \cdot (X_i/O_i),$$

où X_i et O_i représentent respectivement les exportations totales et la production brute de produits i dans l'économie.

La deuxième source de sensibilité est la part des intrants importés dans la production brute, qui mesure la sensibilité des éléments du coût de l'industrie j :

$$M_j^I/O_j = \sum_i^{n_j^I} M_{ij}^I/\sum_i^{n_j^I} O_{ij}.$$

Comme il n'existe pas de statistiques des importations ventilées par industrie, M_{ij}^I est donné par la relation suivante :

$$M_{ij}^I \approx I_{ij} \cdot (M_i^I/C_i),$$

où I_{ij} représente l'utilisation faite de l'intrant i par l'industrie j , tandis que C_i et M_i^I représentent respectivement la consommation et les importations du produit i dans l'économie. La

consommation du produit i est définie par l'équation

$$C_i = O_i - II_i - X_i + M_i,$$

où II_i désigne les variations de stock du produit i .

La troisième dimension de la sensibilité externe a trait à la pénétration étrangère. Elle est donnée par les importations des principaux produits de l'industrie j faites par l'ensemble des industries autres que j et, le cas échéant, par les utilisateurs finals en proportion des marchés intérieurs (ou de la consommation) des principaux produits k_j^o de l'industrie j (C_i^j) :

$$M_j^C/C_j = \sum_i^{k_j^o} (M_i - M_{ij})/\sum_i^{k_j^o} C_i^j.$$

Spécialisation verticale

La spécialisation verticale est une mesure approximative de la fraction des échanges d'une industrie qui est représentée par les intrants importés, puis incorporés dans les exportations¹. Du côté des importations, la valeur de ces échanges est donnée par le produit des intrants intermédiaires importés par la proportion de la production brute qui est exportée. Inversement, du côté des exportations, la valeur est donnée par le produit des exportations par la fraction de la production brute représentée par les intrants intermédiaires importés. Dans le présent article, la spécialisation verticale est donnée par le ratio de la somme de ces deux termes identiques à la somme des exportations et des intrants intermédiaires importés :

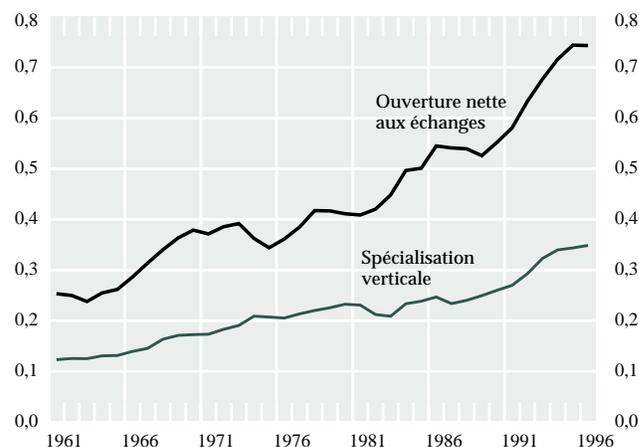
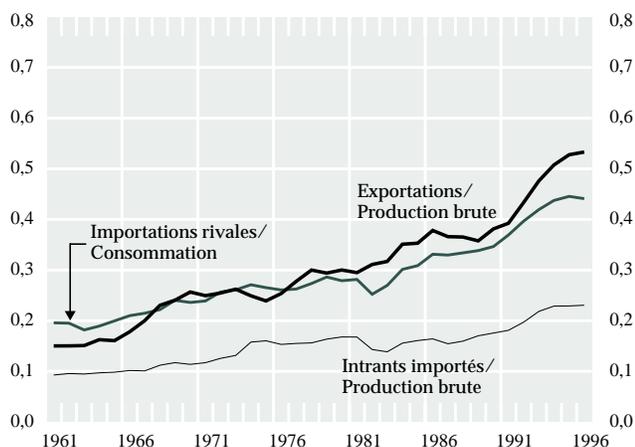
$$VS_j = [2 \cdot (X_j/O_j) \cdot M_j^I]/(X_j + M_j^I).$$

1. Il s'agit là de la mesure que Feenstra (1998) attribue à David Hummels, Dana Rapoport et Kei-Mu Yi et exposée dans l'étude non publiée de ces auteurs intitulée *Globalization and the Changing Nature of World Trade*, Université de Chicago, Banque de réserve fédérale de New York et Rice University, décembre 1997.

Graphique 2

Ouverture des industries canadiennes de fabrication au commerce extérieur : 1961-1996

(en dollars courants)



considérablement d'une industrie de fabrication à une autre. À l'heure actuelle, elle est relativement élevée dans les industries de haute technologie, par exemple la fabrication de machines, de produits électriques et électroniques et les « autres industries de fabrication ». Elle est relativement faible dans les secteurs de l'alimentation, des boissons, du tabac, de l'impression et de l'édition, ainsi que des produits pétroliers raffinés.

Un élément frappant qui se dégage des données est l'accroissement général de l'ouverture au commerce et de la spécialisation verticale dans les diverses industries de fabrication, en particulier depuis la fin des années 1980.

Un élément frappant qui se dégage des données est l'accroissement général de l'ouverture au commerce et de la spécialisation verticale dans les diverses industries de fabrication, en particulier depuis la fin des années 1980. Au cours de cette dernière période, il

semble s'être produit une expansion exceptionnellement rapide de l'éventail des concurrents, des fournisseurs et des occasions d'affaires à la fois au Canada et dans le reste du monde. La conclusion de l'ALE et de l'ALENA a été un des principaux facteurs qui ont stimulé les échanges entre le Canada et les États-Unis de produits qui étaient auparavant assujettis à des tarifs douaniers élevés dans les deux pays⁵. De fait, les échanges dans les deux sens et la spécialisation verticale se sont intensifiés à un rythme particulièrement vif dans les industries rigoureusement protégées comme le cuir, les textiles et le vêtement⁶. Le changement de cap que ces industries ont opéré en orientant leur production vers les exportations a été particulièrement marqué. Toutefois, comme l'a fait remarquer Trefler (1999),

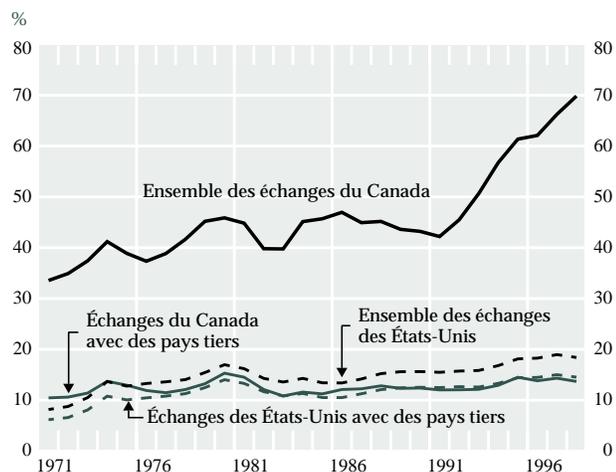
5. Selon Trefler (1999), dans les industries de fabrication qui ont bénéficié des réductions les plus élevées des tarifs douaniers, ces réductions expliquent presque toute l'augmentation des échanges avec les États-Unis, ainsi que l'accroissement de la part des États-Unis dans le commerce extérieur du Canada durant la période 1989-1996. Grether et Olarreaga (1998) ont montré que la part des échanges préférentiels dans l'ensemble des échanges des pays de l'ALENA a progressé sensiblement entre 1988-1992 et 1993-1997. Dans cette étude, les échanges préférentiels comprennent seulement les importations, qui, dans le cadre de l'ALENA, sont sujettes à un tarif de la nation la plus favorisée (NPF) de plus de 3 %. Dans les cas où le tarif de la NPF est inférieur à 3 %, les incitations à assumer les coûts liés aux règles de l'origine de la marchandise, et par conséquent les avantages découlant d'un traitement tarifaire préférentiel, disparaissent.

6. Pour une analyse des changements survenus ces derniers temps dans l'industrie textile, voir Kowaluk (1998).

l'augmentation des échanges de produits manufacturés au Canada durant la période 1989-1996 s'est surtout produite dans les industries où les tarifs étaient faibles ou nuls en 1988. Par exemple, l'industrie des produits électriques et électroniques a sensiblement renforcé son orientation vers l'extérieur même si la plupart de ses produits, notamment les machines de bureau et les pièces électroniques, n'étaient soumis au départ qu'à de très bas tarifs. Cela donne à penser que l'ALE et l'ALENA n'ont pas été la seule cause de l'ouverture accrue du Canada aux échanges à partir de la fin des années 1980. Comme il a été mentionné précédemment, la diffusion relativement rapide des technologies de l'information et des communications au cours de cette période a stimulé directement les échanges, mais elle l'a aussi fait indirectement en facilitant les flux d'information, les transactions et la mise en place de technologies qui favorisent les échanges transfrontaliers.

Étant donné les tailles relatives des économies canadienne et américaine, le ratio des échanges de marchandises (exportations plus importations) au PIB est beaucoup plus élevé pour le Canada que pour les États-Unis. Toutefois, quand on fait abstraction des échanges bilatéraux entre le Canada et les États-Unis, le ratio indique que l'ouverture des deux économies au reste du monde est à peu près la même : dans les deux pays, les échanges extrarégionaux ne représentaient que 15 % du PIB en 1997, contre 20 % pour l'Union européenne (Graphique 3).

Graphique 3
Échanges de marchandises, en pourcentage du PIB
(en dollars courants)



La composition des échanges

Un aspect des échanges mondiaux au cours des dernières décennies qui mérite d'être souligné est l'importance croissante des échanges dans les deux sens de produits similaires, désigné par l'expression *échanges intra-industriels* (EII). Cette tendance mondiale a aussi pu être observée au Canada (Tableau 2). De 1970 à 1987, la progression des indices établis pour les EII, qui mesurent l'importance relative des échanges intra-industriels dans l'ensemble des échanges, a été modérée pour les pays très développés, mais plutôt marquée pour plusieurs économies émergentes.

Un aspect des échanges mondiaux au cours des dernières décennies qui mérite d'être souligné est l'importance croissante des échanges dans les deux sens de produits similaires [...] Cette tendance mondiale a aussi pu être observée au Canada.

La composition des échanges internationaux d'un pays est fonction de deux éléments : l'avantage comparatif, qui est fonction de la dotation relative en facteurs de production, et les importations et exportations de produits similaires, qui sont déterminées par les économies d'échelle et la différenciation des produits. Ces échanges englobent également ceux des composantes et pièces détachées, qui, eux, reposent sur la spécialisation verticale de la production. Au niveau des produits, il est possible d'évaluer l'importance relative que présente la dotation en facteurs dans la détermination des échanges à l'aide d'un indice des échanges dans les deux sens qui prend la valeur 0 lorsque l'avantage comparatif domine complètement les échanges et la valeur 1 lorsque les échanges se font essentiellement dans les deux sens⁷. Cet indice est fondé sur l'hypothèse selon laquelle un excédent commercial

7. Cet indice est donné par $1 - \frac{|x_i - m_i|}{x_i + m_i}$, où x_i et m_i désignent les exportations et les importations du produit de base i . Ce type d'indice a beaucoup été utilisé initialement par Bela Balassa pour calculer « l'avantage comparatif manifeste ». Consulter Balassa et Noland (1989).

Tableau 2

Indices des échanges intrasectoriels

	1970	1987
Canada	0,624	0,716
États-Unis	0,551	0,610
Allemagne	0,597	0,664
France	0,781	0,838
Royaume-Uni	0,643	0,800
Italie	0,610	0,639
Japon	0,328	0,280
Corée du Sud	0,194	0,422
Hong Kong	0,428	0,713
Singapour	0,442	0,718
Brésil	0,191	0,455

Source : Stone et Lee (1995)

indique un avantage comparatif. Il convient de souligner que, dans le présent article, il s'applique à des catégories de produits assez globales et que, par conséquent, il surestime l'ampleur des exportations et importations de produits vraiment similaires (Tableau 3)⁸. De plus, les mouvements généraux du taux de change et des cours des produits de base de même que la position conjoncturelle du Canada par rapport à celle de ses partenaires commerciaux influencent la taille et la ventilation par produit des balances commerciales au cours d'une année donnée et, par conséquent, l'évolution relative des indices des échanges dans les deux sens. L'utilisation de ces indices permet toutefois des comparaisons approximatives, à la fois entre périodes et entre produits, au sujet de l'importance relative de l'avantage comparatif dans le profil des échanges.

L'avantage comparatif domine complètement les échanges de produits forestiers (bois, pâtes et papiers), ce qui ne varie guère au fil des ans. Tant les exportations que les importations de ces produits se sont accrues par rapport au PIB global, ces dernières restant très faibles de sorte que les excédents ont été considérables à toutes les époques. Les échanges de produits agricoles et de produits de la pêche semblent,

8. Par exemple, l'indice des produits chimiques comprend des produits aussi divers que les produits chimiques inorganiques en vrac et les produits pharmaceutiques, tandis que les indices des machines et du matériel couvrent tant les biens finis que les pièces détachées et les composantes. Il est plus probable que les exportations nettes de produits d'une catégorie donnée s'avèrent importantes par rapport à l'ensemble des échanges dans cette catégorie si celle-ci comprend une gamme limitée de produits que si elle en englobe une vaste gamme. Par conséquent, on peut s'attendre à ce que l'indice des échanges dans les deux sens soit plus faible dans le cas d'une gamme limitée que dans le cas contraire.

Tableau 3

Composition des échanges et indices des échanges dans les deux sens

	Taux de croissance moyens : 1986-1998		Part représentée dans l'ensemble des échanges		Indice des échanges dans les deux sens	
	Exportations/PIB total	Importations/PIB total	1986	1998	1986	1998
Agriculture et pêche	2,5	2,8	7,9	7,1	0,80	0,81
Produits forestiers	1,3	2,9	8,1	6,3	0,11	0,13
Énergie	2,0	-0,01	7,0	5,4	0,68 ¹	0,56 ¹
Charbon	-4,8	-1,1	1,0	0,4	0,68	0,89
Pétrole brut	1,6	1,0	2,8	2,2	0,84	0,80
Produits pétroliers	0,1	-1,4	1,6	1,1	0,86	0,73
Gaz naturel	6,3	-	1,1	1,5	0,00	0,00
Matières et produits industriels	2,2	4,2	20,5	19,6	0,77 ¹	0,82 ¹
Textiles	11,5	1,8	1,1	1,2	0,32	0,71
Métaux	0,02	1,0	9,8	6,7	0,70	0,76
Minéraux non métalliques	-2,5	2,2	1,8	1,1	0,76	0,96
Produits métalliques	8,9	9,3	1,1	2,1	0,76	0,74
Produits chimiques	4,7	6,6	5,1	6,5	0,99	0,90
Machines et matériel	7,1	5,5	22,3	29,9	0,70 ¹	0,77 ¹
Machines industrielles	6,5	3,8	5,8	6,6	0,62	0,76
Matériel de télécommunication	8,5	7,7	3,4	5,6	0,72	0,77
Machines de bureau	7,7	6,3	2,8	4,1	0,65	0,72
Aéronefs et pièces	5,5	3,7	2,7	3,1	0,95	0,85
Autres - Matériel et outils	8,8	6,2	4,7	7,1	0,66	0,79
Produits automobiles	3,0	1,4	28,0	24,0	0,77 ¹	0,68 ¹
Véhicules automobiles	3,3	0,3	16,2	13,8	0,82	0,66
Pièces détachées	2,3	2,3	11,7	10,2	0,71	0,71
Autres produits	9,2	4,5	6,3	7,8	0,35	0,53

Source : Statistique Canada, sur la base des données en dollars courants

1. Moyenne pondérée des sous-indices

dans une large mesure, faire l'objet d'échanges dans les deux sens quand ils sont mesurés à l'échelle globale, mais la spécialisation dans ce domaine obéit principalement aux conditions climatiques et à la vocation des sols. Ainsi, en raison de l'avantage comparatif, le Canada exporte des céréales et du colza canola, tandis qu'il importe du café et des agrumes. Néanmoins, les exportations et les importations se sont accrues en proportion du PIB global depuis le milieu des années 1980, en partie parce que les producteurs ont exploité les nouveaux créneaux qui sont apparus pour certains produits de transformation spécialisés à mesure que les goûts devenaient plus variés au Canada et à l'étranger.

Les échanges de produits énergétiques se font à partir de régions du pays où les ressources naturelles sont

relativement abondantes, mais ils comportent une importante composante bilatérale qui reflète en partie les coûts du transport. Les provinces de l'Ouest du Canada exportent du pétrole aux États-Unis, tandis que celles de l'Est importent du pétrole d'outre-mer. L'Alberta et la Colombie-Britannique exportent du charbon aux aciéries du Japon et de la Corée du Sud, tandis que des aciéries intégrées et les stations thermiques de l'Ontario importent du charbon des États-Unis. Par contre, les échanges de gaz naturel et d'électricité se font presque à sens unique. Les exportations de gaz naturel ont grimpé par rapport au PIB, l'exploitation de nouveaux gisements et l'expansion de la capacité des gazoducs ayant été conçues de façon à accroître la part que détient le Canada sur le marché en expansion des États-Unis. Les exportations d'électricité sont tributaires de l'existence d'une capacité excédentaire à la fois au niveau de la production et du transport. L'expansion de la capacité a traditionnellement visé à satisfaire la croissance prévue de la demande intérieure à long terme. La croissance des exportations ayant été beaucoup plus rapide que celle des importations au cours de la dernière décennie, l'excédent des échanges du Canada au titre de l'énergie a augmenté, témoignant des gains réalisés sur le plan de l'avantage comparatif.

Les économies d'échelle, la spécialisation de la production et la spécialisation verticale semblent influencer grandement le commerce extérieur de matières et de biens industriels, de machines et de matériel ainsi que de produits automobiles. La proportion des échanges dans les deux sens de biens industriels s'est considérablement accrue, dans l'ensemble, depuis le milieu des années 1980, mais à des degrés très divers à l'échelle des industries. Par exemple, les échanges dans les deux sens de textiles se sont vivement accrus, car la vive progression des exportations fait de plus en plus contrepoids aux importations. En outre, l'avantage comparatif exerce une influence dominante sur les échanges de certaines matières industrielles : les exportations d'aluminium se sont élevées par rapport au PIB, les coûts comparativement faibles de l'électricité ayant entraîné une forte augmentation de la capacité de production. Dans la catégorie des machines et du matériel, les échanges dans les deux sens se sont intensifiés de façon marquée, à cause entre autres de la forte poussée des échanges au titre des composantes et des pièces. Par contre, grâce en partie aux exportations de produits très prisés à l'étranger, les échanges au titre des aéronefs et pièces détachées et des véhicules

automobiles ont moins fait l'objet d'échanges dans les deux sens depuis le milieu des années 1980.

Le Tableau 4 révèle une autre grande tendance que le Canada partage avec le reste du monde : l'augmentation rapide de l'importance des machines de bureau et du matériel de télécommunication à la fois dans les importations et les exportations. Le commerce florissant de ces produits, qui sont très différenciés et sujets à une spécialisation verticale de part et d'autre des frontières nationales, a alimenté la croissance des échanges dans les deux sens dans le monde entier⁹. L'augmentation de la part des produits de pointe comme ceux-ci, fondée sur des mesures des volumes qui reflètent l'amélioration de la qualité au fil du temps, a été si élevée au cours des quelque dix dernières années qu'elle a donné lieu à un rétrécissement de la part en volume de la majorité des autres catégories de produits, les produits automobiles et forestiers affichant les reculs les plus marqués.

Tableau 4

Part des machines de bureau et du matériel de télécommunication dans l'ensemble des échanges (en %)

	Exportations		Importations	
	1990	1997	1990	1997
Canada	4,4	6,2	9,0	11,2
États-Unis	13,1	17,3	12,3	16,9
Japon	23,3	22,6	4,8	12,4
Union européenne (15)	6,2	8,7	8,2	11,0
Corée du Sud	22,1	24,9	11,1	14,4
Hong Kong	15,6	20,0	14,5	22,2
Taiwan	21,0	32,5	13,6	20,0

Source : OMC (1998b), sur la base des données en dollars É.-U. courants

Dimensions régionales des échanges

Au cours de la dernière décennie, la concentration des échanges à l'intérieur des régions s'est accentuée par suite de la conclusion d'accords préférentiels comme l'ALENA (Tableau 5). L'Union européenne, où le commerce intrarégional était déjà important, a été une des grandes exceptions, car ses échanges avec les autres régions, en particulier l'Asie, l'Europe centrale et l'Europe de l'Est, ont progressé plus rapidement que les échanges à l'intérieur de l'Union (OMC, 1998b).

9. Pour un examen de l'industrie des produits électriques et électroniques au Canada, voir Vincent (1998).

Tableau 5

Échanges de marchandises réalisés dans le cadre de quelques accords régionaux d'intégration

	Part représentée dans les exportations ou importations de la région (en %)	
	1990	1997
Union européenne (15)		
Exportations intrarégionales	64,9	60,8
Importations intrarégionales	63,0	62,0
ALENA (3)		
Exportations intrarégionales	42,7	49,0
Importations intrarégionales	34,4	39,9
ANASE (9)		
Exportations intrarégionales	18,9	23,6
Importations intrarégionales	14,9	18,6
Mercosur (4)		
Exportations intrarégionales	8,9	24,4
Importations intrarégionales	14,5	20,5
Groupe andin (5)		
Exportations intrarégionales	4,3	11,4
Importations intrarégionales	7,5	13,9

Source : OMC (1988b), sur la base des données en dollars É.-U. courants

Là où le commerce intrarégional était au début assez modeste, comme c'est le cas pour les pays signataires des accords du Mercosur et du Groupe andin, la part dans les échanges totaux s'est considérablement accrue.

Au cours des dix dernières années, l'intégration régionale en Amérique du Nord, conjuguée à l'expansion relativement robuste de l'économie américaine, a contribué à un accroissement de la part des échanges avec les États-Unis dans le commerce extérieur canadien. Parallèlement, les parts du commerce de notre pays avec le Japon, d'autres pays de l'Asie de l'Est et l'Union européenne (Graphique 4) ont enregistré une baisse marquée. Même après correction des différences dans la croissance des divers marchés étrangers, on observe que la part des États-Unis dans les exportations canadiennes affiche une tendance à la hausse, comme le montre l'indice d'intensité des échanges reproduit au Tableau 6, qui est passé de 4,4 en 1988-1989 à 5,2 en 1996-1997. Cet indice, qui compare les parts respectives des exportations canadiennes dans les importations américaines et dans les importations mondiales¹⁰, a augmenté durant cette période, en raison notamment

10. Cet indice est donné par $I_{ij} = (X_{ij}/M_j)/(X_i/M_w)$, où X_{ij} désigne les exportations du pays i au pays j , X_i , les exportations totales du pays i , M_j , les importations totales du pays j et M_w , les importations mondiales (Yeats, 1998).

de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. À la fin des années 1990, les exportations canadiennes à destination des États-Unis étaient d'environ cinq fois plus élevées que si elles avaient été proportionnelles à la part des États-Unis dans les importations mondiales. Le niveau élevé de cet indice met en évidence l'importance de l'influence des distances sur les profils des échanges, conclusion nettement corroborée par les modèles gravitationnels des échanges bilatéraux¹¹ et renforcée par le fait que les principaux États américains qui ont des échanges avec le Canada sont ceux du Nord (Little, 1996)¹². Par contre, l'indice de l'intensité des échanges avec le Japon est resté stable durant les quelque dix dernières années, tandis que les indices établis pour l'Union européenne, les principaux partenaires du Canada parmi les économies émergentes de l'Asie de l'Est ainsi que le reste du monde ont chuté fortement. Le très bas niveau de l'indice pour l'Union européenne reflète dans une large mesure la grande importance du commerce intrarégional à la fois pour les pays membres de l'Union et pour le Canada. De fait, quand on exclut des calculs les importations à l'intérieur de l'Union et les exportations canadiennes vers les États-Unis, cet indice est supérieur à 1 et on constate qu'il a progressé tout au long de la dernière décennie.

L'intégration régionale en Amérique du Nord [...] a contribué à un accroissement de la part des échanges avec les États-Unis dans le commerce extérieur canadien.

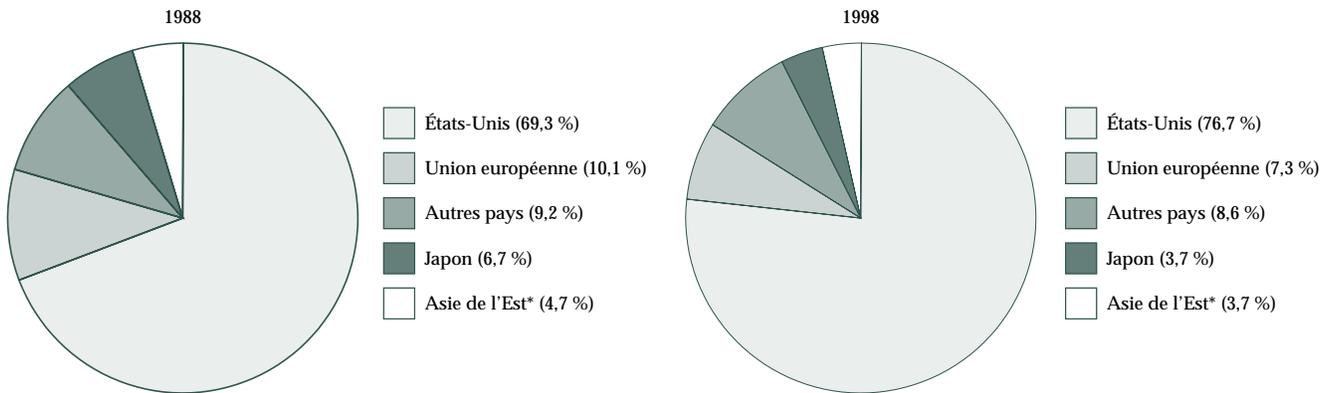
La part des exportations canadiennes dans les importations mondiales a oscillé autour de 4 % depuis le début des années 1970, touchant un creux de 3,4 %

11. Les modèles gravitationnels tentent d'expliquer les échanges bilatéraux avec des variables comme le PIB de divers pays et la distance entre ceux-ci (Krugman, 1995).

12. Le commerce interprovincial au Canada semble davantage influencé par des facteurs autres que la distance, les barrières commerciales officielles et la taille de l'économie. En se fondant sur un modèle gravitationnel des échanges effectués en 1988, McCallum (1995) montre qu'une province canadienne conclut habituellement 22 fois plus d'échanges commerciaux avec les autres provinces qu'avec les États américains situés à une distance similaire et ayant une taille comparable à celle de ces provinces.

Graphique 4

Distribution régionale des échanges du Canada



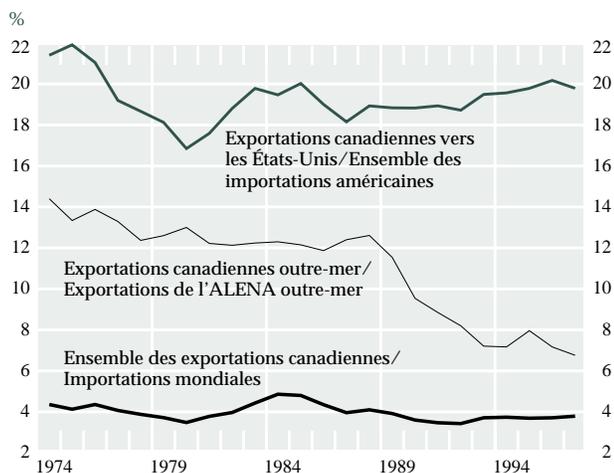
* Asie de l'Est (4) : la Chine, la Corée du Sud, Hong Kong et Taïwan

durant le ralentissement économique du début des années 1990 en Amérique du Nord pour se stabiliser par la suite à environ 3,7 % (Graphique 5). Le pourcentage que détient le Canada dans les importations des États-Unis s'est accru modestement entre 1988 et 1998, mais, tout compte fait, les importations américaines ont progressé plus lentement que les importations à l'échelle mondiale. En outre, le Canada a considérablement reculé sur les

deux marchés qui ont connu la plus forte expansion avant la crise asiatique, à savoir les principales économies émergentes de l'Asie de l'Est et le « reste du monde » (Tableau 6). La part du Canada dans les échanges des marchés à croissance relativement lente du Japon et de l'Union européenne s'est également sensiblement rétrécie durant cette période. Les exportations canadiennes vers l'Union européenne ont même chuté par rapport aux importations européennes en provenance d'autres régions du monde.

Graphique 5

Part des exportations canadiennes



Pour bien analyser ces évolutions, il importe d'examiner comment les exportations d'autres pays avancés se sont comportées vis-à-vis des importations à l'échelle mondiale. Entre 1988-1989 et 1996-1997, les parts des importations mondiales détenues par les États-Unis et l'Union européenne ont fléchi davantage que celle du Canada, et ce, en chiffres tant absolus que relatifs. En contrepartie, les économies émergentes d'Asie ont vu leur part des exportations mondiales s'accroître fortement. Lorsque l'on fait abstraction du commerce entre pays membres de l'ALENA et entre pays de l'Union européenne, on constate que le recul du Canada sur les marchés mondiaux est proportionnellement plus accentué que celui enregistré par les États-Unis et l'Union européenne, quoique, en chiffres absolus, il ne soit pas plus marqué que celui des États-Unis.

Tableau 6

Parts de marché du Canada et intensité des échanges dans les deux sens

	1980– 1981	1988– 1989	1996– 1997
Exportations canadiennes aux États-Unis/ Importations totales des États-Unis	16,5	17,6	19,9
Importations totales des États-Unis/Importations mondiales	13,7	16,1	15,6
Indice de l'intensité des échanges avec les États-Unis	4,5	4,4	5,2
Exportations canadiennes au Japon/Importations totales du Japon	2,6	3,7	2,1
Importations totales du Japon/Importations mondiales	7,3	6,7	6,3
Indice de l'intensité des échanges avec le Japon	2,0	1,7	1,7
Exportations canadiennes à l'UE (15)/Importations totales de l'UE (15)	1,0	0,8	0,5
Exportations canadiennes à l'UE (15)/Importations de l'UE (15) en provenance d'autres régions	2,3	2,0	1,4
Importations totales de l'UE (15)/Importations mondiales	41,2	43,5	35,7
Indice de l'intensité des échanges avec l'UE (15)	0,3	0,2	0,1
Indice de l'intensité des échanges de l'UE (15) avec d'autres régions	1,2	1,2	1,5
Exportations canadiennes à l'AE (4)/Importations totales de l'AE (4) ¹	1,9	1,9	1,0
Importations totales de l'AE (4)/Importations mondiales	3,5	7,8	10,9
Indice de l'intensité des échanges avec l'AE (4)	0,5	0,5	0,3
Exportations canadiennes au RDM/Importations totales du RDM ²	2,0	1,7	0,7
Importations totales du RDM/Importations mondiales	34,2	25,8	31,6
Indice de l'intensité des échanges avec le RDM	0,6	0,4	0,2
Exportations canadiennes/Importations mondiales	3,6	4,0	3,8
Exportations américaines/Importations mondiales	11,7	12,8	11,9
Exportations de l'UE (15)/Importations mondiales	37,4	42,6	37,8
Exportations canadiennes hors ALENA/ Exportations des pays de l'ALENA à destination d'autres régions	12,6	12,1	7,0
Exportations canadiennes hors ALENA/ Importations mondiales, données intrarégionales exclues ³	1,9	1,7	0,9
Exportations américaines hors ALENA/ Importations mondiales, données intrarégionales exclues	12,5	12,4	11,6
Exportations des pays de l'UE (15) hors UE/ Importations mondiales, données intrarégionales exclues	21,2	23,8	20,9

Source : FMI (1998), sur la base des données en dollars É.-U. courants

1. Asie de l'Est (4) : la Chine, la Corée du Sud, Hong Kong et Taïwan, les quatre principaux partenaires commerciaux du Canada parmi les pays à marché émergent de l'Asie de l'Est

2. RDM (reste du monde) : toutes les destinations autres que les États-Unis, le Japon, l'Union européenne (15) et l'Asie de l'Est (4)

3. Importations mondiales moins les importations entre pays de l'ALENA et entre pays de l'UE (15)

Le Canada a perdu du terrain dans des régions autres que les États-Unis [où il] vend principalement des produits [...] pour lesquels la demande s'est accrue moins rapidement que la demande en général.

L'avantage comparatif détermine le gros des échanges du Canada avec les régions autres que les États-Unis. Dans le profil type, les exportations de produits provenant principalement des ressources naturelles occupent la première place, tandis que les importations sont constituées surtout de machines et matériel et de biens de consommation (Tableau 7). Les marchés mondiaux auxquels sont destinées les exportations fondées sur les ressources naturelles ont enregistré une croissance plus lente que la moyenne au cours des années 1990 (Tableau 8), à la fois en valeur et en volume¹³. Cela nous amène à cerner une des raisons pour lesquelles le Canada a perdu du terrain dans des régions autres que les États-Unis : en effet, le Canada vend principalement à ces régions des produits pour lesquels la demande s'est accrue moins rapidement que la demande des autres produits en général. Depuis la fin des années 1980, les exportations canadiennes outre-mer ont chuté considérablement par rapport aux exportations des États-Unis et de l'ALENA outre-mer (Graphique 5), en partie parce que les exportations canadiennes comprennent, toutes proportions gardées, moins de produits appartenant à la catégorie, en forte croissance, des machines et du matériel. Par exemple, de 1995 à 1997, les machines et le matériel représentaient 18 % des exportations canadiennes, contre 45 % pour les exportations des États-Unis à destination des pays d'outre-mer. En outre, la composition des exportations de machines et matériel vers les marchés d'outre-mer semble avoir favorisé beaucoup plus les États-Unis que le Canada,

13. Sur la période 1990-1997, le volume des exportations mondiales de produits agricoles ou tirés de l'extraction minière, y compris les produits énergétiques, s'est accru à un taux annuel moyen de 4,5 %, tandis que celui des produits manufacturés a augmenté à un taux annuel moyen de 7,0 % (OMC, 1998b).

Tableau 7

Échanges de marchandises du Canada, par produit et par grand partenaire commercial (1995-1997) (parts en %)

	États-Unis		Japon		Union européenne (15)		Asie de l'Est (2) ¹		Autres pays	
	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations
Produits agricoles	11,9	6,9	59,4	0,6	31,2	7,6	38,6	3,2	30,5	13,5
Énergie	11,7	1,6	11,7	0,0	2,5	8,5	7,3	0,2	2,5	17,1
Matières premières et produits industriels	24,5	24,9	21,2	9,9	34,4	29,5	31,7	16,4	32,1	18,6
Machines et matériel	17,4	30,6	3,0	52,1	23,9	36,4	16,8	36,5	23,1	30,6
Produits automobiles	28,3	25,9	1,4	28,2	2,3	6,8	4,0	2,6	8,1	8,2
Autres biens de consommation	6,2	10,1	3,2	9,1	5,8	11,1	1,8	41,1	3,8	12,1
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : OMC (1998), sur la base des données en dollars É.-U. courants

1. Chine et Corée du Sud

Tableau 8

Exportations mondiales de marchandises ventilées par produit

	Parts (en %)	
	1990	1997
Produits agricoles	12,2	10,9
Énergie	10,5	8,2
Matières premières et produits industriels	29,4	29,2
Machines et matériel	26,4	30,3
Produits automobiles	9,4	9,3
Autres biens de consommation	12,1	12,1

Source : OMC (1998b), sur la base des données en dollars É.-U. courants

car entre 1995 et 1997, par exemple, la part du Canada dans les exportations de ces produits en provenance de l'Amérique du Nord est tombée de 3,9 à 3,0 %. Les difficultés qu'a apparemment le Canada à faire une percée sur les marchés d'outre-mer de machines et matériel proviennent peut-être du fait qu'il n'offre guère de produits novateurs de ce type et que son réseau de sociétés affiliées outre-mer est relativement peu développé. Cependant, cette hypothèse ne tient pas compte du fait que le Canada exporte des machines et du matériel aux marchés d'outre-mer par l'entremise des États-Unis, en alimentant les producteurs de ce pays en composantes et pièces détachées.

Les exportations du Canada vers les États-Unis reflètent les échanges de biens finis dans les deux sens autant qu'un avantage comparatif au chapitre

des matières premières. Le gros des exportations canadiennes de machines et matériel va aux États-Unis. Bien que le Canada ait perdu, sur ce marché particulier, des parts qui sont passées aux mains de pays d'outre-mer, l'expansion relativement rapide du marché américain de machines et matériel a fait augmenter la part du Canada dans les importations totales des États-Unis au cours des quelque dix dernières années.

Conclusion

Dans le présent article, nous avons fait ressortir comment l'évolution du commerce extérieur du Canada a été conforme aux grandes tendances qu'a suivies le commerce mondial au cours des dernières décennies. Durant cette période, l'économie canadienne a progressivement intensifié son intégration à l'économie mondiale en renforçant sa vocation exportatrice, ainsi que sa dépendance à l'égard des intrants intermédiaires importés, et en ouvrant davantage ses marchés intérieurs à la concurrence étrangère. Cette plus grande ouverture s'est surtout manifestée dans la vive progression du commerce avec les États-Unis. Bien que l'avantage comparatif du Canada continue de déterminer une proportion considérable des échanges du pays, le volume des échanges dans les deux sens s'est graduellement accru à la faveur des économies d'échelle, de la différenciation des produits et de la spécialisation verticale de la production. L'importance, en hausse rapide, des machines de

bureau et du matériel de télécommunication à la fois dans les exportations et les importations a alimenté les échanges de produits similaires dans les deux sens.

Tandis que l'intégration régionale qui s'est opérée sur tous les continents a contribué à une plus grande concentration des exportations canadiennes à destination des États-Unis, la progression des importations américaines a été plus lente que celle des importations mondiales, du moins avant l'éclatement de la crise asiatique. Parallèlement, le Canada a perdu beaucoup de terrain sur les marchés à forte croissance, notamment dans les économies émergentes d'Asie de l'Est, parce que la demande des produits qu'il vend sur ces marchés progresse moins rapidement que la demande des autres produits en général.

Le Canada participant de plus en plus aux échanges mondiaux, le risque que les fluctuations du taux de change affectent les exportations nettes et la production intérieure s'accroît. Comme une part

croissante de l'ensemble des échanges du Canada est constituée de produits finis et de pièces détachées, les variations des cours mondiaux des produits de base devraient exercer une influence moins directe sur les termes de l'échange, quel que soit le taux de change. En principe, il se pourrait aussi que la plus grande ouverture du Canada aux échanges extérieurs rende les prix intérieurs plus sensibles aux fluctuations du taux de change. Deux raisons pourraient expliquer le fait qu'il n'y a guère eu jusqu'ici de manifestations de cette sensibilité accrue. Premièrement, l'expansion du réseau des concurrents et des fournisseurs étrangers pourrait avoir exercé une pression à la baisse sur les prix des biens exportables. Deuxièmement, il se pourrait aussi que le mode de fixation des prix en fonction du marché, soit la tendance des exportateurs à absorber les variations du taux de change en laissant varier leur marge de profit plutôt qu'en ajustant leurs prix à l'exportation, soit devenu une pratique plus courante.

Ouvrages et articles cités

- Balassa, B. et M. Noland (1989). « The Changing Comparative Advantage of Japan and the United States », *Journal of the Japanese and International Economy*, vol. 3, p. 174-188.
- Campa, J. et L. S. Goldberg (1997). « The Evolving External Orientation of Manufacturing: A Profile of Four Countries », *Economic Policy Review*, Federal Reserve Bank of New York, juillet, p. 5-81.
- Feenstra, R. C. (1998). « Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy », *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, automne, p. 31-50.
- Fieleke, N. S. (1995). « The Uruguay Round of Trade Negotiations: An Overview », *New England Economic Review*, Federal Reserve Bank of Boston mai-juin, p. 3-14.
- Fonds monétaire international (1999). « Système commercial international : évolution récente et dossiers d'actualité », *Perspectives de l'économie mondiale*, octobre, p. 138-147.
- Fonds monétaire international. *Direction of Trade Statistics Yearbook*, divers numéros.
- Grether, J.-M. et M. Olarreaga (1998). « Preferential and Non-Preferential Trade Flows in World Trade », document de travail de l'ERAD (*Staff Working Paper ERAD-98-10*), Organisation mondiale du commerce, septembre.
- Helpman, E. (1998). « The Structure of Foreign Trade », document de travail n° 6752, National Bureau of Economic Research.
- Kowaluk, R. (1998). « La croissance des industries textiles de première transformation au Canada se maintient », Statistique Canada, n° 34-250-XIF au catalogue.
- Krugman, P. (1995). « Growing World Trade: Causes and Consequences », *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, p. 327-362.
- Lane, P. (1998). « A Survey of World Trade », *The Economist*, semaine du 3 au 9 octobre, p. 1-38.
- Little, J. S. (1996). « U.S. Regional Trade with Canada during the Transition to Free Trade », *New England Economic Review*, Federal Reserve Bank of Boston, janvier-février, p. 3-21.

- McCallum, J. (1995). « National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns », *American Economic Review*, vol. 85, p. 615–623.
- Organisation mondiale du commerce (1998a). « Mondialisation et commerce international », *Rapport annuel 1998*, p. 37–78.
- Organisation mondiale du commerce (1998b). « Statistiques du commerce international », *Rapport annuel 1998*.
- Rose, A. K. (1991). « Why has trade grown faster than income? », *Revue canadienne d'Économique*, vol. 24, p. 417–427.
- Stone, J. A. et H.-H. Lee (1995). « Determinants of Intra-Industry Trade: A Longitudinal, Cross-Country Analysis », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 131, p. 67–85.
- Trefler, D. (1999). « L'essentiel sur l'accord de libre-échange Canada-États-Unis », document préparé à l'intention de la Direction générale de l'analyse de la politique micro-économique, Industrie Canada, photocopié, juin.
- Vincent, L. (1998). « Les industries des produits électriques et électroniques s'adaptent à un environnement en mutation », Statistique Canada, n° 43–250-XIF au catalogue.
- Yeats, A. J. (1998). « Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements? », *The World Bank Economic Review*, vol. 12, p. 1–28.