

L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DU MEUBLE



DEPUIS L'ENTRÉE
EN VIGUEUR
DE L'ACCORD
DE LIBRE-ÉCHANGE

Québec 

Préparé par : Jules Dufort

Collaboration : François Murray

Publié par la Direction des communications, septembre 2000

Pour tout renseignement : Direction de l'analyse du commerce extérieur
710, place D'Youville, 4^e étage
Québec (Québec)
G1R 4Y4

Téléphone : (418) 691-5994
Télécopieur : (418) 646-6435
Courriel : dace@mic.gouv.qc.ca

MIC-Website
<http://www.mic.gouv.qc.ca>
info@mic.gouv.qc.ca

FAX-MIC
(514) 873-8335 ou
1-800-565-6428
Document N^o : 1721

Dépôt légal – Bibliothèque nationale du Québec
ISBN 2-550-36552-6
© Gouvernement du Québec, septembre 2000

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
1. L'ENVIRONNEMENT COMMERCIAL DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE	2
— L'ALE ET L'ALENA.....	2
— L'OMC	3
2. L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DU MEUBLE DEPUIS L'ENTRÉE EN VIGUEUR DE L'ALE	3
2.1 L'ÉVOLUTION GÉNÉRALE DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE	3
2.2 L'ÉVOLUTION DU COMMERCE DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE	5
La destination des livraisons québécoises	6
La part des fournisseurs canadiens et étrangers sur le marché canadien	7
3. GAINS ET PERTES DE COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DU MEUBLE	8
CONCLUSION.....	12

ANNEXE – NOTE MÉTHODOLOGIQUE

Aperçu de l'incidence de l'ALE par l'utilisation de la méthode de la part constante de marché.....	13
--	----

TABLEAUX

Tableau 1	Pourcentage des livraisons de l'industrie québécoise du meuble et des articles d'ameublement vendues au Canada et dans le monde (en dollars constants de 1988), 1988-1998.....	18
Tableau 2	Part du marché apparent du meuble (en dollars constants de 1988) du Québec et du reste du Canada détenue par les fournisseurs canadiens et étrangers, 1988 et 1998	18
Tableau 3	Part du marché apparent du meuble (en dollars courants) du Québec et du reste du Canada détenue par les fournisseurs de meubles canadiens et étrangers, 1988-1998.....	19
Tableau 4	Industrie du meuble et des articles d'ameublement, Québec et Canada, 1988-1998.....	20
Tableau 5	Variation des livraisons québécoises de l'industrie du meuble destinées au Québec, au reste du Canada, aux États-Unis et au reste du monde attribuable à l'effet de demande et à l'effet de compétitivité, 1988 et 1998	21
Tableau 6	Répartition des gains et des pertes de compétitivité de l'industrie québécoise du meuble sur les marchés du Québec et du reste du Canada vis-à-vis des fournisseurs américains, étrangers et du reste du Canada, 1988 et 1998 ...	21

INTRODUCTION

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), devenu l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) avec l'adhésion du Mexique à la zone de libre-échange, influence l'évolution de l'industrie québécoise du meuble. Cette entente n'étant pas la seule variable affectant l'industrie, cela soulève alors la difficulté d'isoler complètement son incidence. Cette situation n'empêche cependant pas de donner un aperçu de la contribution de l'Accord à l'évolution de l'industrie du meuble.

Il existe diverses méthodes pour évaluer l'impact d'une libéralisation des échanges sur un secteur industriel particulier. Une approche simple consiste à suivre l'évolution des flux commerciaux de l'industrie. Une autre, beaucoup plus complexe, analyse l'évolution de toutes les variables importantes et de leurs interrelations au moyen d'un modèle économétrique d'équilibre général ou partiel. La première approche, en plus de se limiter à un nombre très restreint de variables, ne distingue pas vraiment les variations de commerce international attribuables aux effets de la libéralisation de celles qui ne le sont pas. Quant à la deuxième, elle a pour mérite de combler cette lacune tout en tenant compte des incidences de la libéralisation sur des variables autres que le commerce international telles que la production et l'emploi de l'industrie. Elle est susceptible, en plus, de tenir compte des effets sur l'ensemble de l'économie tels que les variations de prix pour les divers utilisateurs, les changements sur les marchés d'autres biens, les modifications des termes d'échange et les variations d'autres variables macroéconomiques importantes. Cependant, cette méthode utilise un grand nombre de données, d'estimations et d'hypothèses simplificatrices, ce qui peut affecter la précision des résultats, en particulier les résultats micro-économiques et sectoriels.

Pour contrer ces limites, une approche de type intermédiaire a été retenue. Celle-ci, tout en demeurant relativement simple, permet de présenter une description assez détaillée de l'évolution des principales variables de l'industrie et de leurs principales interrelations. En premier lieu, l'analyse présente un aperçu de l'environnement commercial de l'industrie du meuble. En deuxième lieu, elle fait le point sur la situation de l'industrie québécoise du meuble depuis l'entrée en vigueur de l'ALE. Ensuite, elle suit l'évolution de son commerce avec les différents partenaires commerciaux du Québec, soit le reste du Canada, les États-Unis et le reste du monde. Enfin, l'examen des variations de la position concurrentielle des fabricants québécois de meubles sur les marchés canadien et internationaux nous permet de donner un aperçu général des incidences de l'ALE sur l'industrie.

1. L'ENVIRONNEMENT COMMERCIAL DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE

La libéralisation du commerce survenue ces dernières années a eu des répercussions considérables sur l'industrie québécoise du meuble. Cette ouverture commerciale continuera sans doute d'influencer le comportement de l'industrie au cours des prochaines années.

L'ALE ET L'ALENA

Depuis 10 ans, plusieurs accords commerciaux ont contribué à modifier l'environnement commercial des entreprises québécoises du meuble. Les négociations qui ont toutefois le plus marqué les industries québécoise et canadienne du meuble sont celles de l'ALE. Rappelons que les échanges internationaux de meubles étaient relativement faibles avant l'entrée en vigueur de l'ALE en 1989. Ainsi, en 1988, les exportations du Québec aux États-Unis ne représentaient que 12,3 % du total des livraisons de l'industrie québécoise et les importations de meubles au Québec en provenance des États-Unis représentaient seulement 8,8 % du marché québécois. Cette situation s'explique par les tarifs particulièrement élevés entre le Québec et les États-Unis qui nuisaient au commerce canado-américain. Par exemple, au Canada, ces tarifs variaient de 9,2 % à 15 % pour les meubles de maison et de 12,6 % à 16,1 % pour les meubles de bureau tandis que ces mêmes tarifs variaient entre 2,4 % et 7,5 % aux États-Unis. Les dispositions de l'ALE ont toutefois fait disparaître ces tarifs sur une période de quatre ans, qui s'est terminée le 1^{er} janvier 1993.

Par ailleurs, l'élimination des tarifs sur les intrants devait initialement s'étaler sur neuf ans. Or, les tarifs canadiens sur les intrants étant supérieurs aux tarifs américains, cette situation désavantageait l'industrie québécoise dans la mesure où les tarifs sur les produits finis disparaissaient en quatre ans. C'est pourquoi les fabricants canadiens et québécois du meuble ont demandé une accélération de l'élimination des tarifs sur les intrants et la période initialement prévue à neuf ans a été ramenée à six ans.

Pour sa part, l'ALENA prévoit entre le 1^{er} janvier 1994 et le 1^{er} janvier 2003 l'élimination graduelle des tarifs entre le Canada et le Mexique pour la plupart des meubles de maison et de bureau. Toutefois, le commerce de meubles entre le Québec et le Mexique étant négligeable, la présente étude n'en tient pas compte.

L'OMC

Historiquement, les tarifs NPF (– de la nation la plus favorisée) sur les intrants nécessaires à la fabrication de meubles ont été généralement plus élevés au Canada que dans la plupart des pays industrialisés dont les États-Unis. Or, à la suite des négociations de l'Uruguay Round, les tarifs NPF du Canada sur la majorité des matières premières sont réduits d'un tiers au cours de la période 1995-2000. Quant à ceux sur les autres intrants (comme ceux sur les étoffes), ils s'abaissent encore davantage, mais sur une période de neuf ans débutant le 1^{er} janvier 1995. Par ailleurs, les tarifs NPF du Canada sur les meubles de maison ont été réduits d'un tiers entre 1995 et 2000, alors que ceux sur les meubles de bureau sont graduellement éliminés jusqu'en 2004.

Bref, depuis la fin des années 80, la politique protectionniste a graduellement cédé le pas à la libéralisation du commerce. Cette évolution a incidemment obligé l'industrie québécoise à accroître sa compétitivité, notamment au chapitre de la mise en marché.

2. L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DU MEUBLE DEPUIS L'ENTRÉE EN VIGUEUR DE L'ALE

L'industrie québécoise du meuble transforme des matériaux de faible valeur ajoutée (bois, métal, tissus, etc.) en biens de consommation à forte valeur ajoutée. Cette industrie a un coefficient de main-d'œuvre élevé : elle embauche 3,5 % des salariés du secteur manufacturier québécois, alors qu'elle ne représente que 1,6 % du total des livraisons manufacturières. En 1998, les livraisons de l'industrie se chiffraient à 2 173,4 millions de dollars et son nombre de salariés atteignait près de 21 000 personnes réparties dans plus de 500 usines.

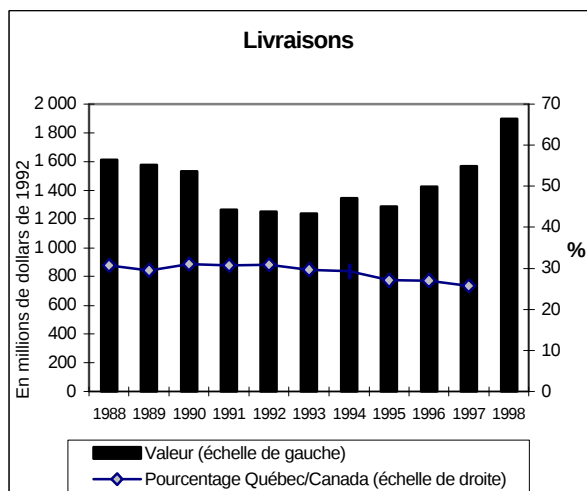
L'industrie québécoise du meuble a connu des changements structurels importants depuis une décennie. Ces changements touchent autant l'évolution générale de l'industrie que son commerce extérieur.

2.1 L'ÉVOLUTION GÉNÉRALE DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE

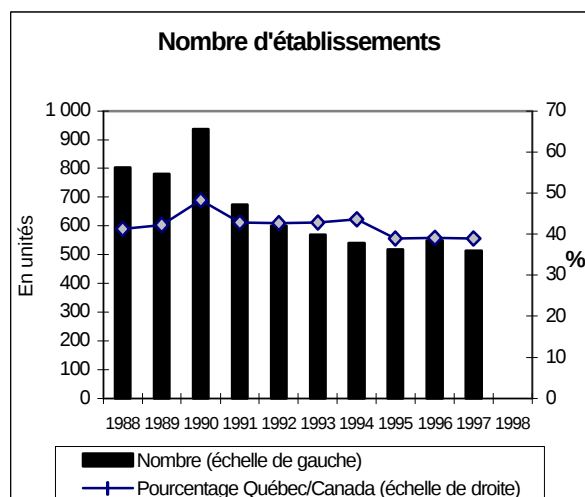
La restructuration de l'industrie québécoise du meuble survenue surtout au cours de la période 1988-1993 a été accentuée par la récession du début des années 90. Cette restructuration se traduit notamment par une baisse substantielle des livraisons, du nombre d'entreprises et du nombre de salariés (tableau 4). En effet, les livraisons en dollars constants de 1992 passent de 1,61 milliard de dollars en 1988 à 1,24 milliard en 1993. Cette diminution de 23 % du volume des livraisons va de pair avec une baisse de 29 % du nombre d'établissements (perte de 234 établissements) et une baisse de 30 % du nombre de salariés (perte de 6 239 salariés).

Industrie du meuble, Québec

Graphique 1



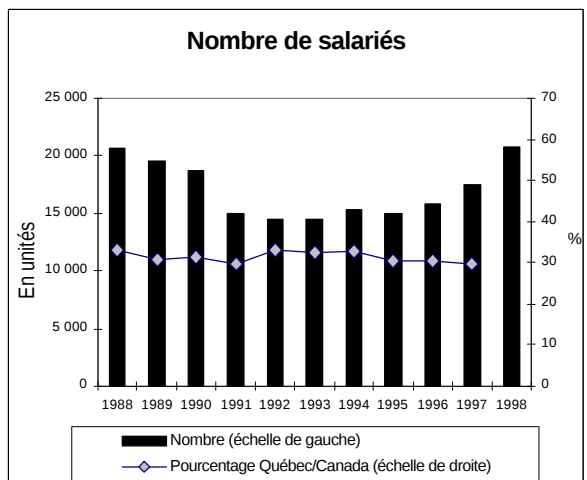
Graphique 2



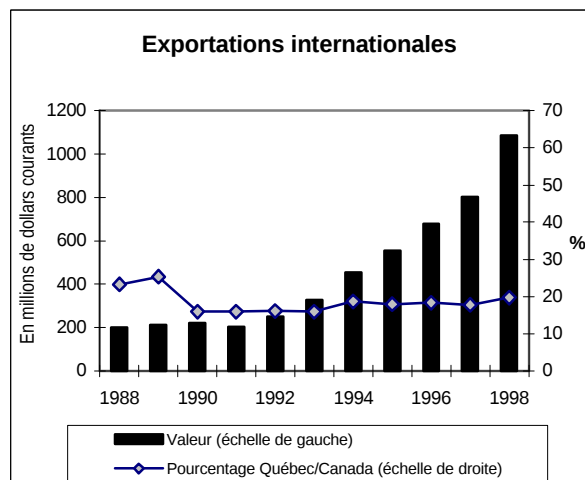
Cette forte rationalisation ne se limite pas au Québec, puisque l'industrie affiche une tendance semblable dans le reste du Canada. Ainsi, la part du Québec dans les livraisons et les emplois de l'industrie canadienne se maintient à un niveau comparable en 1988 et en 1993. Par la suite, au cours de la période 1993-1998, les livraisons en dollars constants de 1992 augmentent très rapidement et passent de 1,24 milliard en 1993 à 1,89 milliard en 1998. Cette augmentation de 52 % du volume des livraisons s'accompagne d'une croissance de 44 % du nombre de salariés entre 1993 et 1998. Par ailleurs, le nombre d'établissements baisse de 10 % entre 1993 et 1997.

Industrie du meuble, Québec

Graphique 3



Graphique 4



Ainsi, après de fortes baisses au cours de la période 1988-1993, le volume des livraisons est 18 % plus élevé en 1998 qu'en 1988. Par ailleurs, le nombre de salariés de l'industrie québécoise est pratiquement le même pour ces deux années. La forte reprise de l'activité économique de l'industrie du meuble a toutefois été plus accentuée dans le reste du Canada compte tenu de la spécialisation de l'Ontario dans le secteur de l'ameublement de bureau, un secteur en pleine croissance. En conséquence, la part du Québec dans le total des livraisons canadiennes passe de 29,7 % en 1993 à 25,7 % en 1997 et la part du Québec dans le total des salariés de l'industrie canadienne, de 32,3 % en 1993 à 29,9 % en 1997.

Les investissements de l'industrie varient beaucoup d'une année à l'autre. Par conséquent, il est assez difficile de caractériser leur évolution. En 1998, ils se chiffrent à 85,2 millions de dollars et représentent 31,5 % de l'investissement canadien de cette industrie. Par ailleurs, entre 1988 et 1998, la productivité du travail de l'industrie augmente de 31 % et on assiste, au cours de cette même période, à une consolidation de la production¹ de nature à permettre la réalisation d'économies d'échelle.

Les changements survenus dans l'industrie du meuble rendent possible une très forte hausse des exportations internationales, essentiellement vers les États-Unis. Selon les données douanières de Statistique Canada, les exportations internationales de meubles du Québec passent de 199 millions de dollars en 1988 (23,3 % des exportations canadiennes) à 1 087 millions en 1998 (19,6 % du total canadien). Les exportations québécoises aux États-Unis demeurent toutefois marginales avec environ 1 % du marché apparent américain; ainsi, la présence accrue des fournisseurs québécois sur le marché américain n'entraîne pas d'ajustements significatifs pour les producteurs américains. Entre 1988 et 1998, les importations canadiennes connaissent aussi une forte augmentation, passant de 877 millions de dollars à 2,2 milliards.

2.2 L'ÉVOLUTION DU COMMERCE DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE

Dans cette section de l'analyse, les statistiques utilisées proviennent de la banque de données sur le commerce international et interprovincial de Statistique Canada; cette source est la seule qui permet de comparer des données pour les livraisons québécoises destinées au Québec, au reste du Canada et au marché international, ainsi que les importations provenant du reste du Canada ou de l'étranger. Toutefois, le commerce international par pays n'étant pas disponible à partir de cette banque de données, on a estimé le commerce avec les États-Unis en utilisant les statistiques douanières².

¹ Entre 1988 et 1998, le volume des livraisons par établissement augmente de 85 %.

² Les données sur le commerce avec les États-Unis sont obtenues en multipliant les exportations et les importations internationales provenant de la banque sur le commerce international et interprovincial par le pourcentage de la part des États-Unis dans l'ensemble des exportations et des importations dérivé des statistiques douanières.

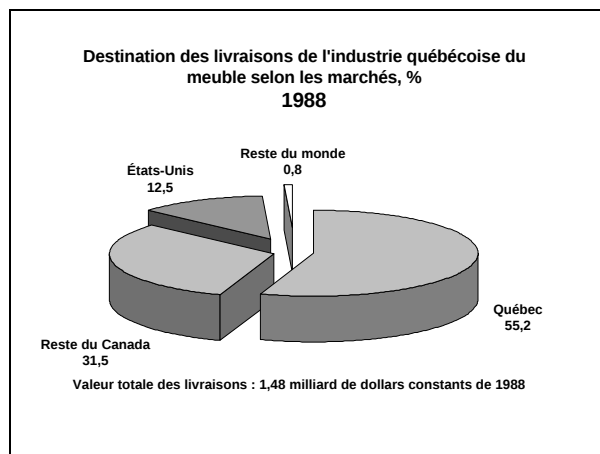
● La destination des livraisons québécoises

L'ALE accroît les pressions concurrentielles sur les entreprises québécoises du meuble tout en leur offrant des possibilités de croissance. De fait, en plus de contribuer à une restructuration en profondeur de l'industrie, l'ALE a amené l'industrie québécoise du meuble à effectuer un réalignement commercial en exploitant davantage les occasions d'affaires sur le marché américain.

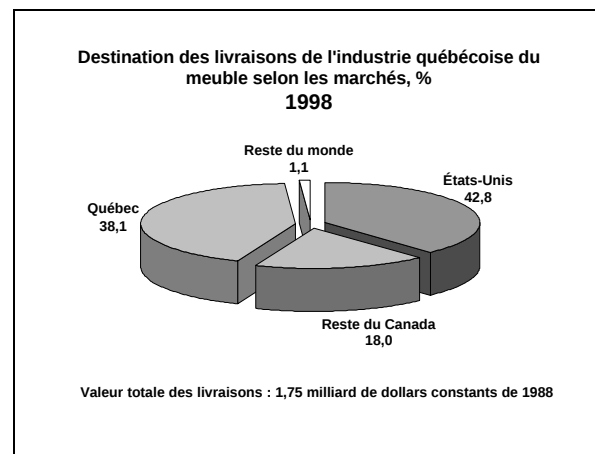
Ainsi, évaluées en dollars constants, les expéditions québécoises aux États-Unis représentent 42,8 % des livraisons en 1998 comparativement à seulement 12,5 % en 1988. De plus, les expéditions québécoises écoulées au Canada représentent 56,1 % du total des livraisons en 1998 comparativement à 86,7 % en 1988. Par ailleurs, entre 1988 et 1998, la part des exportations internationales de l'industrie québécoise du meuble destinée aux États-Unis augmente, passant de 93,8 % à 97,4 %. Il en résulte que les exportations internationales destinées au reste du monde demeurent marginales tout au long de la période étudiée. Ainsi, celles-ci ne représentent en moyenne que 1,2 % des livraisons de l'industrie au cours de la période 1988-1998.

Répartition des livraisons de l'industrie du meuble selon la destination, Québec

Graphique 5



Graphique 6



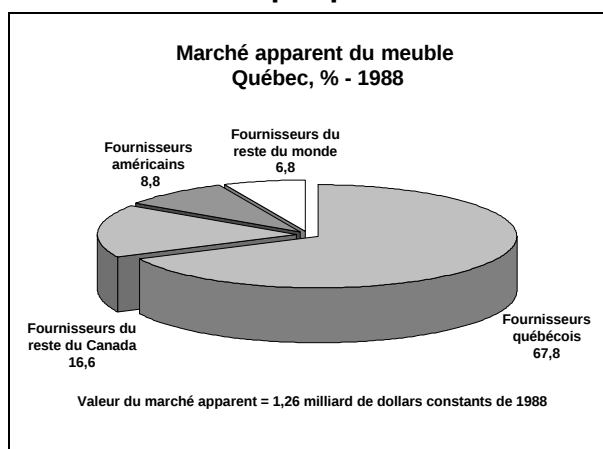
En somme, l'évolution de la répartition des livraisons selon la destination fait clairement ressortir que l'industrie québécoise du meuble s'est engagée dans un processus de diversification des marchés par le biais d'une forte hausse de ses ventes aux États-Unis.

● La part des fournisseurs canadiens et étrangers sur le marché canadien

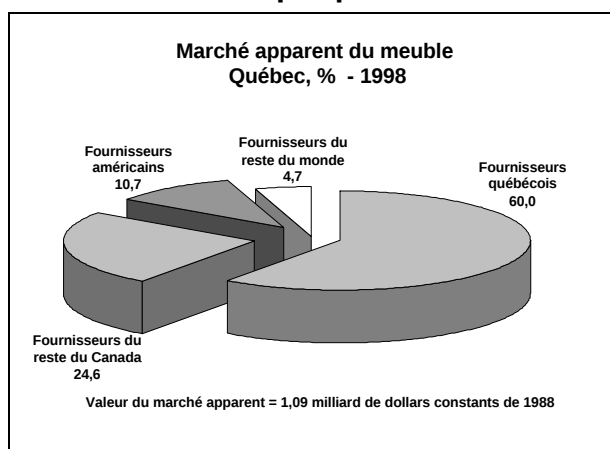
Alors que le marché apparent canadien du meuble, évalué en dollars constants, se rétrécit de 2,5 % entre 1988 et 1998, les importations internationales du Canada augmentent d'environ 105 % et les livraisons des fournisseurs québécois et canadiens destinées au Canada diminuent d'environ 25 %. La progression relativement forte des importations est en majeure partie attribuable à l'augmentation des achats en provenance des États-Unis. D'ailleurs, les importations en provenance des États-Unis augmentent leur part relative des achats canadiens de meubles à l'étranger, qui passe de 56 % en 1988 à 69 % en 1998. Toutefois, certaines données diffèrent selon qu'il s'agit du marché du Québec ou de celui du reste du Canada. Ainsi, entre 1988 et 1998, les importations interprovinciales du Québec augmentent plus rapidement que les importations internationales, notamment celles en provenance des États-Unis. Or, à l'inverse, au cours de cette même période, les importations du reste du Canada en provenance du Québec augmentent plus lentement que ses importations internationales.

Part des fournisseurs canadiens et étrangers du marché apparent du meuble, Québec et reste du Canada

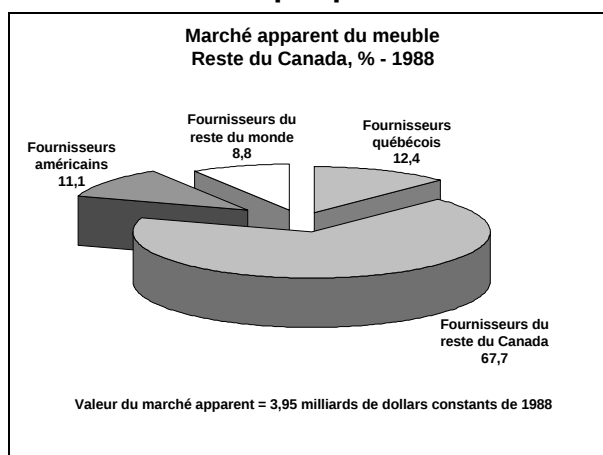
Graphique 7



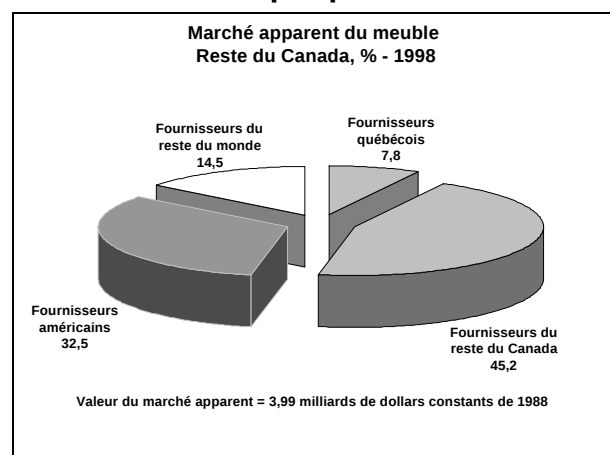
Graphique 8



Graphique 9



Graphique 10



En ce qui concerne les importations internationales, la part du marché du Québec détenue par les importations américaines augmente de 1,9 point de pourcentage pour s'établir à 10,7 % en 1998. Quant à la part du marché québécois détenue par les importations du reste du monde, elle diminue de 2,1 points de pourcentage pour s'établir à 4,7 % en 1998. De la même façon, la part du marché du meuble du reste du Canada détenue par les Américains s'élève de 21,4 points de pourcentage au cours de la période étudiée pour se chiffrer à 32,5 % en 1998. De leur côté, les fournisseurs internationaux du reste du monde augmentent leur part du marché du reste du Canada moins rapidement (hausse de 5,7 points de pourcentage) que les fournisseurs américains et leur part du marché du reste du Canada atteint 14,5 % en 1998.

3. GAINS ET PERTES DE COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DU MEUBLE

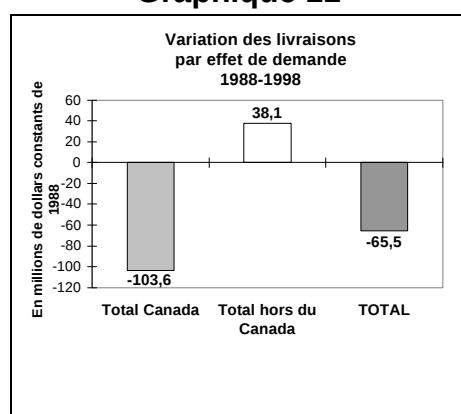
L'augmentation des ventes de l'industrie québécoise du meuble aux États-Unis n'est pas nécessairement le résultat d'une hausse de sa compétitivité. Elle peut aussi dépendre du dynamisme de la demande dans le secteur du meuble. De même, la baisse des ventes de l'industrie québécoise au Canada peut provenir simplement d'une faiblesse de la demande canadienne. Pour analyser cet aspect, on utilise la méthode de la part constante de marché (voir la note méthodologique en annexe). Cette méthode permet de départager l'effet de compétitivité de l'effet de demande et de mettre en relation les gains des fournisseurs québécois sur le marché américain et leurs pertes sur le marché canadien au profit de leurs homologues américains.

Entre 1988 et 1998, les livraisons de l'industrie québécoise du meuble, évaluées en dollars constants de 1988, augmentent de 262,4 millions de dollars. On constate que les pertes de ventes sur le marché canadien, soit 306,2 millions de dollars, sont plus que compensées par la hausse des exportations, qui atteint 568,6 millions (dont 561,4 millions de dollars aux États-Unis). La méthode de la part constante de marché nous apprend que la hausse des livraisons de 262,4 millions de dollars provient d'un effet de compétitivité positif de 327,9 millions et d'un effet de demande négatif de 65,5 millions.

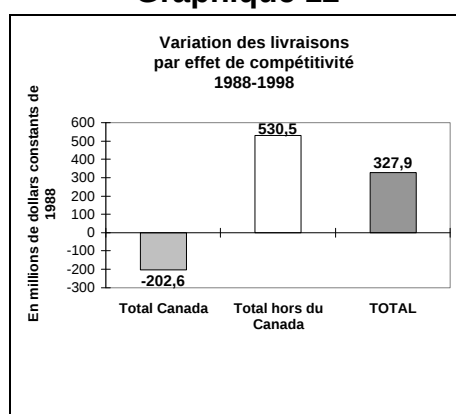
Les gains de compétitivité de 327,9 millions de dollars sont le résultat de la différence entre les gains de compétitivité du Québec sur les marchés internationaux de 530,5 millions (dont 525,6 millions sur le marché américain) et les pertes de compétitivité du Québec sur le marché canadien qui atteignent 202,6 millions.

Variation des livraisons québécoises de l'industrie du meuble selon les effets de demande et de compétitivité sur les marchés canadien et étranger

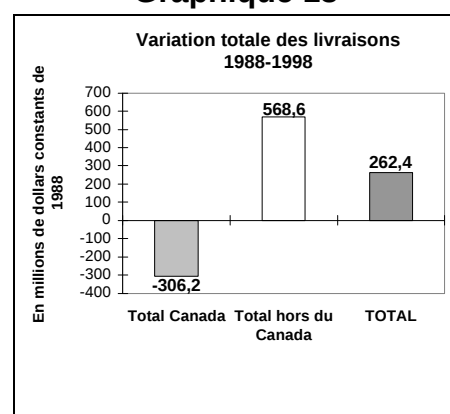
Graphique 11



Graphique 12

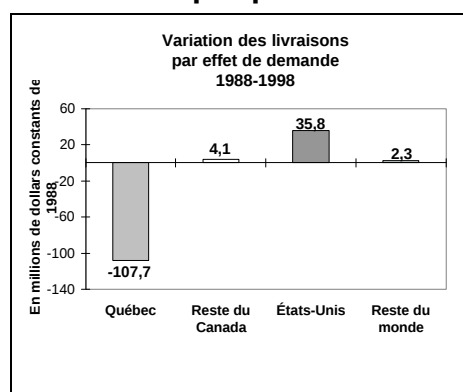


Graphique 13

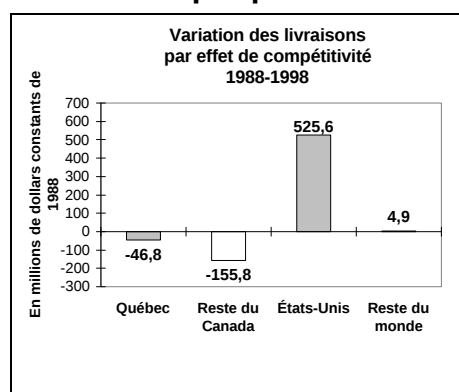


Variation des livraisons québécoises de l'industrie du meuble selon les effets de demande et de compétitivité sur les marchés du Québec, du reste du Canada, des États-Unis et du reste du monde

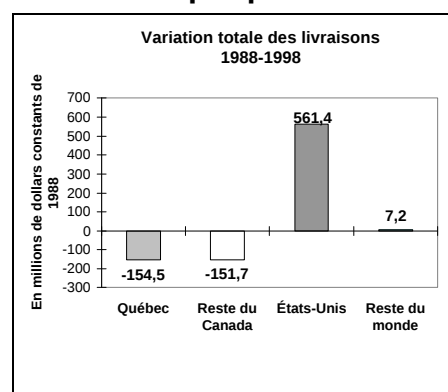
Graphique 14



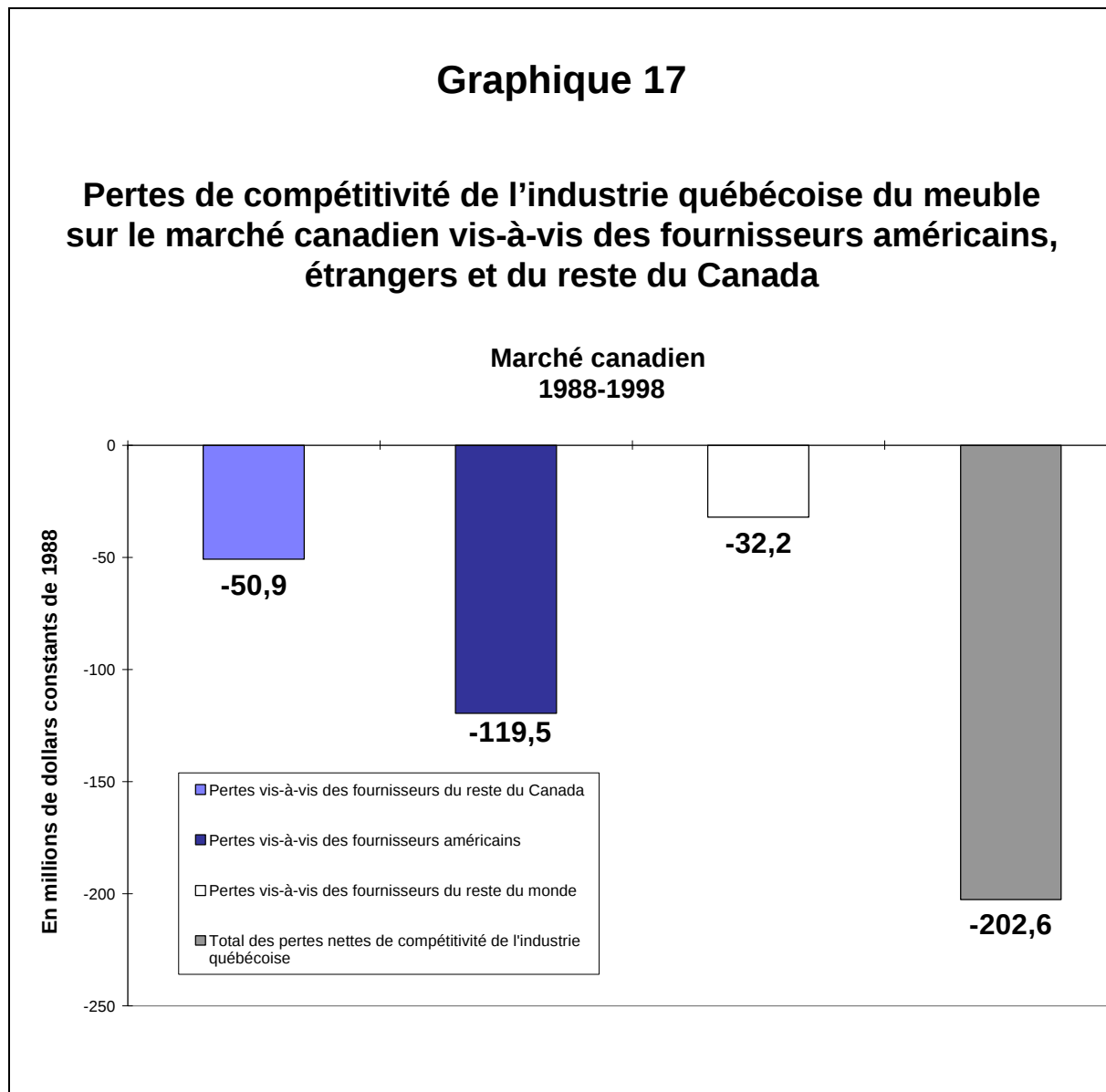
Graphique 15



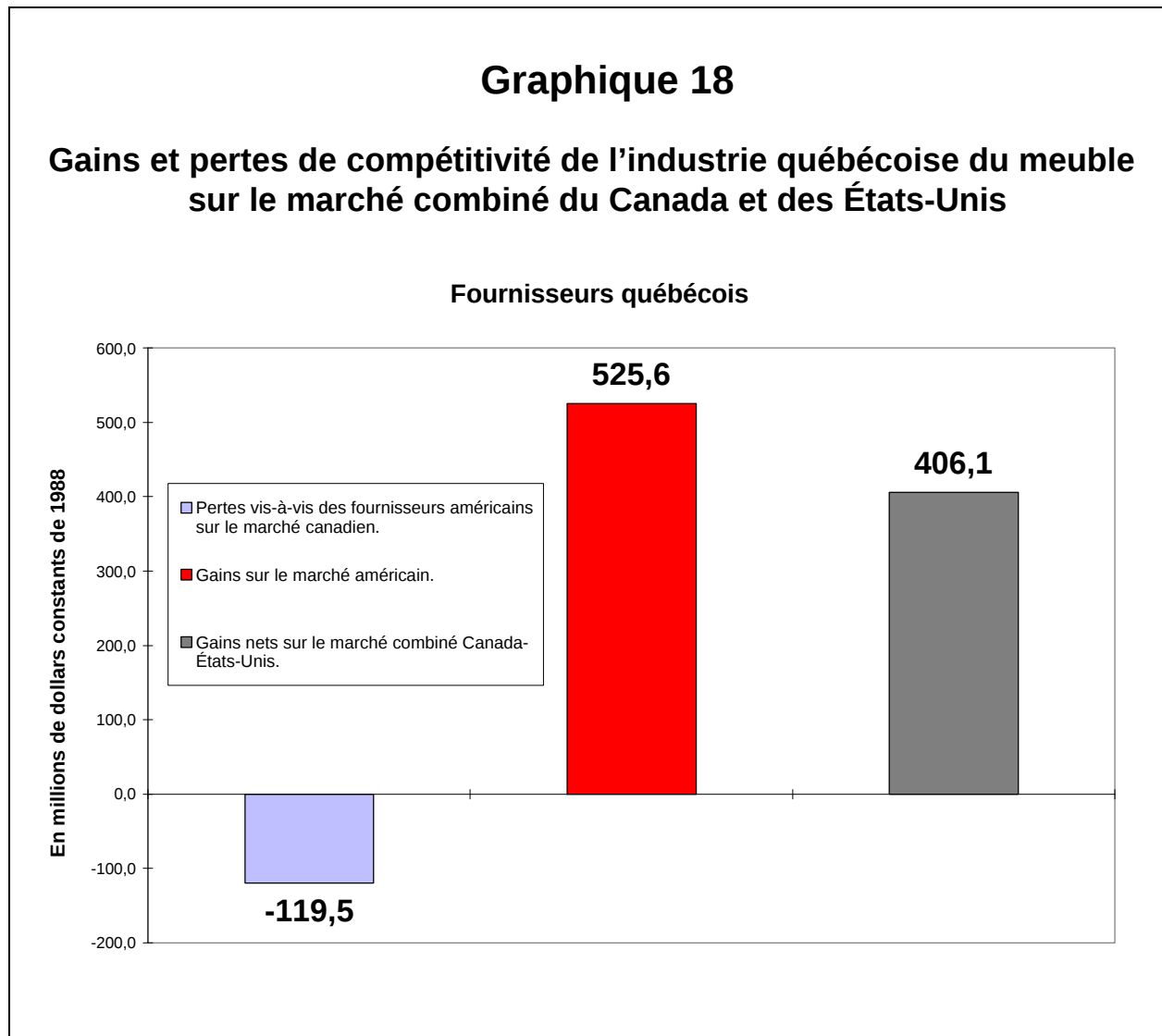
Graphique 16



Ces pertes de compétitivité de 202,6 millions de dollars sur le marché canadien sont le résultat des pertes de 50,9 millions que les fournisseurs québécois enregistrent aux mains des fournisseurs du reste du Canada, des pertes de 32,2 millions qu'ils connaissent face aux fournisseurs du reste du monde et de celles de **119,5 millions qu'ils subissent par rapport aux fournisseurs américains** (voir tableau 6).



Mettre en perspective les pertes de compétitivité de 119,5 millions de dollars que les fabricants québécois connaissent dans l'ensemble du marché canadien au profit des fournisseurs américains avec les gains de 525,6 millions qu'ils réalisent sur le marché américain mène directement à la conclusion que l'industrie québécoise du meuble réaliserait des **gains nets de 406,1 millions sur le marché canado-américain en 1998 par rapport à 1988.**



Ces gains nets, qui représentent 27 % des livraisons de 1988, ne peuvent toutefois être entièrement attribués à la disparition des tarifs consécutive à la mise en œuvre de l'ALE. Rappelons que l'ALE donne un accès préférentiel aux exportateurs québécois sur le marché américain et que cet accès procure des gains de compétitivité à l'industrie québécoise. À l'inverse, l'ALE accorde aussi un accès préférentiel aux producteurs américains sur le marché canadien. Cet accès leur procure aussi des gains de compétitivité par rapport à l'industrie québécoise sur le marché canadien. Par ailleurs, d'autres facteurs, comme la dépréciation de la monnaie canadienne et l'évolution des coûts unitaires, ont certainement joué un rôle favorable.

En effet, exprimés en devises nationales, les coûts unitaires de main-d'œuvre ³ augmentent plus lentement entre 1988 et 1997 au Québec qu'aux États-Unis ⁴. Par ailleurs, au cours de la période 1988-1998, la devise canadienne se déprécie de 17 % par rapport à la devise américaine. De plus, les gains nets de plus de 400 millions de dollars observés entre 1988 et 1998 sur le marché canado-américain dépendent en grande partie du doublement des exportations aux États-Unis entre 1995 et 1998. De fait, les gains nets de la période 1988-1998 se transforment en pertes nettes de plus de 100 millions de dollars de 1988 lorsqu'on applique la même méthode d'analyse à la période 1988-1993.

CONCLUSION

L'ALE est l'un des principaux facteurs à l'origine de la restructuration majeure effectuée par l'industrie du meuble au début de la décennie. De fait, la récession du début des années 90 et l'environnement commercial plus concurrentiel découlant de l'ALE incitent les producteurs québécois à réaliser des économies d'échelle et à augmenter leur productivité de façon substantielle. Après la mise en œuvre de l'ALE, l'industrie du meuble effectue un redéploiement commercial en fonction du marché américain. Ce réalignement commercial s'accompagne d'une hausse des exportations et des importations, ainsi que de variations marquées de la position concurrentielle du Québec sur ses principaux marchés.

Entre les années 1988 et 1993, nous estimons que le Québec subit des pertes nettes de compétitivité d'environ 100 millions de dollars sur le marché canado-américain. Toutefois, grâce à la forte hausse des exportations depuis 1995, nous estimons que le Québec réalise des gains nets de compétitivité de plus de 400 millions de dollars constants entre les années 1988 et 1998. Toutefois, ce résultat ne peut être attribué uniquement à l'ALE puisque l'évolution favorable des coûts unitaires et du taux de change ont fortement contribué à hausser les gains nets du Québec sur le marché canado-américain entre 1988 et 1998.

³ Nous ne tenons pas compte des évolutions différentes des coûts unitaires qui pourraient exister entre les fournisseurs québécois et les autres fournisseurs étrangers sur le marché américain, leur incidence étant très certainement négligeable. En effet, les fournisseurs américains occupent à eux seuls près de 90 % du marché américain.

⁴ Nos estimations de l'évolution des coûts unitaires du Québec et des États-Unis ont été effectuées à partir de l'information contenue dans les banques de données de l'OCDE, « STAN », et de l'ISQ, « Produit intérieur brut par industrie » et « Industries manufacturières du Québec ». L'ISQ et l'OCDE donnent une définition différente de l'industrie du meuble. Ainsi, l'on se doit d'interpréter avec prudence les résultats ci-après. Entre 1988 et 1997, la croissance des coûts unitaires, exprimés en devises nationales, est de 26,7 % plus rapide aux États-Unis (croissance de 21,3 %) qu'au Québec (diminution de 4,3 %). La hausse plus prononcée des coûts unitaires aux États-Unis s'explique de la manière suivante : une augmentation plus élevée des salaires annuels et des gains de productivité plus faibles représentent respectivement 46 % et 54 % de la hausse plus forte des coûts unitaires aux États-Unis. D'autres méthodes pour calculer les coûts unitaires donnent des résultats quelque peu différents; ces autres résultats sur les coûts unitaires affichent toutefois la même tendance en ce qui concerne leur augmentation plus rapide aux États-Unis qu'au Québec.

Annexe — Note méthodologique

Aperçu de l'incidence de l'ALE par l'utilisation de la méthode de la part constante de marché

Pour estimer l'impact de l'ALE sur l'industrie québécoise du meuble, on utilise la méthode de la part constante de marché ⁵. Dans cette étude, la méthode comporte quatre étapes. La première consiste à déterminer la variation des livraisons québécoises sur les marchés du Canada, des États-Unis et du reste du monde pour les années 1988 et 1998. La deuxième vise à établir la variation des livraisons québécoises sur les marchés du Canada, des États-Unis et du reste du monde causée par l'effet de demande de manière à dégager celle qui provient de l'effet de compétitivité. La troisième permet de décomposer la variation des livraisons québécoises destinées à l'ensemble du marché canadien causée par l'effet de compétitivité en gains réalisés ou pertes subies par rapport aux fournisseurs américains, canadiens et du reste du monde. Enfin, la quatrième étape consiste tout simplement à mettre en perspective les variations de compétitivité que les fournisseurs québécois connaissent sur le marché canadien par rapport aux fournisseurs américains avec les gains ou les pertes qu'ils réalisent sur le marché américain. Un résultat positif permet d'établir que l'industrie québécoise du meuble effectue des gains sur le marché canado-américain alors qu'un résultat négatif signifie l'inverse.

Première étape : évaluation de la variation des livraisons de l'industrie québécoise du meuble

Pour les années 1988 et 1998, soit l'année précédant l'entrée en vigueur de l'ALE et la dernière année pour laquelle des données fiables sont disponibles, la variation des livraisons de l'industrie québécoise du meuble est analysée dans chacun de ses principaux marchés de destination. Ces marchés sont le Québec, le reste du Canada, les États-Unis et le reste du monde. Les livraisons totales, évaluées aux prix sorties-usines, sont converties en dollars constants de 1988 à l'aide de l'indice des prix industriels de CANSIM, de manière à neutraliser la variation de la valeur des livraisons attribuable à celle des prix. Quant aux données sur les livraisons totales, elles proviennent de l'enquête annuelle de Statistique Canada sur les manufacturiers (tableaux 4 et 5). Entre 1988 et 1998, la valeur des livraisons québécoises, en dollars constants de 1988, a augmenté de 262,4 millions de dollars. Pour établir la répartition des livraisons totales du Québec par principale destination, on a dû utiliser des pourcentages calculés à partir de la banque de données sur le commerce international et interprovincial ainsi que les statistiques douanières de Statistique Canada (tableau 1).

⁵ Pour plus d'information, voir : Leamer, Edward E. and Stern, Robert M., *Quantitative International Economics*, Allyn and Bacon, 1970, pp. 171-183.

Deuxième étape : estimation de la variation des livraisons québécoises attribuable à l'effet de demande et à l'effet de compétitivité.

Soustraire de la variation des livraisons québécoises celle qui provient de l'effet de demande est essentiel pour avoir une bonne idée de la variation attribuable à l'effet de compétitivité, c'est-à-dire à des facteurs tels que l'ALE.

Pour estimer la variation des livraisons québécoises attribuable à **l'effet de demande**, c'est-à-dire, dans le cas présent, à l'atonie de la demande canadienne et au dynamisme des demandes américaine et du reste du monde pour les meubles, nous mesurons la variation théorique des livraisons québécoises nécessaire pour maintenir constante la part du Québec sur chacun de ces principaux marchés. Pour ce faire, nous multiplions la valeur des livraisons québécoises de 1988 vers chacun des marchés concernés par le taux de croissance de leur demande respective. Celui-ci est obtenu de la façon suivante :

$$\frac{\text{marché apparent de 1998 (en dollars de 1988)}}{\text{marché apparent de 1988}} - \frac{\text{marché apparent de 1988}}{\text{marché apparent de 1988}}$$

L'utilisation de ces calculs nous permet d'estimer que l'effet de demande entraîne une baisse de 65,5 millions de dollars des livraisons québécoises de meubles en 1998 par rapport à 1988. Cette diminution est égale à la somme des effets de demande sur les marchés du Québec (-107,7 millions), du reste du Canada (+ 4,1 millions), des États-Unis (+35,8 millions) et du reste du monde (+2,3 millions) (tableau 5 de l'annexe).

La variation des ventes attribuable à **l'effet de compétitivité** est obtenue en soustrayant la variation provenant de l'effet de demande de la variation totale des livraisons québécoises sur chacun des marchés. Les gains nets de compétitivité de l'industrie québécoise du meuble s'établiraient donc à 327,9 millions de dollars et seraient le résultat des variations suivantes : des gains de compétitivité de 525,6 millions sur le marché américain et de 4,9 millions dans le reste du monde contre des pertes de compétitivité de 202,6 millions sur le marché canadien (tableau 5 de l'annexe).

Troisième étape : estimation des gains et des pertes de compétitivité des fournisseurs québécois sur le marché canadien vis-à-vis de leurs homologues américains

L'estimation des pertes ou des gains de compétitivité des fournisseurs québécois sur l'ensemble du marché canadien vis-à-vis des fournisseurs américains est indispensable pour établir s'ils tirent profit de l'ALE sur le marché canado-américain. Par la même occasion, séparer le marché canadien entre celui du Québec et celui du reste du Canada nous permet de mettre en lumière si les fournisseurs du reste du Canada, qui connaissent des conditions commerciales et économiques analogues à celles des fournisseurs québécois, font des gains ou des pertes par rapport à ceux-ci.

Les gains (ou les pertes) de compétitivité des fournisseurs québécois réalisés aux dépens ou au profit des fournisseurs américains, du reste du monde et du reste du Canada sur **le marché du Québec** se répartissent à l'aide de la formule suivante ⁶ :

Variation de A = Variation de B + Variation de C + Variation de D

où

A = Marché apparent du Québec / livraisons des fournisseurs québécois au Québec

B = Livraisons des fournisseurs du reste du Canada au Québec / livraisons des fournisseurs québécois au Québec

C = Importations du Québec en provenance des États-Unis / livraisons des fournisseurs québécois au Québec

D = Importations du Québec en provenance du reste du monde (sans les États-Unis) / livraisons des fournisseurs québécois au Québec

La variation négative (ou positive) de A donne, à une constante près, le total des gains nets ou des pertes nettes de compétitivité que les fournisseurs québécois enregistrent sur le marché du Québec. De même, la variation négative (positive) de A, B ou C, à une constante près, indique les gains ou les pertes qu'ils connaissent respectivement vis-à-vis des fournisseurs du reste du Canada, des États-Unis et du reste du monde. L'équation permet alors de départager les gains nets ou les pertes nettes de compétitivité entre les divers fournisseurs.

⁶ Cette formule de répartition des gains et des pertes de compétitivité a été mise au point au MIC.

Le calcul de la répartition des gains ou des pertes de compétitivité des fournisseurs québécois sur le **marché du reste du Canada** suit la même logique que celle du marché du Québec et l'équation utilisée est donc similaire :

Variation de A1 = Variation de B1 + Variation de C1+ Variation de D1

où

A1 = Marché apparent du reste du Canada / livraisons des fournisseurs québécois dans le reste du Canada

B1 = Livraisons des fournisseurs du reste du Canada dans le reste du Canada / livraisons des fournisseurs québécois dans le reste du Canada

C1 = Importations internationales du reste du Canada en provenance des États-Unis / livraisons des fournisseurs québécois dans le reste du Canada

D1 = Importations internationales du reste du Canada en provenance du reste du monde (sans les États-Unis) / livraisons des fournisseurs québécois dans le reste du Canada

Selon cette méthode de calcul, l'industrie québécoise du meuble subirait sur le marché canadien (Québec + reste du Canada) des pertes de compétitivité de 119,5 millions de dollars au profit des fournisseurs américains, de 32,2 millions vis-à-vis de ceux du reste du monde et de 50,9 millions vis-à-vis des fournisseurs du reste du Canada (tableau 6 de l'annexe).

Quatrième étape : estimation des gains nets de compétitivité des fournisseurs québécois sur le marché canado-américain

Pour estimer les gains nets ou les pertes nettes de compétitivité de l'industrie québécoise du meuble sur le marché canado-américain, il suffit de mettre en perspective les pertes de compétitivité qu'elle enregistre vis-à-vis des fournisseurs américains sur l'ensemble du marché canadien (tableau 5) par rapport aux gains qu'elle réalise au total sur le marché américain.

Faute de données statistiques pour le marché des États-Unis, nous ne répartissons pas entre les divers fournisseurs les gains et les pertes de compétitivité de l'industrie québécoise sur ce marché. Il est bien certain que l'ALE a permis une amélioration de la compétitivité de l'industrie québécoise du meuble sur le marché américain face aux fournisseurs américains et à ceux du reste du monde, mais pas face aux fournisseurs du reste du Canada qui bénéficient des avantages de l'ALE au même titre que leurs homologues québécois. Ne pas tenir compte dans notre analyse des gains et des pertes de compétitivité que les fournisseurs québécois peuvent connaître par rapport à ceux du reste du Canada sur le marché américain ne modifie certainement pas le résultat de notre étude. En effet, la part du marché américain détenue par les fournisseurs du reste du Canada, tout comme celle des fournisseurs québécois, est marginale. Par ailleurs, les exportations du Québec et du reste du Canada vers les États-Unis évoluent de façon pratiquement similaire durant la période étudiée.

Ainsi, il se trouve que l'industrie québécoise du meuble réalise des gains de compétitivité sur le marché canado-américain de l'ordre de 406,1 millions de dollars constants en 1998 par rapport à 1988. Ces gains doivent cependant être mis en perspective. D'abord, ils ne peuvent être entièrement imputés à l'ALE. D'autres facteurs peuvent jouer un rôle non négligeable, comme la dépréciation de la monnaie canadienne et les différences dans l'évolution des coûts unitaires américains et canadiens. Ces aspects sont traités dans la troisième partie de l'étude.

Tableau 1

Pourcentage des livraisons de l'industrie québécoise du meuble et des articles d'ameublement vendues au Canada et dans le monde (en dollars constants de 1988)

1988-1998

Région	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Québec	55,2	56,0	57,3	55,2	54,7	56,6	47,5	48,6	47,4	44,3	38,1
Reste du Canada	31,5	31,2	30,1	28,8	27,7	21,2	21,3	18,2	19,3	18,8	18,0
Monde	13,3	12,8	12,6	16,0	17,6	22,2	31,2	33,2	33,3	36,9	43,9
- États-Unis ¹	12,5	12,1	12,0	14,3	16,4	20,6	29,9	31,9	31,5	35,7	42,8
- Reste du monde ¹	0,8	0,7	0,6	1,7	1,2	1,6	1,3	1,3	1,8	1,1	1,1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

¹. La banque de données sur le commerce international et interprovincial ne permet pas d'obtenir les exportations par pays; en conséquence, la part respective des exportations du Québec vers les États-Unis et le reste du monde a été obtenue en prenant la part respective des États-Unis et du reste du monde dans le total des exportations québécoises de l'industrie du meuble, laquelle provient des statistiques douanières de Statistique Canada et de l'ISQ.

Source : Statistique Canada, banque de données sur le commerce international et interprovincial, hiver 2000.

Tableau 2

Part du marché apparent du meuble (en dollars constants de 1988) du Québec et du reste du Canada détenue par les fournisseurs canadiens et étrangers

1988 et 1998

Marché apparent ¹	Année	Fournisseurs ²				Total
		du Québec	du reste du Canada	des États-Unis ³	du reste du monde ³	
		En pourcentage				
Québec	1988	67,8	16,6	8,8	6,8	100
	1998	60,0	24,6	10,7	4,7	100
Reste du Canada	1988	12,4	67,7	11,1	8,8	100
	1998	7,8	45,2	32,5	14,5	100

¹. Le marché apparent est égal aux expéditions plus les importations moins les exportations.

². Les pourcentages sont calculés à partir de la valeur des marchés apparents et des livraisons exprimées en dollars constants de 1988.

³. La banque de données sur le commerce international et interprovincial ne permet pas d'obtenir les exportations par pays; en conséquence, la part respective des exportations du Québec vers les États-Unis et le reste du monde a été obtenue en prenant la part respective des États-Unis et du reste du monde dans le total des exportations québécoises de l'industrie du meuble, laquelle provient des statistiques douanières de l'ISQ. On utilise une procédure similaire pour les importations.

Source : Statistique Canada, banque de données sur le commerce international et interprovincial, hiver 2000.

Tableau 3

Part du marché apparent du meuble (*en dollars courants*) du Québec et du reste du Canada détenue par les fournisseurs de meubles canadiens et étrangers

1988-1998

Marché apparent ¹	Année	Fournisseurs				Total
		du Québec	du reste du Canada	des États-Unis ²	du reste du monde ²	
En pourcentage						
Québec	1988	67,8	16,6	8,8	6,8	100
	1989	65,2	16,0	11,3	7,5	100
	1990	66,2	15,6	11,6	6,6	100
	1991	61,9	14,7	15,7	7,7	100
	1992	63,9	16,2	14,1	5,8	100
	1993	59,2	17,1	17,6	6,1	100
	1994	61,7	18,4	14,8	5,1	100
	1995	54,8	22,2	17,2	5,8	100
	1996	62,4	26,8	8,2	2,6	100
	1997	62,5	25,1	9,2	3,2	100
	1998	60,0	24,6	10,7	4,7	100
Reste du Canada	1988	12,4	67,7	11,1	8,8	100
	1989	11,0	65,2	14,4	9,4	100
	1990	11,0	63,8	15,9	9,3	100
	1991	9,9	57,5	21,9	10,7	100
	1992	9,8	58,1	22,7	9,4	100
	1993	7,3	57,4	26,3	9,0	100
	1994	7,9	56,9	26,3	8,9	100
	1995	6,9	58,6	25,7	8,8	100
	1996	7,9	55,7	27,5	8,9	100
	1997	7,7	51,6	30,4	10,3	100
	1998	7,8	45,2	32,5	14,5	100

1. Le marché apparent est égal aux expéditions plus les importations moins les exportations.

2. La banque de données sur le commerce international et interprovincial ne permet pas d'obtenir les exportations par pays. En conséquence, la part respective des exportations du Québec vers les États-Unis et le reste du monde a été obtenue en prenant la part respective des États-Unis et du reste du monde dans le total des exportations québécoises de l'industrie du meuble, laquelle provient des statistiques douanières de l'ISQ. On utilise une procédure similaire pour les importations.

Source : Statistique Canada, banque de données sur le commerce international et interprovincial, hiver 2000.

Tableau 4

Industrie du meuble et des articles d'ameublement, Québec et Canada

1988-1998

	Unité	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Livraisons en \$ courants												
Québec ^{1 et 2}	000 000 \$	1 484,2	1511,8	1 520,4	1 270,0	1 253,2	1 269,1	1 410,7	1 435,8	1 603,7	1 774,5	2 173,4
Canada ²	000 000 \$	4 829,2	5 133,7	4 896,6	4 139,9	4 068,3	4 275,9	4 835,9	5 295,4	5 942,3	6 913	n.d.
Qué/Can	%	30,7	29,4	31,1	30,7	30,8	29,7	29,2	27,1	27,0	25,7	n.d.
Livraisons en \$ constants de 1992 [*]												
Québec ^{1 et 2}	000 000 \$	1 611,5	1 575,7	1 529,7	1 264,6	1 253,2	1 240,2	1 343,3	1 287,9	1 424,5	1 564,6	1 894,9
Canada	000 000 \$	5 243,4	5 350,4	4 926,7	4 122,2	4 068,3	4 178,6	4 604,7	4 750,1	5 278,3	6 094,8	n.d.
Qué/Can	%	30,7	29,5	31,0	30,7	30,8	29,7	29,2	27,1	27,0	25,7	n.d.
Nombre d'établissements												
Québec ^{1 et 2}		804	781	937	675	602	570	540	519	549	513	n.d.
Canada ²		1 947	1 845	1 939	1 575	1 409	1 331	1 238	1 334	1 404	1 315	n.d.
Qué/Can	%	41,3	42,3	48,3	42,9	42,7	42,8	43,6	38,9	39,1	39,0	n.d.
Nombre de salariés												
Québec ^{1 et 2}		20 683	19 607	18 678	14 994	14 551	14 444	15 364	14 935	15 822	17 469	20 801
Canada ²		62 373	63 379	59 110	50 686	43 938	44 654	46 960	49 167	52 254	58 353	n.d.
Qué/Can	%	33,2	30,9	31,6	29,6	33,1	32,3	32,7	30,4	30,3	29,9	n.d.
Investissement												
Québec ³	000 000 \$	n.d.	n.d.	n.d.	17,3	17,4	21,6	22,1	27,2	50,6	61,8	85,2
Canada ³	000 000 \$	n.d.	n.d.	n.d.	64,6	71,5	91,1	121,1	122,3	162,5	263,3	270,9
Qué/Can	%	n.d.	n.d.	n.d.	26,8	24,3	23,7	18,2	22,2	31,1	23,5	31,5
Exportations internationales ^{** et 4}												
Québec vers le monde	000 000 \$	199	212	221	202	249	325	453	555	679	803	1 087
Canada vers le monde	000 000 \$	855	837	1 390	1 267	1 547	2 048	2 435	3 103	3 701	4 530	5 549
Qué/Can	%	23,3	25,3	15,9	15,9	16,1	15,9	18,6	17,9	18,3	17,7	19,6
Exportations aux États-Unis ^{** et 4}												
Québec	000 000 \$	187	201	210	181	222	301	435	534	641	777	1 059
Canada	000 000 \$	803	795	1 335	1 203	1 482	1 966	2 333	2 985	3 553	4 387	5 366
Qué/Can	%	23,3	25,3	15,7	15,0	15,0	15,3	18,6	17,9	18,0	17,7	19,7
Importations internationales ⁴												
Québec en provenance du monde	000 000 \$	182	193	186	178	162	161	171	233	218	244	248
Canada en provenance du monde	000 000 \$	877	1 093	1 076	1 167	1 295	1 418	1 497	1 864	1 842	2 219	2 183
Qué/Can	%	20,8	17,7	17,3	15,3	12,5	11,4	11,4	12,5	11,8	11,0	11,4
PIB Québec (\$ de 1992) ⁵	000 000 \$	706,2	721,5	654,2	551,5	545,9	540,7	612,7	592,0	658,6	762,5	929,8
Productivité du travail Québec ^{***}	1988=100	100,0	107,8	102,6	107,7	109,9	109,6	116,8	116,1	121,9	127,8	130,9
Valeur du \$ canadien en \$ EU	1988=100	100,0	103,9	105,5	107,4	101,9	95,4	90,1	89,7	90,2	88,9	83,0

* Calculées par la DACE du MIC à partir de l'indice canadien des prix industriels de CANSIM.

** Alors que les exportations internationales de ce tableau sont évaluées en base douanière, celles du chapitre III de l'analyse sont des estimations aux prix sorties-usines.

*** Calculée en divisant le produit intérieur brut de l'industrie par le nombre de salariés.

Sources :

- 1) Institut de la statistique du Québec (ISQ), Industries manufacturières du Québec, 1994-1999. Les données de 1998 sont des estimations de l'ISQ.
- 2) Statistique Canada, Industries manufacturières du Canada: niveaux national et provincial (31-203-XPB), 1990-1997.
- 3) MIC, DAE, Statistiques sur les investissements Québec, Ontario, Canada, février 2000.
- 4) Données de Statistique Canada révisées par l'ISQ.
- 5) ISQ, Produit intérieur brut par industrie au Québec.

Tableau 5

Variation des livraisons québécoises de l'industrie du meuble destinées au Québec, au reste du Canada, aux États-Unis et au reste du monde attribuable à l'effet de demande et à l'effet de compétitivité 1988 et 1998

Livraisons québécoises destinées :	au Québec	au reste du Canada	Total Canada	aux États-Unis	au reste du monde	Total hors du Canada	TOTAL
en millions de dollars constants de 1988							
- en 1988	819,3	467,5	1286,8	185,5	11,9	197,4	1484,2
- en 1998	664,8	315,8	980,6	746,9	19,1	766,0	1746,6
Variation entre 1988 et 1998 :	-154,5	-151,7	-306,2	561,4	7,2	568,6	262,4
dont :							
- effet de demande *	-107,7	+4,1	-103,6	35,8	2,3	38,1	-65,5
- effet de compétitivité *	-46,8	-155,8	-202,6	525,6	4,9	530,5	327,9

* Voir l'annexe intitulée « Note méthodologique ».

Sources : Statistique Canada, Industries manufacturières du Canada : niveaux national et provincial (31-203-XPB), CANSIM et la Banque de données sur le commerce international et interprovincial, hiver 2000.

OCDE, banque de données STAN.

Gouvernement américain, publications du Bureau of Labor Statistics.

Tableau 6

Répartition des gains et des pertes de compétitivité de l'industrie québécoise du meuble sur les marchés du Québec et du reste du Canada vis-à-vis des fournisseurs américains, étrangers et du reste du Canada 1988 et 1998

	Québec	Reste du Canada	Total Canada
en millions de dollars constants de 1988			
Gains et pertes de compétitivité du Québec entre 1988 et 1998* :	-46,8	-155,8	-202,6
vis-à-vis des fournisseurs :			
- du reste du Canada	-40,6	-10,3	-50,9
- des États-Unis	-11,8	-107,7	-119,5
- du reste du monde	5,6	-37,8	-32,2

* Voir l'annexe intitulée « Note méthodologique ».

Sources : Statistique Canada, Industries manufacturières du Canada : niveaux national et provincial (31-203-XPB), CANSIM et la Banque de données sur le commerce international et interprovincial, hiver 2000.

OCDE, banque de données STAN.

Gouvernement américain, publications du Bureau of Labor Statistics.