

ommerce Industrie et Commerce Industrie et Commerce Industrie et Commerce Industrie et Commerce Ind
Industrie et Commerce Industrie et Commerce Industrie et Commerce Industrie et Com
Industrie et Commerce Industrie et Commerce Industrie e
Commerce Industrie et Commerce Ind
Commerce Industrie et Com
merce Industrie e
commerce Ind
Commerce Ind
Comme
e

L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DU TEXTILE

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

Québec 

**Industrie
et Commerce**

Québec 

Préparé par : Jules Dufort

Collaboration : François Murray

Publié par la Direction des communications

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

Site Web du MIC
<http://www.mic.gouv.qc.ca>
info@mic.gouv.qc.ca

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	1
1. L'ENVIRONNEMENT COMMERCIAL DE L'INDUSTRIE DU TEXTILE.....	2
— L'ALE ET L'ALENA.....	2
2. L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DU TEXTILE DEPUIS L'ENTRÉE EN VIGUEUR DE L'ALE.....	4
2.1 L'ÉVOLUTION GÉNÉRALE DE L'INDUSTRIE DU TEXTILE	4
2.2 L'ÉVOLUTION DU COMMERCE DE L'INDUSTRIE DU TEXTILE	6
La destination des livraisons québécoises	6
La part des fournisseurs canadiens et étrangers du marché canadien	7
3. GAINS ET PERTES DE COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DU TEXTILE	9
CONCLUSION	13

ANNEXE 1 – NOTE MÉTHODOLOGIQUE

Aperçu de l'incidence de l'ALE par l'utilisation de la méthode de la part constante de marché	14
--	----

ANNEXE 2 – LES RÈGLES D'ORIGINE	19
---------------------------------------	----

TABLEAUX

Tableau 1 Pourcentage des livraisons québécoises de l'industrie du textile vendues au Canada et dans le monde (en dollars constants de 1988), 1988-1998	20
Tableau 2 Part du marché apparent de l'industrie du textile (en dollars constants de 1988) du Québec et du reste du Canada détenue par les fournisseurs canadiens et étrangers, 1988 et 1998.....	20
Tableau 3 Part du marché apparent (en dollars courants) du Québec et du reste du Canada détenue par les fournisseurs canadiens et étrangers de l'industrie du textile, 1988-1998	21
Tableau 4 Industrie du textile, Québec et Canada, 1988-1998	22
Tableau 5 Variation des livraisons québécoises de l'industrie du textile 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	23
Tableau 6 Répartition des gains et des pertes de compétitivité de l'industrie québécoise du textile 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	24

TABLE DES MATIÈRES (suite)

GRAPHIQUES

Graphique 1	Industrie du textile, Québec – <i>Livraisons</i>	4
Graphique 2	Industrie du textile, Québec – <i>Nombre d'établissements</i>	4
Graphique 3	Industrie du textile, Québec – <i>Nombre de salariés</i>	5
Graphique 4	Industrie du textile, Québec – <i>Exportations internationales</i>	5
Graphique 5	Répartition des livraisons de l'industrie du textile selon la destination, Québec <i>Destination des livraisons de l'industrie québécoise du textile selon les marchés, 1988</i>	7
Graphique 6	Répartition des livraisons de l'industrie du textile selon la destination, Québec <i>Destination des livraisons de l'industrie québécoise du textile selon les marchés, 1998</i>	7
Graphique 7	Part des fournisseurs canadiens et étrangers du marché apparent du textile, Québec et reste du Canada - <i>Marché apparent du textile en dollars constants de 1988, Québec-1988</i>	8
Graphique 8	Part des fournisseurs canadiens et étrangers du marché apparent du textile, Québec et reste du Canada - <i>Marché apparent du textile en dollars constants de 1988, Québec-1998</i>	8
Graphique 9	Part des fournisseurs canadiens et étrangers du marché apparent du textile, Québec et reste du Canada - <i>Marché apparent du textile en dollars constants de 1988, reste du Canada - 1988</i>	8
Graphique 10	Part des fournisseurs canadiens et étrangers du marché apparent du textile, Québec et reste du Canada - <i>Marché apparent du textile en dollars constants de 1988, reste du Canada 1998</i>	8
Graphique 11	Variation des livraisons québécoises de l'industrie du textile selon les effets de demande et de compétitivité sur les marchés canadien et étrangers <i>Variation des livraisons par effet de demande, 1988-1998</i>	10
Graphique 12	Variation des livraisons québécoises de l'industrie du textile selon les effets de demande et de compétitivité sur les marchés canadiens et étrangers <i>Variation des livraisons par effet de compétitivité, 1988-1998</i>	10
Graphique 13	Variation des livraisons québécoises de l'industrie du textile selon les effets de demande et de compétitivité sur les marchés canadiens et étrangers <i>Variation totale des livraisons, 1988-1998</i>	10

TABLE DES MATIÈRES (suite)

GRAPHIQUES

- Graphique 14** Variation des livraisons québécoises de l'industrie du textile 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
Variation des livraisons par effet de demande, 1988-1998..... 10
- Graphique 15** Variation des livraisons québécoises de l'industrie du textile 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
Variation des livraisons par effet de compétitivité, 1988-1998..... 10
- Graphique 16** Variation des livraisons québécoises de l'industrie du textile 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
Variation totale des livraisons, 1988-1998..... 10
- Graphique 17** Gains et pertes de compétitivité de l'industrie québécoise du textile sur le marché canadien vis-à-vis des fournisseurs américains, étrangers et du reste du Canada
Marché canadien, 1988-1998 11
- Graphique 18** Gains et pertes de compétitivité de l'industrie québécoise du textile sur le marché combiné du Canada et des États-Unis
Fournisseurs québécois..... 12

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 textile. Cette entente, bien sûr, n'est pas la seule variable affectant l'industrie, ce qui 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 textile.

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, à analyser 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 départage pas vraiment les variations de commerce international attribuables aux effets de la libéralisation et 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, les changements sur les marchés d'autres biens, les modifications des termes d'échange et les variations d'autres variables macroéconomiques importantes. Cependant, cette approche 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 pallier ces inconvénients, 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 textile. En deuxième lieu, elle fait le point sur l'évolution de l'industrie québécoise du textile depuis l'entrée en vigueur de l'ALE pour ensuite suivre 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 textiles sur les marchés canadien, américain et du reste du monde nous permet de donner un aperçu général des incidences de l'ALE sur l'industrie.

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

Depuis la fin des années 80, les politiques protectionnistes ont graduellement cédé le pas à la libéralisation du commerce. Ainsi, l'entrée en vigueur de l'ALE en 1989 et de l'ALENA en 1994 ainsi que la conclusion d'accords de libre-échange avec Israël et le Chili ont considérablement modifié l'environnement commercial des entreprises québécoises.

De plus, l'Accord sur les textiles et les vêtements, entré en vigueur en 1995, prévoit, pour les parties contractantes de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), une élimination progressive sur 10 ans des restrictions quantitatives sur les importations de textiles et de vêtements. Les réductions tarifaires, de 24 % à 18 % pour les vêtements et de 16,6 % à 10,5 % pour les textiles, qui faisaient l'objet de négociations lors de l'Uruguay Round, sont graduellement mises en œuvre au cours de la période 1995 à 2004. Cet accord multilatéral s'est substitué à l'Arrangement multifibres (AMF), lequel permettait aux pays industrialisés de négocier des ententes bilatérales de restriction des importations avec leurs fournisseurs de textiles et de vêtements provenant des pays à faibles coûts de production.

L'ALE ET L'ALENA

Parmi les récents accords commerciaux, c'est l'ALE qui a eu les effets les plus marqués sur l'évolution de l'industrie québécoise du textile. Rappelons que les échanges internationaux de l'industrie québécoise du textile étaient relativement faibles avant l'entrée en vigueur de l'ALE en 1989. Par exemple, en 1988, les exportations de textiles aux États-Unis ne représentaient que 4,6 % du total des livraisons de l'industrie québécoise et les importations de textiles du Québec en provenance des États-Unis n'accaparaient que 14,7 % du marché québécois. Cette situation provenait du fait que les tarifs entre le Canada et les États-Unis étaient particulièrement élevés. Par exemple, ces tarifs négociés au GATT s'élevaient au Canada à 20 % pour les tapis, à 19,3 % pour les tissus et à 12,5 % pour les filés¹, alors que les tarifs pour ces mêmes produits étaient respectivement de 7,6 %, 12,9 % et 9,5 % aux États-Unis. Les dispositions de l'ALE ont toutefois éliminé ces tarifs dans le commerce canado-américain, sur une période généralement de neuf ans tout comme les droits de douane sur les produits de l'habillement.

¹ Afin d'augmenter la compétitivité des industries utilisatrices de textiles, les tarifs effectivement appliqués au Canada étaient cependant inférieurs aux tarifs négociés au GATT.

Ces droits ne sont cependant éliminés que pour les produits qui respectent les règles d'origine². Ces règles constituent d'ailleurs une importante mesure de l'ALE et sont devenues encore plus strictes dans le contexte de l'ALENA. En vertu des dispositions de l'ALENA, les règles d'origine pour les tissus et les autres produits du textile demeurent, à l'instar de celles de l'ALE, généralement basées sur le concept de la double transformation (tissage et filature à l'intérieur de la zone de libre-échange). Ces règles sont néanmoins plus restrictives que celles de l'ALE pour plusieurs types de tissus, notamment ceux en laine ou en coton ainsi que les tissus chimiques. C'est pourquoi les contingents tarifaires³ de l'ALENA sont plus généreux que ceux de l'ALE en guise de compensation.

Dans le nouveau contexte introduit par l'ALE, les fabricants québécois de vêtements doivent avoir accès à un vaste éventail de tissus pour être en mesure d'exploiter toutes les occasions du marché et de devenir plus compétitifs. Dans cette optique, le gouvernement fédéral a annoncé en 1988 un programme d'allégement tarifaire visant à accroître la compétitivité de l'industrie canadienne du vêtement, programme qui a eu une influence sur l'industrie du textile. En effet, la première partie du programme prévoyait la réduction ou l'élimination des tarifs sur 13 tissus ou filés spéciaux. La deuxième partie prévoyait, pour une période de neuf ans (la période entière autorisée par l'ALE), la remise des droits de douane pour certains tissus et vêtements importés. La troisième partie visait à ramener les tarifs de la nation la plus favorisée (NPF) sur les textiles à un niveau comparable à ceux en vigueur dans d'autres pays industrialisés, dont les États-Unis. Pour ce faire, le gouvernement canadien a appliqué la recommandation du Tribunal canadien du commerce extérieur de réduire les tarifs canadiens sur les textiles et a intégré ces réductions tarifaires unilatérales dans l'offre finale canadienne lors de l'Uruguay Round afin d'obtenir un avantage maximum.

En résumé, au cours des années 80 et 90, les politiques protectionnistes cèdent le pas à la libéralisation du commerce qui a amené l'industrie à relever le défi de la compétitivité. Par ailleurs, le commerce de textiles entre le Québec et le Mexique étant négligeable, la présente étude n'en tient pas compte.

² L'annexe 2 donne un aperçu des règles d'origine de l'Accord de libre-échange pour l'industrie des textiles.

³ Des textiles fabriqués dans la zone de libre-échange nord-américaine peuvent être admis au traitement préférentiel prévu à l'Accord même s'ils ne satisfont pas aux règles de contenu nord-américain.

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

L'industrie québécoise du textile comprend l'industrie du textile primaire (fils, filés, tissus, etc.) et celle des produits textiles (tapis, draps, rideaux, etc.). Le coefficient de main-d'œuvre de cette industrie est élevé : elle embauche 5,0 % des salariés du secteur manufacturier québécois alors qu'elle ne représente que 3,5 % du total des livraisons manufacturières. En 1998, les livraisons de l'industrie se chiffraient à 3 894,5 millions de dollars et le nombre de salariés atteignait près de 25 000 personnes, réparties dans quelque 400 établissements.

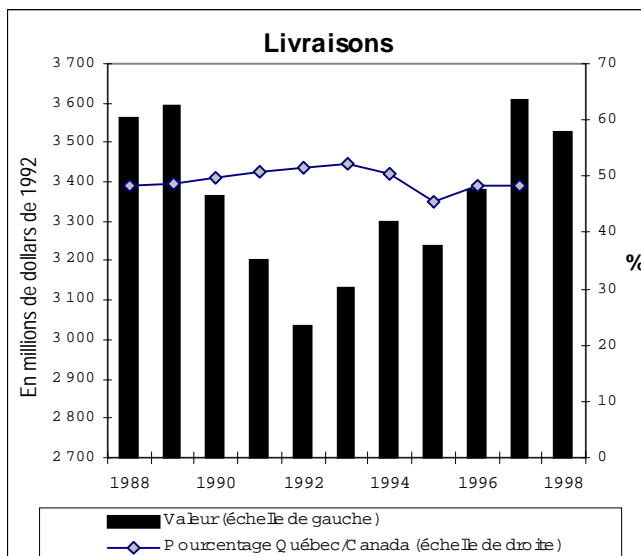
Depuis une décennie, l'industrie québécoise du textile a dû faire face à des changements structurels importants, lesquels ont affecté autant l'évolution générale de l'industrie que son commerce extérieur.

2.1 L'évolution générale de l'industrie du textile

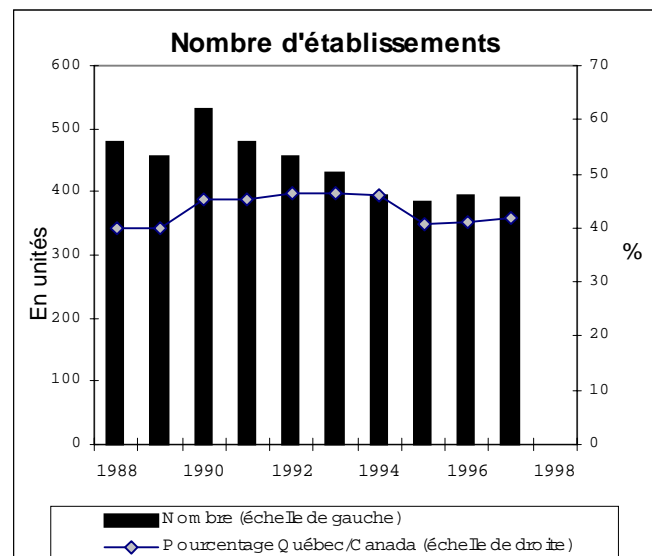
La restructuration de l'industrie québécoise du textile au cours de la période 1988-1993 a été accentuée par la récession du début des années 90. Cette restructuration se traduit notamment par une baisse substantielle des livraisons, du nombre d'entreprises et du nombre de salariés (tableau 4). En effet, les livraisons en dollars constants de 1992 passent de 3,56 milliards de dollars en 1988 à 3,13 milliards en 1993. Cette diminution de 12 % du volume des livraisons entre 1988 et 1993 va de pair avec une baisse de 10 % du nombre d'établissements (perte de 49 établissements) et une baisse de 21 % du nombre de salariés (perte de 6 255 salariés).

Industrie du textile, Québec

Graphique 1



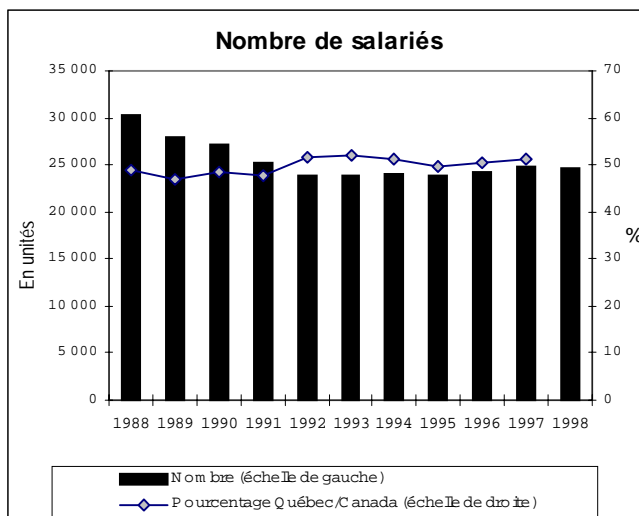
Graphique 2



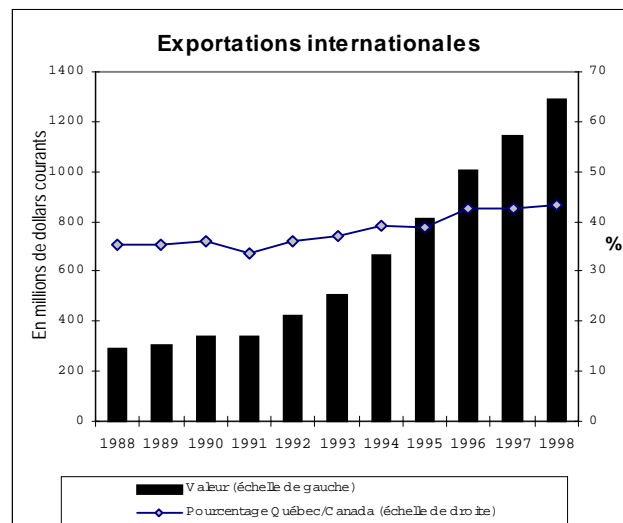
Cette forte rationalisation ne se limite pas au Québec. En effet, l'industrie canadienne affiche une même tendance à la baisse, mais plus accentuée. La part du Québec dans les livraisons de l'industrie canadienne passe ainsi de 48 % en 1988 à 52 % en 1993. On observe une tendance similaire au titre de l'emploi et du nombre d'établissements. Au cours de la période 1993-1998, les livraisons en dollars constants de 1992 augmentent, passant de 3,13 milliards en 1993 à 3,53 milliards en 1998. Cette augmentation de 13 % du volume des livraisons s'accompagne d'une hausse de 2,6 % du nombre de salariés entre 1993 et 1998. Entre 1993 et 1997, l'industrie enregistre une baisse de 9,5 % du nombre d'établissements.

Industrie du textile, Québec

Graphique 3



Graphique 4



Ainsi, le volume des livraisons de 1998 est 1,0 % plus faible que celui de 1988 et le nombre de salariés diminue de 18,6 % entre 1988 et 1998. Par ailleurs, la reprise de l'activité dans l'industrie du textile a été plus accentuée dans le reste du Canada, d'où la diminution de la part du Québec dans les livraisons canadiennes totales de 52,1 % en 1993 à 48,5 % en 1997, soit le même pourcentage qu'en 1988.

On remarque aussi une forte variabilité des investissements de l'industrie au cours de la période étudiée, au point où il est très difficile d'en caractériser l'évolution. La part du Québec dans le total des investissements canadiens (32,0 % en moyenne) est inférieure à la part du Québec dans les livraisons canadiennes (49,5 %) entre 1991 et 1997. Par ailleurs, la productivité du travail de l'industrie québécoise augmente de 26,1 % au cours de la période 1988-1998.

Un impact important des changements survenus dans l'industrie du textile a été la hausse très forte des exportations internationales, essentiellement vers les États-Unis. Selon les données douanières de Statistique Canada, les exportations internationales de textiles du Québec passent de 289 millions de dollars en 1988 (35,5 % des exportations canadiennes) à 1 290 millions en 1998 (43,4 % du total canadien). Les exportations québécoises aux États-Unis, en regard du marché apparent américain, demeurent toutefois marginales avec 1,0 % de ce marché. C'est pourquoi la présence accrue des fournisseurs québécois sur le marché américain n'entraîne pas d'ajustements significatifs pour les producteurs américains. On note aussi une forte augmentation des importations canadiennes. Celles-ci passent de 2,7 milliards de dollars en 1988 à 6,2 milliards en 1998, soit une hausse de 130,4 %.

2.2 L'évolution du commerce de l'industrie du textile

Cette section de l'analyse utilise les statistiques de la banque de données sur le commerce international et interprovincial de Statistique Canada. En effet, cette source est la seule qui permet de comparer les données des livraisons québécoises destinées au Québec, au reste du Canada et au marché international en même temps que celles des importations provenant du reste du Canada et de l'étranger. Toutefois, le commerce international par pays n'étant pas disponible à partir de cette banque de données, nous avons estimé le commerce avec les États-Unis en utilisant les statistiques douanières⁴.

● La destination des livraisons québécoises

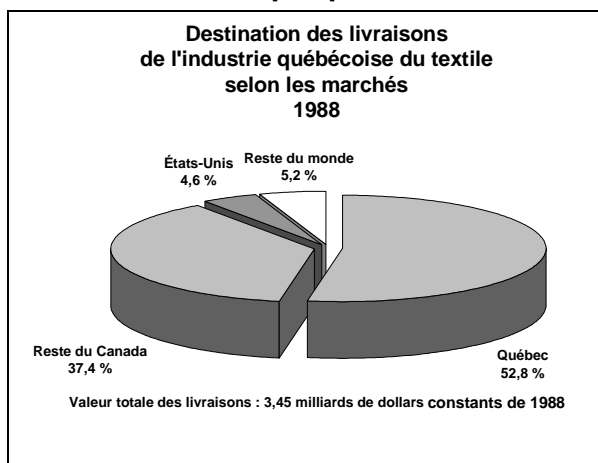
L'ALE accroît les pressions concurrentielles sur les entreprises québécoises du textile tout en leur offrant des possibilités de croissance. De fait, l'ALE induit un redéploiement des ventes de l'industrie en fonction du marché américain.

⁴ Le commerce avec les États-Unis est obtenu en multipliant les exportations et les importations internationales provenant de la banque sur le commerce international et interprovincial par le pourcentage respectif des États-Unis dans l'ensemble des exportations et des importations dérivé des statistiques douanières.

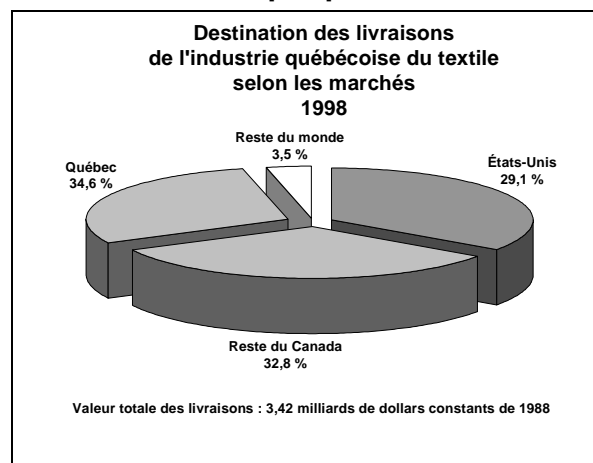
Les expéditions québécoises aux États-Unis représentent 29,1 % des livraisons en 1998 comparativement à seulement 4,6 % en 1988. Ainsi, la part des livraisons destinée aux États-Unis augmente de 24,5 points de pourcentage. Or, au cours de cette même période, la part des livraisons destinée au marché canadien diminue de 22,7 points de pourcentage, passant de 90,2 % en 1988 à 67,5 % en 1998. En ce qui a trait à la part des livraisons destinée au reste du monde, elle demeure peu significative avec 5,2 % des livraisons en 1988 et 3,5 % en 1998.

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

Graphique 5



Graphique 6



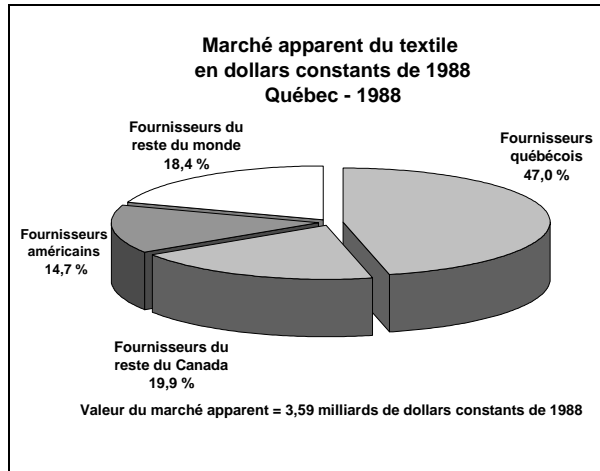
En résumé, la répartition des livraisons selon la destination montre clairement que l'industrie québécoise du textile a entrepris de diversifier ses marchés grâce à une très forte hausse de ses exportations aux États-Unis.

● La part des fournisseurs canadiens et étrangers du marché canadien

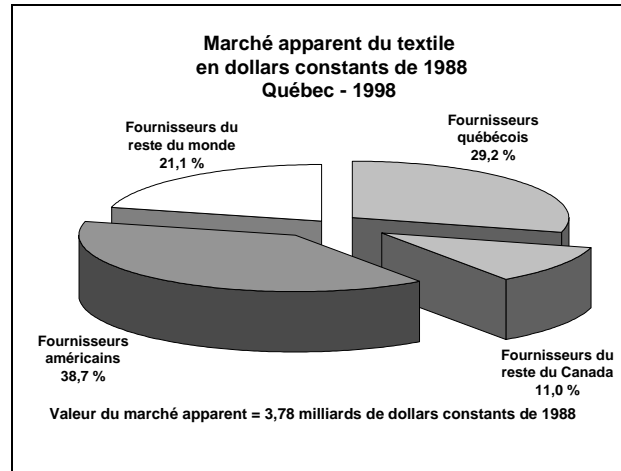
Alors que le marché apparent canadien du textile, évalué en dollars constants, augmente de 10,6 % entre 1988 et 1998, les importations internationales du Canada augmentent de 97 % et les livraisons des fournisseurs québécois et du reste du Canada destinées au Canada diminuent de 31 %. La croissance des importations internationales provient essentiellement des États-Unis, dont la part relative des achats canadiens de textiles à l'étranger passe de 44,4 % en 1988 à 64,8 % en 1998.

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

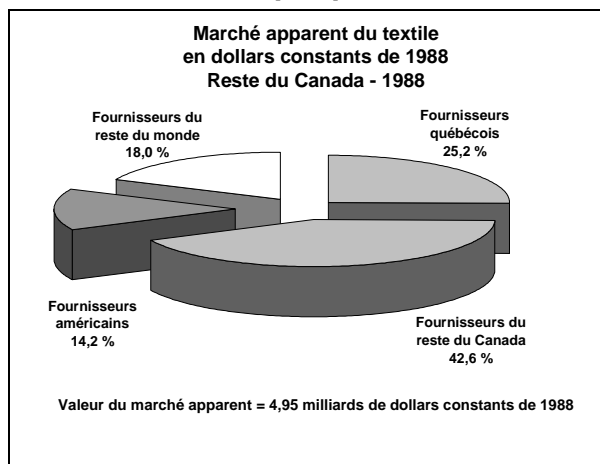
Graphique 7



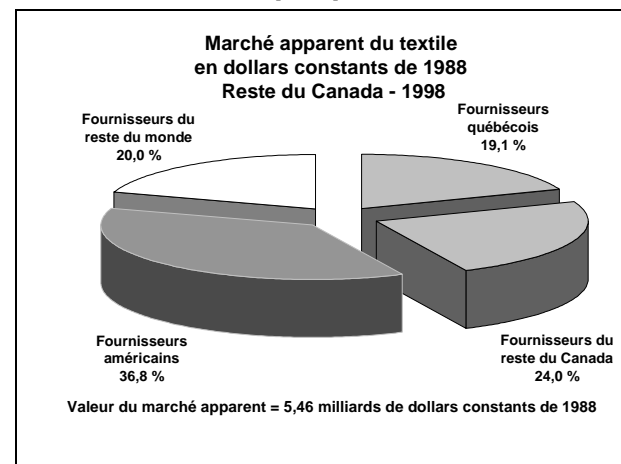
Graphique 8



Graphique 9



Graphique 10



En ce qui concerne les importations internationales, la part du marché du Québec détenue par les importations américaines augmente de 24 points de pourcentage pour s'établir à 38,7 % en 1998, alors que la part du marché québécois détenue par les importations du reste du monde augmente de seulement 2,7 points de pourcentage pour s'établir à 21,1 % en 1998. De la même manière, la part du marché du textile du reste du Canada détenue par les Américains s'élève de 22,6 points de pourcentage au cours de la période étudiée pour se chiffrer à 36,8 % 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 2,0 points de pourcentage) que les fournisseurs américains et leur part du marché du reste du Canada atteint 20,0 % en 1998.

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

L'augmentation des ventes de l'industrie québécoise du textile aux États-Unis n'est pas nécessairement le résultat d'une hausse de sa compétitivité. Elle peut aussi dépendre du dynamisme de la demande de ce secteur. De même, la baisse des ventes de l'industrie québécoise au Canada peut simplement provenir de la 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 et 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.

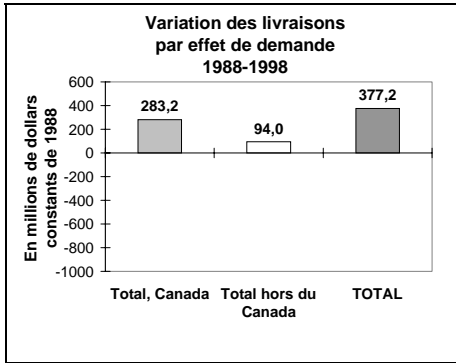
Entre 1988 et 1998, les livraisons de l'industrie québécoise du textile, évaluées en dollars constants de 1988, diminuent de 29,0 millions de dollars. En effet, les pertes de ventes sur le marché canadien de 804,8 millions de dollars ne sont pas totalement compensées par la hausse des exportations qui atteint 775,8 millions. La méthode de la part constante de marché nous apprend que la baisse des livraisons de 29,0 millions de dollars provient d'un effet de compétitivité négatif de 406,2 millions et d'un effet de demande positif de 377,2 millions (graphiques 11, 12 et 13).

L'effet de demande est positif sur tous les marchés étudiés (Québec, reste du Canada, États-Unis et reste du monde), car les marchés apparents du textile y ont augmenté entre 1988 et 1998. L'effet de compétitivité est négatif au Québec et dans le reste du Canada et positif aux États-Unis.

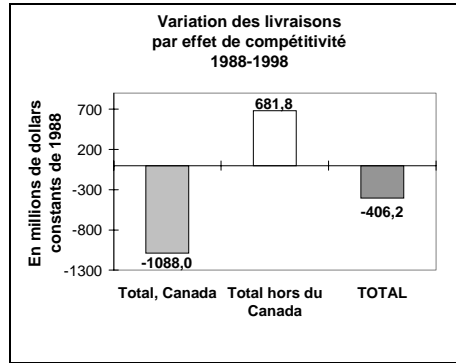
De fait, les pertes de compétitivité de 406,2 millions de dollars sont le résultat de la différence entre les gains de compétitivité du Québec sur les marchés internationaux de 681,8 millions (dont 791,5 millions sur le marché américain) et les pertes de compétitivité du Québec sur le marché canadien qui atteignent 1 088,0 millions.

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

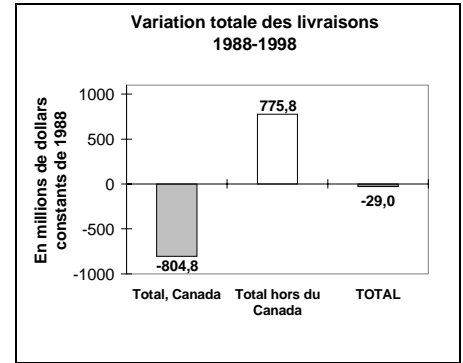
Graphique 11



Graphique 12

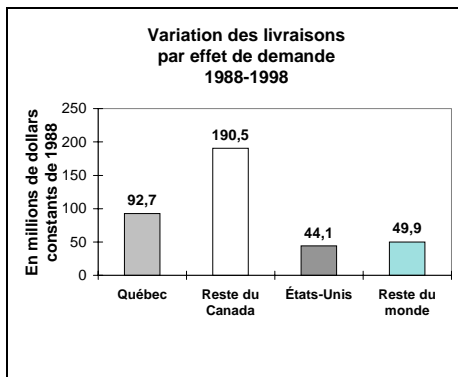


Graphique 13

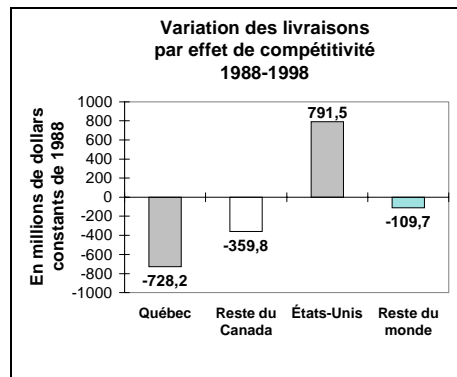


**Variation des livraisons québécoises de l'industrie du textile selon les effets de
demande et de compétitivité sur les marchés du Québec, du reste du Canada, des
États-Unis et du reste du monde**

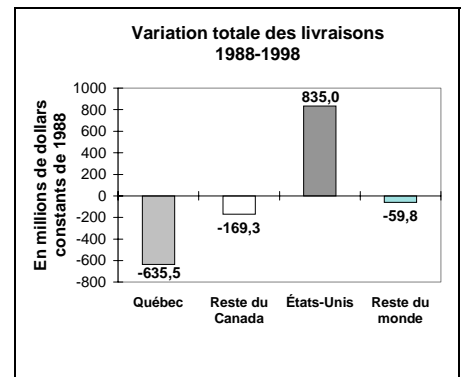
Graphique 14



Graphique 15



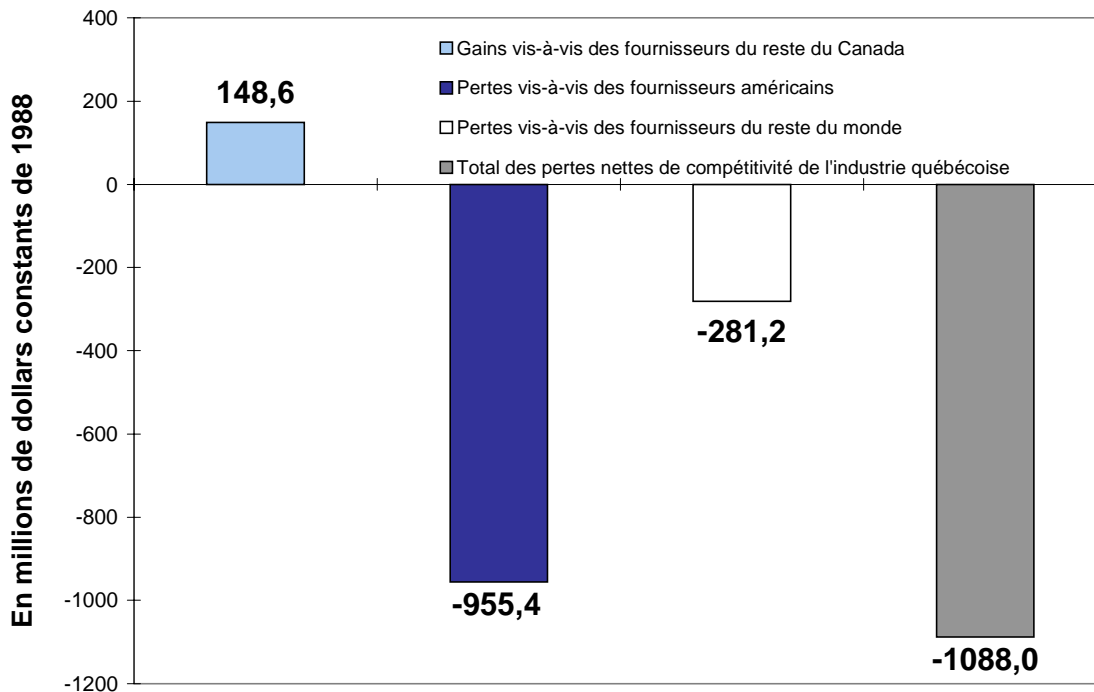
Graphique 16



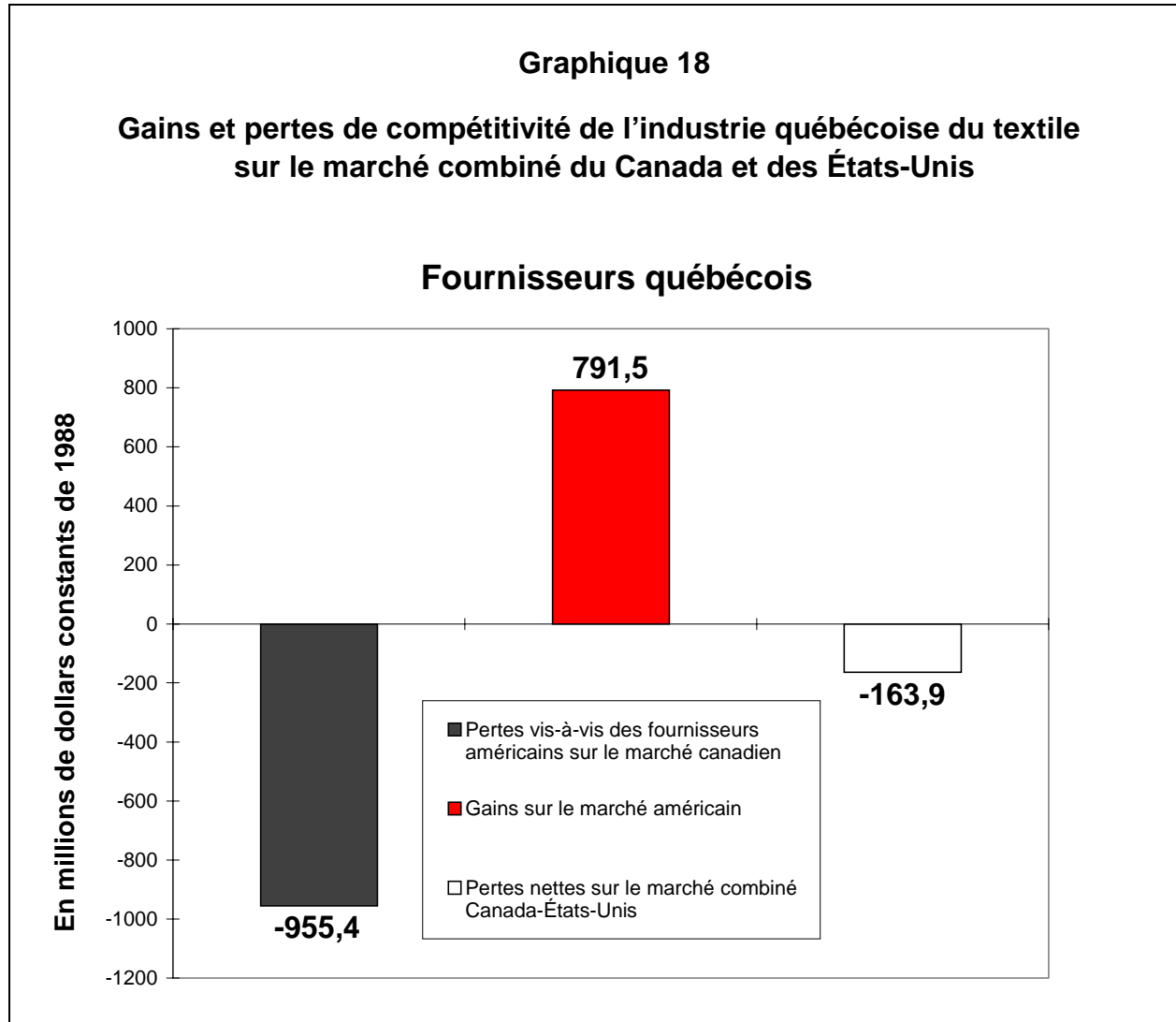
Graphique 17

**Gains et pertes de compétitivité de l'industrie québécoise du textile
sur le marché canadien vis-à-vis des fournisseurs américains, étrangers et du
reste du Canada**

**Marché canadien
1988-1998**



Ces pertes de compétitivité de 1 088,0 millions de dollars sur le marché canadien sont le résultat des gains de 148,6 millions que les fournisseurs québécois enregistrent aux dépens des fournisseurs du reste du Canada, de pertes de 281,2 millions qu'ils enregistrent face aux fournisseurs du reste du monde et de celles de 955,4 millions qu'ils subissent par rapport aux fournisseurs américains (voir le tableau 6).



Mettre en perspective les pertes de compétitivité de 955,4 millions de dollars que les fabricants québécois connaissent sur l'ensemble du marché canadien au profit des fournisseurs américains avec les gains de 791,5 millions qu'ils réalisent sur le marché américain mène directement à la conclusion que l'industrie québécoise du textile réaliserait des pertes nettes de 163,9 millions sur le marché canado-américain en 1998 par rapport à 1988.

Ces pertes nettes, qui représentent 5 % des livraisons de 1988, ne peuvent toutefois être entièrement attribuées à la suppression 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 et cet accès leur procure aussi des gains de compétitivité par rapport à l'industrie québécoise sur le marché canadien. Par ailleurs, la dépréciation de la monnaie canadienne, l'évolution des coûts unitaires et la politique commerciale canadienne ont aussi joué un rôle déterminant.

De fait, entre 1988 et 1998, les facteurs qui occasionnent les pertes de compétitivité sur le marché canado-américain ont eu une influence plus marquée que les facteurs qui y favorisent les gains de compétitivité, à savoir l'élimination du tarif américain sur le textile et la dépréciation de 17 % de la devise canadienne par rapport à la devise américaine entre 1988 et 1998. Par ailleurs, les variables qui entraînent les pertes de compétitivité sont la disparition du tarif canadien sur le textile et l'évolution plus rapide des coûts unitaires, exprimés en devises nationales, au Québec par rapport aux États-Unis⁵. De plus, la politique commerciale canadienne, qui a incité les producteurs canadiens de vêtements à s'approvisionner en tissus en provenance de pays tiers, a rendu très difficile l'identification de créneaux de production et d'exportation rentables au Québec dans le secteur du textile.

CONCLUSION

L'ALE est l'un des principaux facteurs à l'origine de la restructuration majeure effectuée par l'industrie du textile 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 textile 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 1988 et 1998, le Québec a subi des pertes nettes de compétitivité de 163,9 millions de dollars sur le marché canado-américain étant donné que les facteurs influençant les pertes de compétitivité ont eu un peu plus d'importance que les facteurs agissant sur les gains de compétitivité.

⁵ 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 ont une définition différente de l'industrie du textile. Ainsi, l'on se doit d'interpréter avec prudence les résultats ci-après. Entre 1988 et 1996, la croissance des coûts unitaires, exprimés en devises nationales, est de 6,1 pour cent moins rapide aux États-Unis (croissance de 3,7 pour cent) qu'au Québec (croissance de 10,4 pour cent). La hausse moins prononcée des coûts unitaires aux États-Unis s'explique par une croissance de productivité plus rapide. Par ailleurs, nous ne tenons pas compte des évolutions différentes des coûts unitaires qui pourraient exister entre les fournisseurs québécois et les autres fournisseurs étrangers puisque les fournisseurs américains occupent plus de 90 % du marché américain.

Annexe 1 — 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 textile, on utilise la méthode de la part constante de marché⁶. 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 retenues, soit 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 textile 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 textile

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 textile est analysée sur 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. Les données sur les livraisons totales proviennent de l'enquête annuelle de Statistique Canada sur les fabricants (tableaux 4 et 5). Entre 1988 et 1998, la valeur des livraisons québécoises, en dollars constants de 1988, diminue de 29 millions de dollars. Pour établir la répartition des livraisons totales du Québec par principale destination, on a dû utiliser les 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).

⁶ 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 origine 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, 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 de ces marchés par le taux de croissance de leur demande respective; celui-ci est obtenu de la façon suivante :

marché apparent de 1998 (en dollars de 1988)	—	marché apparent de 1988
<hr/>		
marché apparent de 1988		

L'utilisation de ces calculs nous permet d'estimer que l'effet de demande entraîne une hausse de 377,2 millions de dollars des livraisons québécoises de textiles en 1998 par rapport à 1988. Cette augmentation est égale à la somme des effets de demande sur chacun des marchés, soit du Québec (92,7 millions), du reste du Canada (190,5 millions), des États-Unis (44,1 millions) et du reste du monde (49,9 millions) (tableau 5 de l'annexe).

La variation des ventes attribuable à l'effet de compétitivité est obtenue tout simplement en soustrayant la variation provenant de l'effet de demande de la variation totale des livraisons québécoises sur chacun des marchés. Les pertes de compétitivité de l'industrie québécoise du textile s'établiraient donc à 406,2 millions de dollars et seraient le résultat des variations suivantes : des gains de compétitivité de 791,5 millions sur le marché américain contre des pertes de compétitivité de 1 088,0 millions sur le marché canadien et de 109,7 millions dans le reste du monde (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) vis-à-vis de ceux-ci.

Les gains (ou les pertes) de compétitivité des fournisseurs québécois réalisés aux dépens (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 ⁷ :

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.

⁷ Cette formule de répartition des gains et des pertes de compétitivité a été développée au MIC.

La variation négative (ou positive) de A donne, à une constante près, le total des gains nets (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 réalisent 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.

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 pour le marché du Québec et l'équation utilisée est donc similaire :

$$\text{Variation de A1} = \text{Variation de B1} + \text{Variation de C1} + \text{Variation de D1}$$

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 textile subirait sur le marché canadien (Québec + reste du Canada) des pertes de compétitivité de 955,4 millions de dollars au profit des fournisseurs américains et de 281,2 millions vis-à-vis de ceux du reste du monde, et connaîtrait des gains de compétitivité de 148,6 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 textile 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) avec les 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 textile sur le marché américain face aux fournisseurs américains et à ceux du reste du monde, à l'exception des 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 appert que l'industrie québécoise du textile réalise des pertes de compétitivité sur le marché canado-américain de l'ordre de 163,9 millions de dollars constants en 1998 par rapport à 1988. Ces pertes ne peuvent être entièrement imputées aux conséquences de l'ALE, car d'autres facteurs, tels que l'évolution des coûts unitaires et la politique commerciale canadienne, peuvent jouer un rôle non négligeable.

Annexe 2

Les règles d'origine

Les règles d'origine constituent une disposition importante de l'ALE et elles sont devenues encore plus strictes dans le contexte de l'ALENA. En vertu des dispositions de l'ALENA, les règles d'origine pour les tissus et les autres produits du textile demeurent, à l'instar de celles de l'ALE, généralement basées sur le concept de la double transformation (tissage et filature à l'intérieur de la zone de libre-échange). Ces règles sont néanmoins plus restrictives que celles de l'ALE pour plusieurs types de tissus, notamment ceux en laine ou en coton ainsi que les tissus chimiques. C'est pourquoi les quotas tarifaires de l'ALENA sont plus généreux que ceux de l'ALE en guise de compensation.

À titre d'exemple, pour bénéficier du traitement préférentiel de l'ALE, les tissus de coton et mélanges doivent être tissés dans la zone de libre-échange à partir de filés de coton fabriqués au Canada ou aux États-Unis. Par contre, pour bénéficier du traitement préférentiel de l'ALENA, les tissus de coton et mélanges doivent être non seulement tissés à partir de filés de coton fabriqués dans la zone de libre-échange, mais les fibres de laine ou chimiques comprises dans les tissus de coton doivent, quant à elles, être entièrement produites dans les pays signataires de l'ALÉNA.

Afin de compenser les effets négatifs découlant de ces règles d'origine plus restrictives, les dispositions de l'ALENA prévoient une règle de minimis de 7 % pour les produits ne répondant pas aux règles d'origine de l'ALENA, une hausse du quota tarifaire⁸ passant de 25 à 65 millions de mètres carrés équivalent (augmenté de 2 % par année pendant cinq ans) ainsi qu'une règle de débit partiel du quota tarifaire (débit de seulement 50 % de l'équivalent mètre carré) lorsqu'un produit non originaire de la zone contient des matériaux textiles importés de pays tiers et que ces matières représentent 50 % ou moins du poids de ces produits.

Les règles d'origine de l'ALENA pour les filés sont aussi plus restrictives que celles de l'ALE. Selon les dispositions de l'ALE, les fibres nécessaires à la fabrication de filés peuvent être importées de pays tiers. Or, dans le cadre de l'ALENA, les fibres chimiques et de coton doivent notamment être originaires d'Amérique du Nord pour que des produits, comme les filés chimiques ou de coton, soient admissibles au traitement préférentiel de l'Accord. Cette nouvelle règle d'origine prescrit donc un niveau d'approvisionnement nord-américain plus élevé pour les filés. Toutefois, un quota tarifaire de 10,7 millions de kg (augmenté de 2 % par an pendant cinq ans) a été prévu à l'Accord. Mentionnons que le taux d'utilisation des quotas tarifaires atteignait, en 1999, 32 % pour les filés et 85 % pour les tissus.

⁸ Des contingents tarifaires à l'exportation sont consentis de sorte qu'une certaine quantité de textiles fabriqués dans la zone peut être admise au traitement tarifaire préférentiel même si ces textiles ne rencontrent pas les règles de contenu nord-américain.

Tableau 1

**Pourcentage des livraisons québécoises de l'industrie du textile
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	52,8	52,5	53,1	51,4	47,7	44,3	46,9	43,9	39,5	38,6	34,7
Reste du Canada	37,4	37,7	36,3	37,1	38,2	36,0	33,7	32,8	33,0	32,0	32,8
Monde	9,8	9,8	10,6	11,5	14,1	19,7	19,4	23,4	27,5	29,3	32,6
- États-Unis ¹	4,6	4,8	5,2	6,8	10,0	15,2	15,6	18,7	21,8	24,6	29,1
- Reste du monde ¹	5,2	5,0	5,4	4,7	4,1	4,5	3,8	4,7	5,7	4,7	3,5
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 textile, laquelle provient des statistiques douanières de l'ISQ.

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

Tableau 2

**Part du marché apparent de l'industrie du textile (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	47,0	20,0	14,7	18,4	100
	1998	24,2	11,0	38,7	21,1	100
Reste du Canada	1988	25,2	42,6	14,3	18,0	100
	1998	19,1	24,1	36,8	20,1	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 textile, 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.

Tableau 3
Part du marché apparent (en dollars courants) du Québec et du reste du
Canada détenue par les fournisseurs canadiens et étrangers de l'industrie du textile
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	47,0	20,0	14,6	18,4	100
	1989	44,3	19,4	16,9	19,4	100
	1990	46,1	18,0	18,1	17,8	100
	1991	45,0	16,4	20,9	17,7	100
	1992	40,8	14,7	25,2	19,3	100
	1993	38,0	13,6	28,3	20,1	100
	1994	37,4	13,5	29,6	19,5	100
	1995	35,3	12,4	32,1	20,2	100
	1996	33,0	12,9	35,0	19,1	100
	1997	32,7	11,7	35,7	19,9	100
	1998	29,2	11,0	38,7	21,1	100
Reste du Canada						
	1988	25,2	42,6	14,2	18,0	100
	1989	24,6	42,5	15,3	17,6	100
	1990	24,1	41,7	17,2	17,0	100
	1991	24,0	37,6	20,8	17,6	100
	1992	22,9	30,7	26,3	20,1	100
	1993	22,2	27,8	29,3	20,7	100
	1994	19,5	29,9	30,5	20,1	100
	1995	18,4	28,9	32,3	20,4	100
	1996	19,7	27,6	34,0	18,7	100
	1997	19,1	25,8	35,3	19,8	100
	1998	19,1	24,1	36,7	20,1	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 textile, laquelle provient des statistiques douanières de l'ISQ. On utilise une procédure similaire pour les importations.

Tableau 4
Industrie du textile, Québec et Canada
1988-1998

		1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Livraisons en \$ courants												
Québec ^{1 et 2}	000 000 \$	3 448,9	3 556,9	3 363,6	3 212,6	3 032,9	3 168,4	3 409,8	3 476,9	3 681,7	3 956,6	3 894,5
Canada ²	000 000 \$	7 122,8	7 286,3	6 780,3	6 338,3	5 890,7	6 086,1	6 771,3	7 627,1	7 596,7	8 168,1	n.d.
Québec/Canada	%	48,4	48,8	49,6	50,7	51,5	52,1	50,4	45,6	48,5	48,4	n.d.
Livraisons en \$ constants de 1992[*]												
Québec ^{1 et 2}	000 000 \$	3 561,4	3 592,4	3 363,0	3 203,0	3 032,9	3 133,0	3 301,1	3 239,0	3 381,2	3 607,4	3 528,6
Canada	000 000 \$	7 358,5	7 363,1	6 781,9	6 319,7	5 890,7	6 017,9	6 555,1	7 096,2	6 971,5	7 439,9	n.d.
Québec/Canada	%	48,4	48,8	49,6	50,7	51,5	52,1	50,4	45,6	48,5	48,5	n.d.
Nombre d'établissements												
Québec ^{1 et 2}		480	456	533	480	456	431	393	386	396	390	n.d.
Canada ²		1 200	1 136	1 183	1 063	979	928	856	946	961	931	n.d.
Québec/Canada	%	40,0	40,1	45,1	45,2	46,6	46,4	45,9	40,8	41,2	41,9	n.d.
Nombre de salariés												
Québec ^{1 et 2}		30 237	27 986	27 171	25 251	23 927	23 982	24 033	23 912	24 172	24 843	24 616
Canada ²		61 890	59 588	56 040	52 927	46 166	46 022	46 730	48 155	47 876	48 571	n.d.
Québec/Canada	%	48,9	47,0	48,5	47,7	51,8	52,1	51,4	49,7	50,5	51,1	n.d.
Investissement												
Québec ³	000 000 \$	n.d.	n.d.	n.d.	69,8	64,4	82,4	106,8	65,9	112,8	97,8	133,3
Canada ³	000 000 \$	n.d.	n.d.	n.d.	215,5	175,4	233,5	283,1	237,3	373,1	355,7	355,1
Québec/Canada	%	n.d.	n.d.	n.d.	32,4	36,7	35,3	37,7	27,8	30,2	27,5	37,5
Exportations internationales^{** et 4}												
Québec vers le monde	000 000 \$	289	307	338	337	426	507	665	808	1 006	1 145	1 290
Canada vers le monde	000 000 \$	813	867	941	1 001	1 188	1 364	1 703	2 076	2 357	2 699	2 975
Québec/Canada	%	35,5	35,4	35,9	33,7	35,9	37,2	39,0	38,9	42,7	42,5	43,4
Exportations aux États-Unis^{** et 4}												
Québec	000 000 \$	137	150	166	198	301	391	536	647	799	960	1 152
Canada	000 000 \$	457	499	546	638	830	1 025	1 366	1 637	1 895	2 184	2 583
Québec/Canada	%	30,0	30,1	30,4	31,0	36,3	38,1	39,2	39,5	42,2	44,0	44,6
Importations internationales⁴												
Québec en provenance du monde	000 000 \$	1 207	1 294	1 217	1 213	1 249	1 454	1 558	1 742	1 668	1 929	2 069
Canada en provenance du monde	000 000 \$	2 679	2 829	2 744	2 839	3 112	3 654	4 142	4 577	4 652	5 514	6 172
Québec/Canada	%	45,1	45,7	44,4	42,7	40,1	39,8	37,6	38,1	35,9	35,0	33,5
PIB Québec (\$ de 1992)⁵												
	000 000 \$	1 208,5	1 177,4	1 124,2	1 038,4	998,2	1 045,5	1 155,1	1 110,5	1 143,4	1 236,4	1 240,6
Productivité du travail Québec^{***}												
	1988=100	100,0	105,3	103,5	102,9	104,4	109,1	120,2	116,2	118,3	124,5	126,1
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 Direction de l'analyse du commerce extérieur 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 au 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, DACE, Statistiques sur les investissements Québec, Ontario, Canada, février 2000.
- 4) Données de Statistique Canada corrigées par l'ISQ en ce qui concerne les importations québécoises.
- 5) ISQ, Produit intérieur brut par industrie au Québec.

Tableau 5

Variation des livraisons québécoises de l'industrie du textile 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	1821,0	1289,9	3110,9	158,6	179,4	338,0	3448,9
- en 1998	1185,5	1120,6	2306,1	994,2	119,6	1113,8	3419,9
Variation entre 1988 et 1998 :	-635,5	-169,3	-804,8	835,6	-59,8	775,8	-29,0
- effet de demande *	92,7	190,5	283,2	44,1	49,9	94,0	377,2
- effet de compétitivité *	-728,2	-359,8	-1088,0	791,5	-109,7	681,8	-406,2

* 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.

Tableau 6

**Répartition des gains et des pertes de compétitivité de l'industrie québécoise du textile 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* :	-728,2	-359,8	-1088,0
vis-à-vis des fournisseurs :			
- du reste du Canada	26,3	122,3	148,6
- des États-Unis	-569,0	-386,4	-955,4
- du reste du monde	-185,5	-95,7	-281,2

* 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.