

Le commerce extérieur dans l'économie du Québec

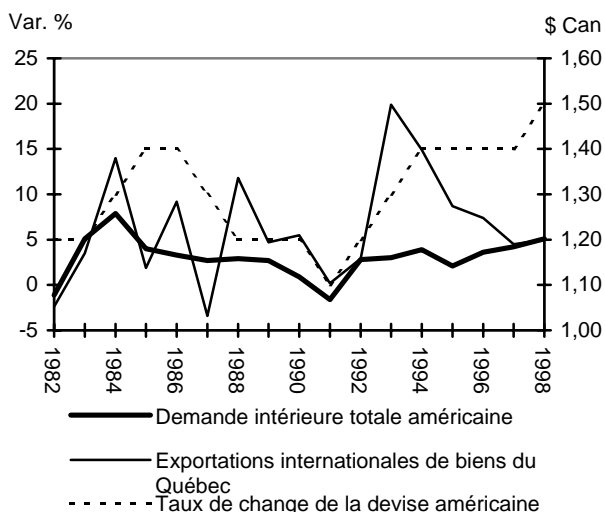
Le présent chapitre commence avec un portrait abrégé du commerce extérieur du Québec, selon les comptes économiques et aux prix de 1992, et de son évolution entre 1981 et 1998. La suite comprend des parties descriptives qui proposent au lecteur des informations plus détaillées concernant l'ouverture de l'économie québécoise sur le monde, le solde extérieur, les termes de l'échange, les exportations et les importations. Une annexe statistique complète le tout.

Synthèse du commerce extérieur

Au cours des 18 années allant de 1981 à 1998, l'économie du Québec a réalisé son ouverture sur l'extérieur principalement par le biais des échanges internationaux de biens. Durant cette période, l'évolution des exportations internationales de biens du Québec suit celle de la demande intérieure totale des États-Unis – elle aussi aux prix de 1992 – mais avec des variations annuelles de plus forte amplitude; de plus, ces variations se trouvent accentuées par les phases d'appréciation et de dépréciation de la devise canadienne. Le passage au libre-échange, d'abord à deux (1989) puis à trois (1994), engendre aussi deux poussées successives aux exportations, tout en donnant lieu à un effet d'anticipation un an à l'avance. Ainsi, la part relative des exportations internationales de biens dans le produit intérieur brut (PIB) réel du Québec double en 18 ans, passant de 14,0 % à 28,0 %.

Figure 2.1
Variation annuelle des exportations internationales de biens du Québec et de la demande intérieure totale américaine, et taux de change de la devise américaine, 1982-1998

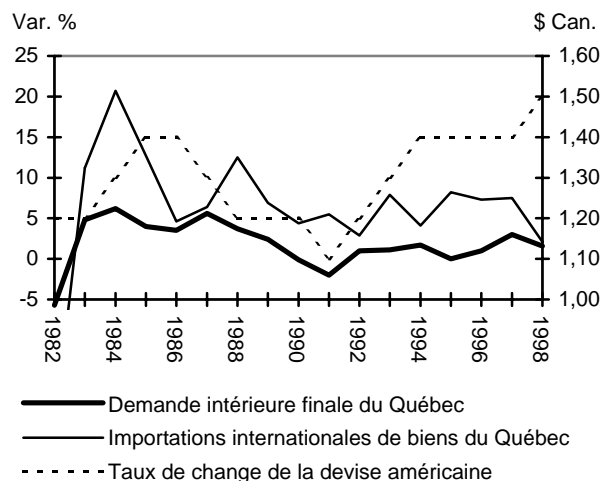
(aux prix de 1992)



Les importations internationales de biens du Québec suivent pour leur part l'évolution de la demande intérieure totale (DIT) du Québec, tandis que leur part relative dans la DIT double presque et atteint 28,1 % en 1998 contre 14,7 % en 1981. Le passage au libre-échange (en deux étapes) et l'évolution du taux de change de la devise américaine exercent ici des effets tantôt de sens opposés, tantôt de mêmes sens. Le premier élément pousse en effet les importations à la hausse en raison d'un accès accru au marché québécois résultant de l'ALE et de l'ALENA, tandis que le second pousse les importations à la baisse lorsque la devise américaine se renchérit mais les pousse également à la hausse dans les périodes où cette devise devient moins coûteuse.

Figure 2.2
Variation annuelle des importations internationales de biens et de la demande intérieure totale du Québec, et taux de change de la devise américaine, 1982-1998

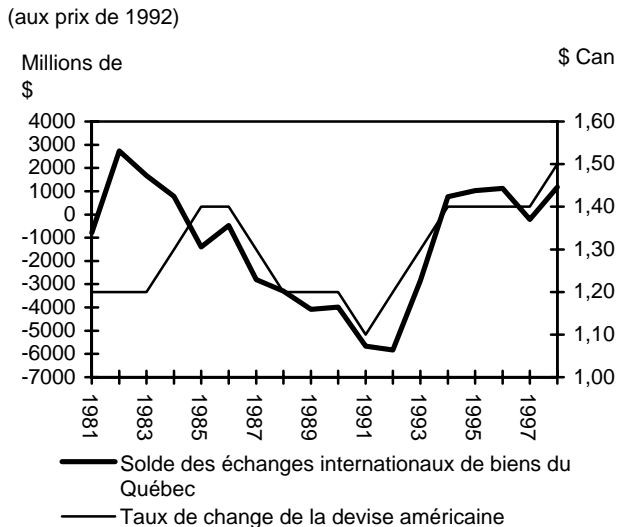
(aux prix de 1992)



Le solde des échanges internationaux de biens suit de très près l'évolution du taux de change de la devise américaine, du moins à partir de 1985. En effet, de 1986 à 1991, le solde devient toujours plus négatif à mesure que le dollar américain devient moins coûteux en monnaie canadienne, ce qui tend à ouvrir les portes du Québec aux importations et à fermer les marchés étrangers aux exportations du Québec. Lorsque le mouvement s'inverse en 1992, le solde continue de creuser son déficit pour une

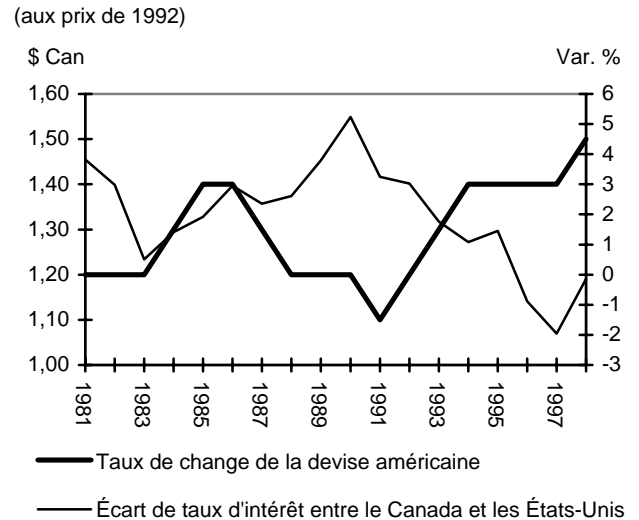
autre année, montrant un effet de courbe en J, mais partir de 1993, dans la foulée de la dépréciation marquée du dollar canadien, dépréciation qui continue de s'aggraver en 1997 et en 1998.

Figure 2.3
Solde des échanges internationaux de biens du Québec et taux de change de la devise américaine, 1981-1998



Par ailleurs, le taux de change de la devise américaine montre une relation inverse avec l'écart de taux d'intérêt sur les bons du Trésor à 3 mois entre le Canada et les États-Unis, du moins entre 1986 et 1995. Cet écart s'agrandit entre 1986 et 1990 et la devise canadienne se renchérit. Toutefois, en 1991, au plus fort de la dernière récession du point de vue canadien, l'écart commence à se refermer et le dollar canadien se déprécie à partir de 1992, soit avec un décalage d'une année. Durant cette période de 10 ans, la politique monétaire canadienne de taux d'intérêt élevés a donc fortement influencé l'évolution du solde international des biens du Québec. À compter de 1996, d'autres facteurs viennent cependant diluer la relation entre le taux de change et l'écart de taux d'intérêt, lequel est négatif depuis ce temps, notamment la bonne tenue des finances publiques au Canada ainsi que les crises asiatique (1997) et russe (1998).

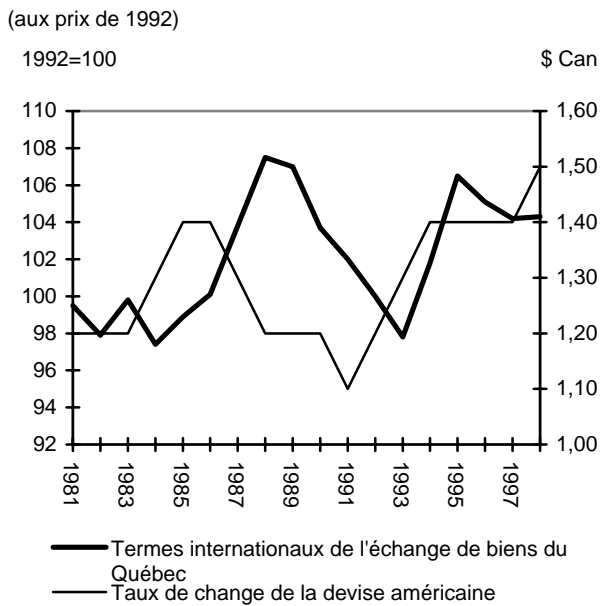
Figure 2.4
Taux de change de la devise américaine et écart de taux d'intérêt entre le Canada et les États-Unis, 1981-1998



Les termes de l'échange internationaux¹ de biens du Québec montrent, de 1984 à 1993, une relation avec le taux de change américain mais avec un décalage de deux ans. Ainsi, de 1984 à 1988, les termes de l'échange s'améliorent alors que, dès 1987, la devise américaine devient moins chère; mais ils se détériorent de 1989 jusqu'à 1993 même si le taux de change américain repart à la hausse en 1992. Les retournements dans un sens ou dans l'autre tendent à s'effectuer au passage du seuil de 1,30 \$CAN. Au delà de ce seuil, les exportations québécoises peuvent se vendre à meilleur prix sur les marchés étrangers, tandis qu'en deçà elles perdent de leur compétitivité et deviennent plus difficiles à vendre. Après 1993, le décalage disparaît progressivement et la relation entre les deux variables paraît se diluer en 1997 et 1998.

1. Le lecteur trouvera une définition des termes de l'échange dans la section suivante, au premier paragraphe de la sous-section qui traite ce sujet.

Figure 2.5
Termes internationaux de l'échange de biens du Québec et taux de change de la devise américaine, 1981-1998

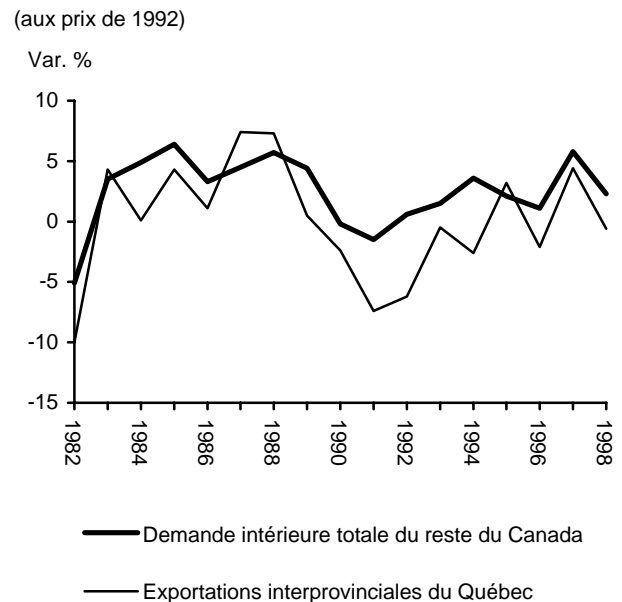


Le commerce interprovincial au Canada est d'abord et avant tout une relation bilatérale Québec-Ontario car chacune de ces deux provinces est, pour l'autre, à la fois son principal marché d'exportation et sa principale source d'importation, que ce soit en biens ou en services. C'est surtout vrai pour le Québec dont la majorité absolue des exportations interprovinciales se dirigent vers l'Ontario qui, pour sa part, est la source de plus de 70 % de ses importations interprovinciales. Mais l'inverse est aussi vrai, bien qu'à un degré moindre, pour l'Ontario, qui exporte à près de 40 % au Québec et importe à plus de 40 % du Québec, malgré que l'Alberta et la Colombie-Britannique soient plus importantes pour l'Ontario qu'elles ne le sont pour le Québec.

L'évolution des exportations interprovinciales de biens du Québec, de 1983 à 1989, suit celle de la demande intérieure totale (DIT) du reste du Canada, c'est-à-dire les neuf autres provinces et les territoires. Toutefois, l'année 1990 marque une cassure dans cette relation car, lors de la dernière récession, les exportations chutent beaucoup plus que la DIT et continuent à décroître même lorsque la DIT se raffermi dans le reste du pays. À partir de là, et au moins jusqu'en 1995, l'évolution des exportations paraît plutôt guidée par le passage au libre-échange nord-américain, par les

variations de taux de change et surtout par la robuste reprise de la DIT aux États-Unis. Tous ces facteurs se conjuguent pour rendre plus avantageux d'exporter à l'étranger plutôt qu'ailleurs au Canada. Par contre, de 1996 à 1998, l'évolution des exportations interprovinciales de biens retrouvent sa relation antérieure avec celle de la DIT du reste du Canada; en fait, ces exportations remontent légèrement à partir de 1995 mais sans jamais retrouver leur sommet de 1989. Quant à la part relative de ces exportations dans le PIB, elle passe de 18,8 % en 1981 à 13,4 % en 1998, suivant ainsi un parcours inverse à celui de la part des exportations internationales de biens.

Figure 2.6
Variation annuelle des exportations interprovinciales du Québec et de la demande intérieure totale du reste du Canada, 1982-1998

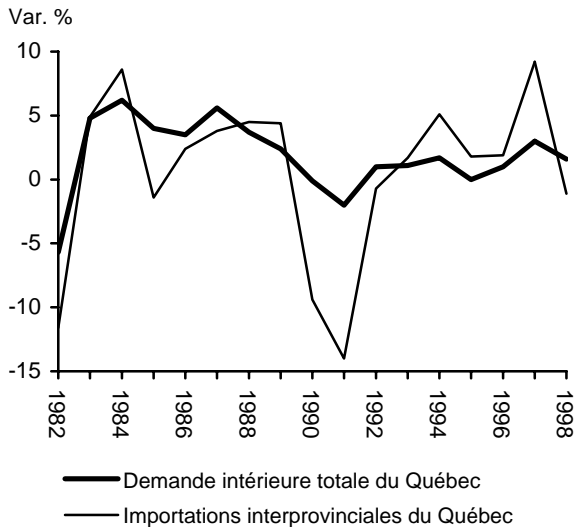


L'évolution des importations interprovinciales de biens du Québec suit, pour sa part, l'évolution de la demande intérieure totale (DIT) du Québec mais, tout comme celle des exportations, elle montre aussi une cassure entre 1990 et 1992. Toutefois, leur évolution se remet à suivre celle de la DIT dès 1993, année où les importations se remettent à croître régulièrement, mais sans jamais retrouver leur sommet de 1989, et que le taux de change américain se renchérit sensiblement depuis 1990 et 1991. Même s'il redevient alors avantageux pour le Québec d'acheter aux autres provinces, le passage au libre-échange et la mondialisation des

marchés continuent de favoriser le recours aux importations internationales. C'est pourquoi les importations interprovinciales de biens, comme les exportations, voient rétrécir leur part relative de la DIT entre 1981 (16,8 %) et 1998 (13,2 %).

Figure 2.7
Importations interprovinciales de biens et demande intérieure totale, Québec, 1982-1998

(aux prix de 1992)



Les échanges extérieurs de services contribuent aussi à ouvrir l'économie du Québec sur l'extérieur, mais sans que leur part relative du PIB (exportations) ou de la DIT (importations) n'atteigne 10 %. Néanmoins, tant les échanges interprovinciaux qu'internationaux gagnent en importance avec le temps.

L'importance du commerce extérieur de 1981 à 1998

L'ouverture de l'économie du Québec sur le monde

La notion d'ouverture d'une économie réfère à la propension de celle-ci à vendre une partie importante de sa production sur d'autres marchés que le sien, de même qu'à satisfaire une proportion significative de sa demande intérieure en se procurant des biens et des services produits par d'autres économies. Cette notion a un caractère relatif dans la mesure où il n'existe pas de seuil fixe à partir duquel une économie considérée comme fermée deviendrait ouverte; elle offre néanmoins une

manière commode de représenter l'importance que revêt le commerce extérieur pour une économie donnée. Le degré d'ouverture se mesure de deux façons complémentaires : par le rapport des exportations en pourcentage du produit intérieur brut (PIB) et par celui des importations en pourcentage de la demande intérieure totale (DIT).

Lorsque mesurée au moyen de la part relative des exportations totales dans le PIB, et en faisant abstraction des variations de prix, l'ouverture de l'économie du Québec sur l'extérieur passe de 39,1 % en 1981 à 50,6 % en 1998. Cela signifie que, en 1998 par exemple, cette économie a réalisé hors de son territoire un volume de ventes équivalant, en gros, à la moitié de toute la valeur ajoutée réelle qu'elle a générée cette même année. En terme nominal, les pourcentages sont plus élevés, d'entre 6 % et 12 % selon les années, car le niveau de prix des exportations surpasse celui du PIB sur toute la période, surtout après 1993.

Cet accroissement du degré d'ouverture se déroule en trois phases au cours desquelles se font sentir, d'une part, les effets des récessions de 1982 et 1991 et, d'autre part, ceux de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange (ALE), entre le Canada et les États-Unis en janvier 1989, et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en janvier 1994. En effet, la part relative des exportations en volume dans le PIB oscille entre 37,7 % et 39,7 % de 1981 (39,1 %) à 1987 (38,7 %) mais passe de 40,1 % en 1988 à 43,9 % en 1993, puis de 46,1 % en 1994 à 50,6 % en 1998. Les deux récessions ont chacune donné lieu à un léger tassement mais sans vraiment enrayer le mouvement d'ouverture toujours plus poussée sur le monde.

Ce mouvement est principalement alimenté par celui des exportations internationales de biens, dont la part relative dans le PIB suit une progression assez régulière de 1981 (14,0 %) à 1988 (16,0 %), puis accentue sa hausse de 1989 (16,6 %) à 1992 (18,2 %) avant de croître de façon accélérée entre 1993 (21,3 %) et 1998 (28,0 %). La deuxième de ces phases a vu la mise en marche de l'ALE tandis que la troisième coïncide à la fois avec le passage à l'ALENA et avec une phase de dépréciation du dollar canadien, dont le taux de change annuel moyen avec la devise américaine passe de 1,15 \$ en 1991 à 1,48 \$ en 1998.

La part relative des exportations interprovinciales de biens suit toutefois un parcours contraire puisqu'elle recule de 19,8 % en 1981 à

13,4 % en 1998. Elle se maintient généralement au-dessus de 17 % jusqu'en 1989 mais l'année 1990 (17,1 %) marque le début d'un repli jusqu'en 1994 (13,8 %), après quoi elle se stabilise à nouveau autour de 13,8 %.

Les exportations de services voient croître leur part relative du PIB tant au plan interprovincial – de 3,3 % en 1981 à 4,6 % en 1998 – qu'international – de 2,9 % à 4,7 %.

La part relative des importations totales dans la demande intérieure totale (DIT) – celle-ci étant la demande finale augmentée des variations d'inventaires, ou encore le PIB moins le solde extérieur global et la divergence statistique – fournit une mesure complémentaire du degré d'ouverture d'une économie. De 39,1 % en 1981, cette part se situe à 50,3 % en 1998, au terme d'une évolution comparable à celle observée du côté des exportations et du PIB puisque marquée elle aussi par l'ALE et l'ALENA, par les deux récessions et les variations du taux de change.

Ce résultat signifie que, au Québec en 1998, les importations ont assuré environ la moitié de la demande intérieure finale et de la variation nette des stocks, que celles-ci proviennent de l'étranger ou d'autres provinces canadiennes. Le tout est mesuré en volume, plutôt qu'en valeurs courantes, en excluant les entrées intermédiaires qui n'entrent pas dans le calcul du PIB de toutes façons.

La part des importations internationales de biens dans la DIT contribue le plus au mouvement d'ensemble, avec une croissance continue – sauf en 1982 (12,3 %) – de 1981 (14,7 %) à 1998 (28,1 %) que ne viennent interrompre ni la récession de 1991, ni la dévaluation du dollar canadien à partir de 1992. Cette croissance est à son plus fort de 1994 (23,3 %) à 1997 (28,0 %).

À l'opposé, la part des importations interprovinciales de biens dans la DIT passe de 16,8 % en 1981 à 13,2 % en 1998 mais atteint son point le plus bas en 1992 (11,9 %) et remonte régulièrement jusqu'en 1997 (13,5 %). La récession et la réévaluation du dollar canadien se font nettement sentir de 1990 à 1992. Toutefois, à partir de 1993, la dépréciation du dollar canadien joue en faveur des importations interprovinciales, mais l'accentuation des flux de commerce nord-sud dans les années 90 empêche leur part relative de retrouver ses niveaux des années 80.

Les importations internationales de services se maintiennent autour de 3 % de la DIT entre 1981 à 1988, puis au-dessus de 4 % de 1990 à 1996 avant de revenir à 3,7 % en 1997 et à 3,8 % en 1998. Quant aux importations interprovinciales de services, leur part relative de la DIT progresse graduellement, soit de 4,6 % en 1981 jusqu'à un plateau d'environ 5,7 % entre 1990 et 1992; cette part se replie ensuite et se stabilise à 5,2 % de 1994 à 1998.

Le solde extérieur

Voisin de l'équilibre en 1981, le solde extérieur global du Québec est positif en 1982 et en 1983 mais devient déficitaire en 1984 (- 1,6 milliard de dollars) et le demeure jusqu'en 1993 (- 3,7 milliards); il redevient positif à partir de 1994 (+ 1,7 milliard) et l'est encore en 1998 (+ 2,1 milliards), après avoir culminé à + 5,9 milliards en 1995. Même lorsque calculé à partir des échanges mesurés en volume, le solde global est positif, ou négatif, au cours des mêmes périodes.

Le solde total des biens – international et interprovincial – n'est négatif que pour 3 des 18 dernières années, soit en 1984, en 1985 et surtout en 1992 (- 1,3 milliards de dollars) où il descend à son plus bas niveau. Il remonte ensuite jusqu'à son sommet de 7,3 milliards en 1995. Cette évolution contraste fortement avec celle du solde total des services, qui est constamment déficitaire de 1981 à 1998. En effet, ce dernier aggrave régulièrement son déficit entre 1981 (- 777 millions) et 1992 (- 3,7 milliards) mais le réduit progressivement jusqu'en 1997 (- 887 millions) et montre une rechute à - 1,8 milliard en 1998.

Le solde international total – biens et services – montre un déficit en aggravation constante de 1984 (- 91 millions de dollars) à 1992 (- 6,8 milliards), qui se résorbe en 1993 et se transforme en surplus de 1994 à 1998, avec un sommet de 4,5 milliards en 1995. Le solde international des biens suit pratiquement le même parcours, sauf que sa période déficitaire commence plutôt en 1985, son creux de 1992 est de - 5,8 milliards et son sommet de 1995 est légèrement en deçà de 4,5 milliards. Le solde international des services est toujours déficitaire de 1981 à 1993, année où il atteint son point le plus bas (- 1,6 milliards), ainsi qu'en 1996 (- 77 millions); son plus haut niveau est de 776 millions, en 1997.

Le solde interprovincial total, pour sa part, affiche un surplus pendant 13 des 18 années de la période étudiée, les 5 exceptions étant 1984, 1985, 1994, 1997 et 1998. Le surplus le plus élevé est celui de 3,4 milliards de dollars en 1991 et le plus important déficit a lieu en 1998, soit - 1,9 milliard. Le solde interprovincial des biens ne montre que 2 déficits, relativement modestes, en 18 ans; il passe d'un déficit de - 348 millions en 1984 à un surplus de 5,7 milliards en 1991, son point le plus haut, après quoi il se résorbe graduellement jusqu'à devenir un déficit (- 90 millions) en 1998. Enfin, le solde interprovincial des services est constamment en déficit et celui-ci dépasse toujours le milliard à partir de 1984.

La contribution du solde extérieur global à la croissance réelle du PIB est positive pour seulement 7 des 17 années allant de 1982 à 1998. Cette contribution se mesure en retranchant, du taux de croissance du PIB en dollars constants, le taux obtenu si le solde était toujours nul; le solde est ici calculé à partir des exportations et des importations en volume. Ainsi, le solde contribue positivement à la croissance de l'économie du Québec en 1982, en 1986, en 1990, de 1993 à 1995 et en 1998.

Pour une année donnée, la contribution peut être positive même si le solde est négatif, dans la mesure où son déficit est moindre que celui de l'année précédente. Réciproquement, la contribution sera négative lors d'une année où le solde est positif mais avec un excédent inférieur à celui de l'année précédente. Ainsi, malgré que le solde soit continuellement négatif de 1984 à 1993, sa contribution est positive en 1990 (+ 1,1 %) car son déficit (- 3,5 milliards) se réduit par rapport à celui de 1989 (- 5,3 milliards). Inversement, le solde de 1996 (+ 2,7 milliards) est positif mais inférieur à celui de 1995 (+ 3,7 milliards), de sorte qu'il contribue négativement (- 0,6 %) à la croissance de l'économie en 1996.

Les contributions positives les plus fortes sont celles de 1982 (+ 2,7 %) et de 1994 (+ 2,6 %) et les principales contributions négatives sont celles de 1984 (- 2,3 %) et de 1989 (- 1,2 %).

Les termes de l'échange

Cette expression est le nom donné au prix relatif auquel s'effectue le commerce extérieur d'un pays; ce prix relatif se mesure en divisant le prix des exportations par celui des importations. Dans une économie moderne aux échanges extrêmement

diversifiés, le calcul de valeurs unitaires pour l'ensemble des exportations, comme des importations, est impossible car une très large part des transactions internationales n'est enregistrée qu'en valeur et les échanges interprovinciaux comportent une large part d'estimation. Les termes de l'échange deviennent alors un indice dont l'année de base est 1992 = 100 et qui est lui-même un quotient d'indices de prix, soit l'indice des prix des exportations divisé par celui des importations. On peut les calculer pour les échanges globaux, internationaux ou interprovinciaux, de biens ou de services.

Les termes de l'échange globaux de l'économie du Québec, de 1981 à 1998, évoluent plutôt favorablement durant les années 80, d'abord en 1982 mais surtout de 1985 (98,1) à 1989 (103,4) alors que le taux de croissance de l'indice de prix des exportations totales surpasse nettement celui de l'indice des importations totales. À l'opposé, leur évolution des années 90 est le plus souvent défavorable, soit de 1990 (101,8) à 1993 (97,6) puis de 1996 (101,0) à 1998 (98,4) après avoir atteint leur sommet de la décennie en 1995 (101,8). Durant ces deux périodes, contrairement aux années 80, les prix des importations ont crû plus vite que ceux des exportations et le dollar canadien s'est sensiblement déprécié vis-à-vis la devise américaine.

Les termes de l'échange des biens – internationaux et interprovinciaux – évoluent selon les mêmes phases que les termes globaux; cela ne saurait surprendre car, même en 1998, les biens comptent encore pour plus de 80 % des exportations et des importations totales. Les termes de l'échange des biens sont à leur plus bas en 1984 (95,4) et en 1993 (98,1), tandis que leurs deux plus hauts niveaux sont ceux de 1989 (102,9) et de 1995 (103,8). Par ailleurs, les termes de l'échange des services n'évoluent favorablement qu'en 1982 (109,4), leur meilleure année, et de 1986 (100,2) à 1989 (103,4). Vient ensuite un long déclin qui se poursuit encore en 1998 (85,7).

Les termes de l'échange internationaux – biens et services – montrent une évolution un peu moins calquée sur celle des termes de l'échange internationaux des biens, malgré que les biens forment une part encore plus importante des exportations et des importations internationales – plus de 86 % en 1998. C'est parce que les termes de l'échange internationaux des services ont des variations annuelles parfois de forte amplitude –

surtout en 1988 (6,1 %) et en 1998 (- 8,8 %) – qui influencent davantage le mouvement d'ensemble. Dans le cas des biens, les deux creux de période sont ceux de 1984 (97,4) et de 1993 (97,8), tandis que les deux sommets ont lieu en 1988 (107,5) et en 1995 (106,5). Dans le cas des services, les termes de l'échange se détériorent de 1982 (102,0) à 1986 (89,4) puis s'améliorent jusqu'en 1991 (106,3); mais leur déclin presque ininterrompu amorcé en 1992 se continue en 1998 (79,5) et reflète la forte poussée (40,2 %) des prix des importations internationales de services entre 1992 et 1998.

Les termes de l'échange interprovinciaux – biens et services – se maintiennent entre 97,0 et 101,6 de 1981 à 1997, tout en affichant d'une année à l'autre plus de diminutions (12) que d'augmentations. Ils passent toutefois de 97,8 à 94,1 (- 3,8 %) entre 1997 et 1998, résultat d'une détérioration sensible du côté des biens (- 3,9 %) comme des services (- 2,7 %). Les termes de l'échange interprovinciaux de biens s'améliorent graduellement de 1984 (93,4) à 1992 (100,0), leur sommet des 18 dernières années; par la suite, ils se maintiennent proches de 100,0 jusqu'en 1997 (99,2) mais chutent à 95,3 en 1998. Enfin, les termes de l'échange interprovinciaux des services montrent une détérioration continue de 1981 (116,3) à 1998 (90,7), à la seule exception de l'année 1990 (0,3 %) où ils s'améliorent aussi modestement que brièvement.

Évolution des exportations du Québec

Les exportations internationales de biens et de services

De 1981 à 1998, les exportations internationales du Québec en biens et services, selon les comptes économiques, passent de 19,7 milliards à 72,0 milliards de dollars, une augmentation nominale de 266,0 %. En dollars constants la hausse est de 168,6 % car, durant la période étudiée, les prix de ces exportations s'accroissent de 36,4 %. Elles ne décroissent qu'en 1982 (- 3,9 %) et en 1987 (- 2,5 %). Même en 1991, elles augmentent de 0,1 % et leur plus forte poussée survient en 1993 (17,3 %) et en 1994 (17,0 %). La progression des exportations internationales est nettement plus rapide que celle du PIB puisque ce dernier montre, en 18 ans, une croissance de 135,8 % en dollars courants et de 39,5 % en termes réels, tandis que son niveau de prix augmente de 69,1 %.

Les exportations internationales de biens comptent généralement pour 86 % à 88 % des exportations internationales totales, sauf entre 1990 et 1994, alors que leur part relative se réduit temporairement et descend jusqu'à 83,3 % en 1992. Elles passent de 17,3 milliards en 1981 à 62,5 milliards en 1998, une croissance nominale de 262,1 % et en termes réels de 178,1 %, car leur indice de prix progresse de 30,2 %, soit de 94,5 à 123,0. Leur augmentation en volume n'est interrompue qu'en 1982 (- 2,4 %) et en 1987 (- 3,4 %), elle ralentit en 1991 (0,2 %), s'accélère fortement en 1993 (19,9 %) et en 1994 (14,9 %) puis reprend des proportions plus durables (ex. : 5,0 % en 1998).

Les exportations internationales de services s'élèvent à 9,5 milliards de dollars en 1998, une hausse nominale de 294,3 %, par rapport aux 2,4 milliards de 1981. Leur augmentation en termes réels est de 123,1 %, donc sensiblement moindre que celle des biens, car leur indice de prix progresse de 76,8 %, soit de 63,0 à 111,4. Leur progression d'année en année s'interrompt à quatre reprises – en 1982 (- 10,9 %), en 1988 (- 2,6 %), en 1991 (- 0,1 %) et en 1995 (- 2,3 %). Par contre, elle dépasse 10 % en quatre autres occasions – en 1984 (10,7 %), en 1990 (16,9 %), en 1992 (13,8 %) et en 1994 (28,8 %).

Les principaux biens et services exportés vers les autres pays

Les 10 principaux groupes de biens comptent pour 82,5 % du total des exportations du Québec vers le reste du monde en 1996, comparativement à 83,8 % en 1990 et à 79,2 % en 1984. Ces groupes font partie de la nomenclature la plus agrégée des entrées-sorties, conçue et utilisée par Statistique Canada, qui comporte 33 groupes de biens et 12 de services. Parmi ceux-ci, 30 groupes de biens et 6 de services donnent lieu à des échanges extérieurs, que ce soit avec d'autres pays du monde ou avec d'autres provinces canadiennes.

Quatre des 10 premiers groupes assurent plus de 10 % des exportations de biens vers les autres pays en 1996. Ce sont : les voitures, camions et autre matériel de transport (18,0 %), les produits métalliques primaires (13,6 %), les appareils électroniques et de télécommunication (12,7 %) ainsi que le papier et les produits connexes (12,1 %). Le premier d'entre eux montre une part légèrement plus élevée qu'en 1990 (17,5 %) et en

1984 (17,0 %), tandis que le troisième maintient la sienne après l'avoir vue passer de 6,5 % en 1984 à 12,9 % en 1990. Par ailleurs, le second et le quatrième affichent une part en léger recul depuis 1984 – soit 14,4 % et 16,7 % respectivement. Ce sont là des signes d'une montée en gamme des exportations internationales du Québec qui coexiste avec le maintien, dans celles-ci, d'une contribution importante de produits plus traditionnels.

Un peu plus de 30 % des exportations internationales de services provient, en 1996, des services commerciaux (30,2 %); ce groupe inclut notamment les services juridiques, comptables, informatiques et d'ingénierie rendus aux entreprises. Son importance va croissant par rapport à 1990 (22,6 %) et à 1984 (21,3 %). Les exportations de services personnels et autres retrouvent, en 1996, une part relative (24,7 %) inférieure à celles de 1990 (34,2 %) et de 1984 (27,5 %); cette catégorie englobe un vaste éventail de services tels que la location de matériel ou de véhicules, la production et la distribution de films, les services d'hébergement, de restauration, de photographie, d'enseignement ou de santé. Par ailleurs, la part du groupe de transport et d'entreposage recule constamment de 1984 (21,9 %) à 1990 (19,3 %) puis à 1996 (13,6 %). Enfin, les services financiers, immobiliers et d'assurances, ainsi que les services de communications, montrent en 1996 des parts relatives (6,4 % et 5,5 % respectivement) inférieures à celles de 1990 (9,3 % et 5,8 %) mais supérieures à celles de 1984 (4,1 % et 4,8 %).

Les exportations interprovinciales de biens et services

De 1981 à 1998, les exportations interprovinciales du Québec en biens et services, selon les comptes économiques, passent de 21,6 milliards à 35,7 milliards de dollars, une hausse nominale de 65,4 %. Compte tenu de l'augmentation des prix de 45,9 % au cours de cette période, le taux de croissance de ces exportations en dollars constants se réduit à 13,5 %. Elles progressent régulièrement entre 2,0 % et 6,5 % par an de 1981 à 1989, sauf en 1982 (- 8,7 %) et en 1984 (- 0,2 %) avant de régresser pendant 5 années consécutives, de 1990 à 1994. Elles croissent de nouveau entre 1995 et 1998 mais sans retrouver leur niveau de 1989 – bien qu'en dollars courants elles dépassent à partir de 1995 (34,3 milliards) leur sommet antérieur de 34,0 milliards en 1990.

La part relative des exportations interprovinciales de biens, dans les exportations interprovinciales totales, subit une érosion au cours de la période, passant de 85,9 % en 1981 à 74,8 % en 1998; seules deux brèves et modestes remontées viennent freiner cette tendance – en 1987 et en 1988, puis en 1993 – mais sans l'enrayer. Ces exportations se chiffrent à 18,6 milliards en 1981 et atteignent leur sommet en 1989, soit 27,7 milliards, après quoi elles régressent jusqu'en 1992 (23,9 milliards) pour remonter à 27,6 milliards en 1997 et se replier en 1998 à 26,7 milliards. Elles montrent une croissance nominale de 44,4 % en 18 ans mais, comme leur indice de prix augmente de 45,7 % en passant de 75,7 à 110,3, elles décroissent de 1,1 % en termes réels sur toute cette période. L'évolution en volume est positive de 1982 à 1989, et plutôt robuste en 1987 (7,4 %) et en 1988 (7,3 %), mais devient négative de 1990 à 1994, notamment en 1991 (- 7,4 %) et en 1992 (- 6,2 %); elle se fait plus erratique de 1995 à 1998 avec une alternance de hausses et de reculs.

Les exportations interprovinciales de services s'élèvent à 9,0 milliards de dollars en 1998, une hausse nominale de 195,0 %, par rapport aux 3,1 milliards de 1981. Leur augmentation en termes réels est de 97,6 % car leur indice de prix progresse de 49,2 %, soit de 72,1 à 107,6. Leur croissance annuelle en volume est positive durant 13 années sur 18 et dépasse même les 10 % en 1985 (10,3 %), en 1986 (15,3 %) et en 1995 (11,0 %); des cinq reculs enregistrés, le plus notable est celui de 1984 (- 2,0 %).

Les principaux biens et services exportés vers les autres provinces

Les 10 principaux groupes de biens comptent pour 68,6 % des exportations du Québec vers les autres provinces canadiennes en 1996, comparativement à 72,0 % en 1990 et 68,3 % en 1984. Ces exportations sont donc plus diversifiées que celles vers le reste du monde car, du moins en 1996, il faut ajouter 5 groupes pour obtenir une part relative combinée (83,1 %) du même ordre que celle des 10 principaux groupes de biens exportés vers les autres pays.

Aucun groupe n'atteint le seuil de 10 % du total, à l'exception des produits chimiques dont la part se chiffre à 11,4 % en 1990. Celui-ci, qui se

classait 2^e en 1984 (9,6 %), passe alors au 1^{er} rang et conserve cette place en 1996 (9,7 %) malgré un repli de sa part relative. Les sept autres groupes importants montrent eux aussi des parts supérieures à 5,0 % en 1996 et il faut descendre jusqu'au 16^e rang pour voir une part inférieure à 2,0 %.

Trois groupes faisant partie des forces traditionnelles du Québec affichent des reculs continus et importants. En premier lieu, les produits en tricot et vêtements passent du 1^{er} rang en 1984 (9,7 %) au 2^e en 1990 (9,4 %), puis au 3^e en 1996 (8,1 %). Les produits textiles, pour leur part, tombent de la 7^e place en 1984 (6,0 %) à la 10^e en 1996 (4,4 %) et le papier et les produits connexes, de la 3^e (8,6 %) à la 8^e (5,6 %). Les deux premiers, mais pas le troisième, voient toutefois croître leur part relative des exportations internationales entre 1984 et 1996 – de 1,3 % à 2,1 % et de 0,9 % à 2,0 % respectivement.

Trois autres groupes de biens augmentent leur part et leur rang durant la même période. Les produits métalliques primaires grimpent du 5^e au 2^e rang entre 1984 (6,5 %) et 1996 (8,2 %), les viande, poisson et produits laitiers, du 7^e (6,4 %) au 6^e (7,1 %), et les semi-produits métalliques, du 10^e (4,7 %) au 7^e (6,3 %). Toutefois, les deux premiers perdent du terrain dans les exportations internationales – leur part relative de celles-ci en 1984, soit 14,4 % et 4,0 % respectivement, descend à 13,6 % et 1,6 % en 1996 – mais le troisième en gagne car il monte du 13^e (2,1 %) au 11^e rang (2,6 %).

De ce qui précède, on peut déduire l'existence d'effets de déplacement entre les exportations internationales et les exportations interprovinciales, ou inversement, de certains biens ou groupes de biens. La présence de tels effets n'empêche en rien que d'autres biens gagnent ou perdent des parts dans les deux marchés.

Quatre des cinq catégories de services exportés comptent pour 20 % à 26 % des exportations interprovinciales en 1996. Les services de communications (25,7 %) et les services financiers, immobiliers et d'assurances (22,9 %) montrent, en 1996, des parts relatives voisines de celles de 1984 (25,9 % et 21,8 % respectivement). Le groupe du transport et de l'entreposage (21,5 %) perd de l'importance par rapport à 1990 (26,5 %) et à 1984 (31,2 %), années où il figurait en 1^{re} place des services exportés aux autres provinces. Inversement, le groupe des services commerciaux

(20,4 %) gagne du terrain comparativement à 1990 (18,3 %) et à 1984 (13,9 %).

L'Ontario est de très loin la principale province de destination des exportations interprovinciales du Québec, quelle que soit l'année considérée. Ainsi, en 1996, cette province absorbe 58,2 % du total, comparé à 60,7 % en 1984 et en 1990. Aux 2^e et 3^e rangs, l'Alberta et la Colombie-Britannique reçoivent des exportations québécoises dans une proportion beaucoup plus modeste mais qui va croissant. La part des exportations vers l'Alberta passe, en effet, de 8,4 % en 1984 à 9,1 % en 1990, puis à 10,6 % en 1996; celle des exportations à destination de la Colombie-Britannique passe de 8,2 % du total en 1984 à 10,0 % en 1990 et à 9,8 % en 1996.

La concentration des exportations de biens vers l'Ontario – 60,4 % en 1996 – diminue légèrement elle aussi par rapport à 1990 (62,6 %) et à 1984 (62,2 %). Par contre, celles à destination de l'Alberta, au 2^e rang en 1996, montrent une part relative (9,0 %) nettement plus élevée qu'en 1990 (7,8 %) et en 1984 (7,6 %). La Colombie-Britannique est la troisième destination provinciale d'importance pour les exportations interprovinciales de biens du Québec en 1996 (8,8 %), alors qu'elle se classait 2^e en 1990 (9,5 %) et en 1984 (7,7 %), tandis que le Nouveau-Brunswick arrive au 4^e rang en 1996 (6,5 %).

La part relative des exportations de services à destination de l'Ontario passe de 53,6 % en 1984 à 53,9 % en 1990, puis se replie à 51,7 % en 1996. Toutefois, l'Alberta et la Colombie-Britannique font figure de destinations montantes à ce titre; en effet, dans le premier cas, la part relative passe de 12,6 % en 1984 à 13,8 % en 1990 puis à 15,5 % en 1996 tandis que, dans le second, la part se situe à 10,4 %, à 12,0 % et à 12,7 % respectivement.

Vu sous l'angle de l'Ontario, les exportations totales du Québec qui lui sont destinées représentent 49,1 % de ses importations interprovinciales en 1996, comparativement à 53,6 % en 1990 et à 44,0 % en 1984. Les exportations québécoises de biens comptent pour un peu plus de la moitié des importations interprovinciales de biens de l'Ontario en 1996 (51,0 %) et en 1990 (57,1 %) mais un peu moins en 1984 (45,5 %). Du côté des services, le Québec gagne du terrain en Ontario car ses exportations constituent, en 1996, 43,3 % des importations

interprovinciales de services de cette province, comparativement à 42,2 % en 1990 et 37,1 % en 1984.

Évolution des importations du Québec

Les importations internationales de biens et de services

De 1981 à 1998, les importations internationales du Québec en biens et services, selon les comptes économiques, passent de 20,6 milliards à 67,9 milliards de dollars, une augmentation nominale de 229,3 %. En dollars constants, la hausse est de 144,6 % car, durant la période étudiée, les prix de ces importations se sont accrus de 34,6 %. Leur évolution n'est négative qu'en 1982 (- 19,0 %) et elle dépasse 10 % à trois reprises, soit en 1984 (18,7 %), en 1985 (10,9 %) et en 1988 (12,7 %); leur plus faible hausse a lieu en 1992 (2,2 %) et en 1998 (2,3 %). La progression des importations internationales dépasse en rapidité celle de la DIT, dont la croissance est de 130,9 % en dollars courants et de 36,0 % en termes réels, tandis que son niveau de prix progresse de 69,9 %.

Les importations internationales de biens comptent généralement pour 85 % à 88 % des exportations internationales totales, sauf entre 1989 et 1994, alors que leur part relative se rétrécit pour un temps et descend jusqu'à 83,6 % en 1991 et en 1993. Elles passent de 18,1 milliards en 1981 à 58,5 milliards en 1998, une croissance nominale de 223,3 % et en termes réels de 160,4 %, car leur indice de prix progresse de 24,1 %, soit de 95,0 à 117,9. Leur progression en volume n'est interrompue qu'en 1982 (- 20,8 %) et dépasse 10 % de 1983 à 1985 et en 1988; elle se poursuit en dents de scie mais de façon robuste, avec des hausses variant entre 8,2 % en 1995 et 2,1 % en 1998.

Les importations internationales de services s'élèvent à 9,4 milliards de dollars en 1998, une hausse nominale de 272,0 %, par rapport aux 2,5 milliards de 1981. Leur augmentation en termes réels est de 69,0 %, donc sensiblement moindre que celle des biens, car leur indice de prix progresse de 120,1 %, soit de 63,7 à 140,2. Leur progression annuelle s'interrompt en 1982 (- 10,0 %) mais montre une forte poussée de 1986 à 1990, dépassant 10 % chaque année sauf en 1987. À partir de 1991 (1,8 %), elle se fait beaucoup plus modeste – sauf en 1996 (6,8 %) – enregistrant même quatre reculs, soit en 1992 (- 1,0 %), en 1994 (- 4,8 %), en 1995 (- 0,2 %) et en 1997 (- 8,6 %).

Les principaux biens et services importés des autres pays

Les 10 principaux groupes de biens comptent pour 79,0 % des importations de biens du Québec en provenance du reste du monde en 1996 – une part relative qui va croissant avec le temps – comparativement à 77,7 % en 1990 et à 76,7 % en 1984.

Trois des 10 premiers groupes assurent plus de 10 % des importations de biens des autres pays en 1996. Ce sont : les voitures, camions et autre matériel de transport (18,6 %), les appareils électroniques et de télécommunication (15,2 %) ainsi que les machines et le matériel (10,8 %). Le premier d'entre eux montre une part légèrement plus élevée qu'en 1990 (18,2 %) mais nettement moindre qu'en 1984 (23,9 %), tandis que le second accroît la sienne après l'avoir vue passer de 7,0 % en 1984 à 13,9 % en 1990. Par ailleurs, le troisième affiche une part en recul par rapport à 1990 (12,4 %) et à 1984 (12,3 %).

Le tiers environ des importations internationales de services est assuré par les importations de services personnels et autres (33,5 %) en 1996, une proportion moindre qu'en 1990 (38,4 %) mais plus élevée qu'en 1984 (32,8 %). Par ailleurs, les importations de services commerciaux passent graduellement du 5^e rang en 1984 (12,8 %) au 4^e en 1990 (13,6 %) et au 2^e en 1996 (18,5 %). Autre groupe important, celui des services financiers, immobiliers et d'assurances, dont la part relative des importations retrouve, en 1996 (16,3 %), un pourcentage voisin de celui de 1984 (16,8 %) après une montée à 20,7 % et au 2^e rang en 1990. La part des services de transport et d'entreposage se rétrécit progressivement entre 1984 (16,9 %) et 1996 (14,0 %), tandis que celle des services de communications culmine à 3,0 % en 1990.

Les importations interprovinciales de biens et services

De 1981 à 1998, les importations interprovinciales du Québec en biens et services, selon les comptes économiques, passent de 20,8 milliards à 37,7 milliards de dollars, une hausse nominale de 80,9 %. Compte tenu de l'augmentation des prix de 54,9 % au cours de cette période, le taux de croissance de ces importations en dollars constants se réduit à 16,7 %. Après une décroissance en 1982 (- 9,5 %), elles progressent

régulièrement entre 1,1 % et 7,5 % par an de 1983 à 1989, avant de régresser pendant 3 des 4 années de 1990 à 1993; elles croissent de nouveau entre 1994 et 1997 mais sans retrouver leur niveau réel de 1989 – malgré qu'en dollars courants elles dépassent à partir de 1996 (34,2 milliards) leur sommet antérieur de 33,3 milliards en 1989. Elles terminent la période avec un repli de 0,3 % en 1998.

La part relative des importations interprovinciales de biens, dans les importations interprovinciales totales, se réduit inexorablement durant les 12 premières années de la période, passant de 82,2 % en 1981 à 67,8 % en 1992; elle remonte ensuite de 1993 à 1995 à un niveau (72,0 %) autour duquel elle se stabilise jusqu'en 1998 (71,2 %). Ces importations se chiffrent à 17,1 milliards en 1981 et atteignent un premier sommet en 1989, soit 24,9 milliards, après quoi elles régressent jusqu'en 1992 (19,4 milliards) pour remonter à 26,8 milliards en 1998, et ainsi atteindre un nouveau sommet. Elles montrent une croissance nominale de 56,6 % en 18 ans mais, comme leur indice de prix augmente de 46,8 % en passant de 78,8 à 115,7, leur croissance en termes réels se réduit à un modeste 6,7 % sur toute cette période. L'évolution en volume est positive de 1982 à 1989, sauf en 1985 (- 1,4 %), mais devient négative de 1990 à 1992, notamment en 1991 (- 14,0 %); elle redevient positive de 1993 (1,7 %) à 1997 (9,2 %) avant de se replier à nouveau en 1998 (- 1,1 %).

Les importations interprovinciales de services s'élèvent à près de 10,9 milliards de dollars en 1998, une hausse nominale de 193,3 % par rapport aux 3,7 milliards de 1981. Leur augmentation en termes réels est de 53,3 % car leur indice de prix progresse de 91,3 %, soit de 62,0 à 118,6. Leur croissance annuelle en volume est positive pendant 13 années sur 18 mais ne dépasse 10 % qu'en 1985 (10,0 %) et en 1986 (14,7 %); des cinq reculs enregistrés, les plus notables sont ceux de 4,4 % en 1991 et en 1993.

Les principaux biens et services importés des autres provinces

Les 10 principaux groupes de biens comptent pour 71,5 % des importations du Québec en provenance des autres provinces canadiennes en 1996, comparativement à 68,0 % en 1990 et à 66,6 % en 1984. Les combustibles minéraux sont un cas très particulier car leur part relative de 1984 – au 1^{er} rang avec 16,0 % du total – chute fortement par la suite, en raison de la baisse des prix du pétrole

brut à partir de 1986, et se retrouve en 7^e place en 1990 (5,8 %) comme en 1996 (4,2 %). Abstraction faite de ce cas, les importations montrent une tendance à se concentrer dans le bloc des 10 groupes déjà les plus importants.

Outre les combustibles minéraux en 1984, un seul groupe dépasse le seuil de 10 % du total, soit les voitures, camions et autre matériel de transport en 1996 (17,6 %). Celui-ci, qui se classait 8^e en 1984 (4,8 %), passe au 2^e rang en 1990 (8,9 %) et au 1^{er} en 1996. Quatre autres groupes montrent aussi des parts supérieures à 5,0 % en 1996 et il faut descendre jusqu'au 14^e rang pour trouver un bien ayant une part relative inférieure à 2,0 %.

Quatre groupes montrent une part relative comprise entre 5 % et 10 % en 1996; ce sont les fruits, légumes et divers (9,6 %), les produits chimiques (9,4 %), les viande, poisson et produits laitiers (8,6 %) et les produits métalliques primaires (7,2 %). Ces derniers, ainsi que les produits du pétrole et du charbon (4,6 %), assurent une proportion toujours croissante des importations interprovinciales à la fois entre 1984 et 1990 – sauf les fruits, légumes et divers qui reculent légèrement en 1990 – et entre 1990 et 1996.

Les appareils électroniques et de télécommunication (4,1 % en 1996), le papier et les produits connexes (3,1 %) et les semi-produits métalliques (3,1 %) ont en commun d'afficher en 1996 une part relative qui est retombée en deçà de celle de 1984 après une hausse, notable dans les deux premiers cas, en 1990.

Parmi les cinq catégories de services importés des autres provinces canadiennes, celle des services financiers, immobiliers et d'assurances se distingue à la fois par l'ampleur de leur part relative et par le rythme de son accroissement, d'abord entre 1984 (33,3 %) et 1990 (39,6 %), puis entre 1990 et 1996 (43,3 %). Les quatre autres catégories comptent entre 12 % et 18 % des importations en 1996. Parmi celles-ci, le groupe du transport et de l'entreposage (17,5 %) perd beaucoup d'importance relative, surtout entre 1984 (27,0 %) et 1990 (19,7 %).

L'Ontario est de très loin la principale province d'origine des importations interprovinciales du Québec, quelle que soit l'année considérée. Ainsi, en 1996, cette province fournit 72,0 % du total, comparé à 73,4 % en 1990 et à 67,7 % en 1984. Au

second rang, l'Alberta fournit 9,5 % du total en 1996, une part relative voisine de celle de 1990 (9,7 %) mais très inférieure aux 15,5 % de 1984. Viennent ensuite la Colombie-Britannique et le Nouveau-Brunswick dont les parts, bien qu'inférieures à 5 %, vont croissant de 1984 à 1990 et de 1990 à 1996.

La concentration des importations interprovinciales de biens en faveur de l'Ontario, 71,2 % en 1996, diminue légèrement par rapport à 1990 (72,6 %) tout en demeurant supérieure à 1984 (67,3 %). Par ailleurs, pour 7 des 10 principaux groupes de biens, cette province fournit au delà de 80 % des importations interprovinciales en 1984 et en 1990 et pour 5 d'entre eux en 1996, en particulier les produits métalliques primaires (94,7 % en 1996), le matériel de transport (87,4 %) et les appareils électroniques et de télécommunication (85,6 %). L'Alberta est la seule autre province d'origine à compter pour plus de 10 % des importations de biens, mais sa part relative des importations de combustibles minéraux dépasse les 82 % en 1984 et en 1990 et grimpe à 95,7 % en 1996. Cette province assure aussi plus de 30 % des importations du groupe des viande, poisson et produits laitiers, de même qu'une part croissante de celles des produits du pétrole et du charbon – de 6,3 % en 1984 à 19,0 % en 1996.

L'Ontario fournit de même près des trois quarts des importations interprovinciales de services, où sa part relative passe de 69,1 % en 1984 à 75,0 % en 1990 et se replie à 73,4 % en 1996. Toutes les autres provinces montrent des parts inférieures à 10 %. La prééminence ontarienne se fait le plus sentir dans les services commerciaux (89,9 % en 1996), les services personnels et autres (81,3 %), ainsi que les services financiers, immobiliers et d'assurance (80,5 %). L'Alberta et la Colombie-Britannique se démarquent quelque peu dans le transport et l'entreposage avec des parts relatives entre 11 % et 18 % des importations – 16,0 % et 12,3 % respectivement en 1996 – et l'Alberta seule dans les services de communications (12,0 % en 1996).

Du point de vue de l'Ontario, les importations interprovinciales du Québec qui en proviennent représentent plus de 38 % de ses exportations interprovinciales en 1996 (38,6 %) et en 1990 (38,8 %), contre près de 42 % en 1984 (41,9 %). Les importations québécoises de biens comptent pour plus de 40 % des exportations interprovinciales de biens de l'Ontario, la part de 1996 (42,6 %) étant supérieure à celle de 1990

(40,6 %) mais inférieure à celle de 1984 (44,1 %). Par ailleurs, les importations québécoises de services comptent, en 1996, pour 32,7 % des exportations interprovinciales de services de l'Ontario, soit un repli sensible par rapport aux quelque 36 % de 1990 (35,6 %) et de 1984 (35,9 %).

Les principaux partenaires commerciaux du Québec

Dans ce chapitre, les statistiques utilisées pour mesurer les transactions internationales sont tirées des documents douaniers. Elles ne concernent donc que le commerce des marchandises, les documents douaniers ne tenant pas compte des services ni des mouvements de capitaux. De plus, dans le présent chapitre, les termes « importation » et « exportation » ne font référence qu'au commerce international et ne prennent pas en compte le commerce entre le Québec et les autres provinces canadiennes.

L'évolution du commerce international du Québec au cours des années 1988 et 1998 sera présentée selon les quatre volets suivants : les exportations selon la destination, les importations selon l'origine, les produits exportés et les produits importés.

Répartition des exportations selon la destination

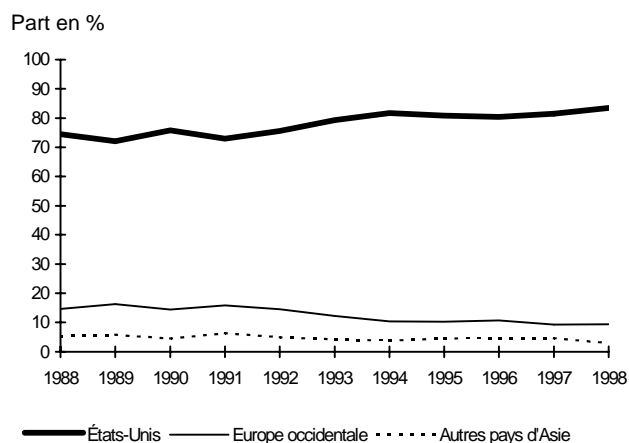
Au cours de la période étudiée, la valeur des exportations québécoises s'accroît en moyenne de 9,5 % par année, passant de 23,0 milliards de dollars en 1988 à 57,3 milliards en 1998. Cette croissance est continue, à l'exception de l'année 1991, où la récession entraîne un recul de 268,8 millions de dollars, ce qui représente une légère baisse de 1,0 %.

La plus grande partie des exportations québécoises est acheminée aux États-Unis. Après avoir oscillé autour de 75,0 % de 1988 à 1992, la part relative des exportations québécoises destinée aux États-Unis s'accroît rapidement et franchit le cap des 80,0 % en 1994. Elle demeure au moins à ce niveau pour le reste de la période.

Pendant ce temps, l'importance des exportations vers l'Europe occidentale diminue graduellement. Après avoir atteint leur sommet en 1989, alors qu'elles représentaient 16,3 % des ventes du Québec à l'étranger, les exportations vers l'Europe n'en forment plus que 9,4 % en 1998.

La proportion des exportations destinée aux pays d'Asie régresse également pendant cette période. Alors qu'elle se situe généralement au-dessus de 5,0 % jusqu'en 1992, elle se maintient sous ce seuil au cours des années suivantes, chutant même à 3,0 % en 1998.

Figure 3.1
Évolution des parts des principales régions de destination



De 17,2 milliards de dollars en 1988, les exportations québécoises aux États-Unis s'élevèrent à 47,8 milliards en 1998, pour une augmentation annuelle moyenne de 10,8 %. Cette croissance se divise en deux étapes. De 1988 à 1992, la valeur des exportations fluctue d'une année à l'autre, avec comme résultat une augmentation annuelle moyenne de 4,8 %. Par la suite, la croissance s'accélère. De 1992 à 1998, elle atteint une moyenne de 15,4 % par année.

En 1998, l'équipement et le matériel de télécommunication, l'aluminium, le papier journal, les avions ainsi que les automobiles occupent les cinq premiers rangs parmi les produits exportés aux États-Unis et forment 36,4 % des exportations vers ce pays. En 1988, les cinq premiers produits vendus aux États-Unis par le Québec représentaient alors 47,5 % de ses exportations. On constate ainsi qu'en 1998, la valeur des exportations québécoises aux États-Unis est moins concentrée dans un groupe restreint de produits qu'en 1988. Ce changement dans la répartition de la valeur des exportations provient, d'une part, de la croissance relativement limitée de certains produits importants et, d'autre part, d'une augmentation rapide des ventes d'autres produits.

Au 1^{er} rang en 1998 avec une valeur de 5,7 milliards de dollars, les exportations d'équipement et de matériel de télécommunication connaissent une croissance rapide. Passant de 1,0 milliard de dollars en 1988 à 3,0 milliards en 1991, les ventes d'équipement et de matériel de télécommunication accusent des reculs successifs de 1,2 % et de 3,2 % en 1992 et 1993, avant de poursuivre leur progression avec vigueur jusqu'en 1998. Pour l'ensemble de la période, le taux de croissance annuel atteint 19,0 %.

D'une valeur de 3,9 milliards de dollars en 1998, les exportations d'aluminium amorcent la période avec trois années de recul consécutives. Puis, à compter de 1992, elles présentent des hausses à chaque année, sauf en 1996, où on constate une baisse de 9,6 %. Depuis 1988, la croissance annuelle se chiffre à 5,9 %.

Au 3^e rang en 1998, le papier journal totalise des ventes aux États-Unis de 3,1 milliards de dollars. Ce produit, qui occupait le 1^{er} rang des exportations en 1988, ne présente, depuis ce temps, qu'une croissance annuelle de 1,7 %.

De 258,5 millions de dollars en 1988, les exportations d'avions passent à 2,5 milliards de dollars en 1998, ce qui leur confère le 4^e rang parmi les produits vendus aux États-Unis. Leur taux de croissance moyen de 25,4 % au cours de la période est le plus élevé parmi les 10 principales exportations québécoises aux États-Unis.

D'une valeur de 2,2 milliards de dollars en 1998, les exportations d'automobiles ne présentent qu'une faible croissance de 1,6 % par année. L'évolution de ces exportations est pour le moins irrégulière, alors qu'elles connaissent un creux de 193,9 millions de dollars en 1992 et un sommet de 3,6 milliards en 1994.

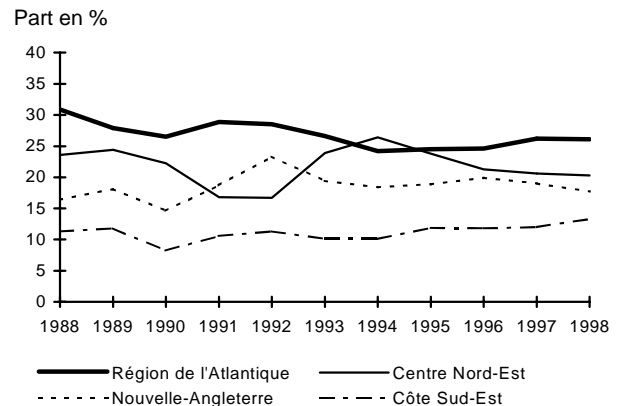
Par ailleurs, les produits classés entre le 5^e et le 10^e rang des exportations, en 1998, présentent des taux de croissance supérieurs à celui de l'ensemble des exportations vers les États-Unis, à l'exception des moteurs d'avion dont le taux se chiffre à 10,0 %. Ainsi, le bois d'œuvre résineux, le matériel et l'outillage, les vêtements, les moteurs d'avion ainsi que les ouvrages de base en métal devançant, en 1998, des produits comme le cuivre, la pâte de bois et l'électricité qui, en 1988, se classaient parmi les 10 principales exportations québécoises aux États-Unis. Ces trois produits ont donc été remplacés par des produits dont la

croissance a été plus rapide au cours de ces années.

Outre les produits mentionnés ci-haut, certaines exportations se distinguent par leur croissance rapide. On note, entre autres, les demi-produits en bois (+ 29,1 %), le caoutchouc synthétique et les matières plastiques (+ 32,8 %) ainsi que les navires et les bateaux (+ 31,1 %).

En 1998, près du tiers des exportations aux États-Unis sont concentrées vers les trois régions du nord-est américain, soit les régions de la Nouvelle-Angleterre, de l'Atlantique ainsi que du Centre Nord-Est.

Figure 3.2
Évolution des parts des principales régions américaines de destination



De 1988 à 1998, la région de l'Atlantique demeure au 1^{er} rang malgré le taux de croissance le plus bas (9,0 %) de toutes les régions américaines. D'une valeur de 12,5 milliards de dollars, en 1998, les exportations vers cette région représentent plus du quart (26,1 %) des ventes québécoises aux États-Unis, comparativement à 30,9 % en 1988. À elles seules, elles dépassent de plus de 30,0 % les exportations du Québec vers tous les autres pays.

Depuis 1997, l'équipement et le matériel de télécommunication occupent le 1^{er} rang des exportations vers la région de l'Atlantique. D'une valeur de 1,6 milliard de dollars en 1998, ce produit présente un taux de croissance de 22,9 % par année depuis 1988. Ce produit, avec l'aluminium et le papier journal, dont la croissance annuelle est plus lente (3,6 % et 2,8 % respectivement), forment plus du tiers (34,7 %) des exportations québécoises vers la région de l'Atlantique.

Outre l'équipement et le matériel de télécommunication, parmi les produits qui ont contribué le plus à l'augmentation des exportations au cours de ces 10 ans, on note les vêtements et les accessoires vestimentaires, les machines et le matériel de bureau ainsi que les avions. À l'inverse, certains produits, importants en 1988, ne montrent qu'une faible progression. En plus de l'aluminium et du papier journal, cités plus haut, on remarque le cuivre, les imprimés ainsi que les véhicules moteurs autres, à l'exception des automobiles et des camions.

De 4,1 milliards de dollars en 1988, les exportations vers la région du Centre Nord-Est passent à 8,7 milliards en 1998, soit une augmentation moyenne annuelle de 9,1 %. Les automobiles, la première exportation vers cette région, progressent peu entre 1988 et 1997. Après avoir totalisé une valeur de 1,7 milliard de dollars en 1989, elles déclinent jusqu'en 1992 avant d'atteindre un sommet de 3,3 milliards en 1994 pour revenir à 2,1 milliards en 1998. Cette dernière année, elles représentent 21,3 % des exportations du Québec vers la région du Centre Nord-Est, comparativement à 39,3 % en 1988.

Le papier journal, qui se situait au 2^e rang en 1988, avec une valeur de 637,2 millions de dollars, présente une croissance encore plus basse, soit 0,2 % par année. Par contre, l'aluminium, le bois d'œuvre, les véhicules moteurs (sauf les automobiles et les camions) ainsi que les navires, les bateaux et leurs pièces progressent rapidement, surtout depuis 1992.

Avec une augmentation moyenne de 11,6 % par année depuis 1988, les exportations vers la Nouvelle-Angleterre s'élèvent, en 1998, à 8,4 milliards de dollars, ce qui représente 17,7 % des ventes québécoises aux États-Unis, comparativement à 16,4 % en 1988. Cette croissance provient surtout des exportations au Vermont qui, de 873,8 millions de dollars en 1988, atteignent 4,5 milliards en 1998, soit plus de la moitié des exportations vers la Nouvelle-Angleterre.

L'équipement et le matériel de télécommunication forment, en 1998, près du tiers (32,5 %) des exportations vers la Nouvelle-Angleterre. D'une valeur de 2,7 milliards de dollars, ce produit montre une croissance annuelle de 21,4 % depuis 1988. Les vêtements et les accessoires vestimentaires contribuent eux aussi à l'accroissement des exportations vers cette région.

Alors qu'elles s'élevaient à 18,9 millions de dollars en 1988, les ventes de vêtements et d'accessoires vestimentaires à la Nouvelle-Angleterre totalisent 344,7 millions en 1998.

En 1998, les exportations québécoises vers la région de la Côte Sud-Est, quatrième région en importance aux États-Unis, se chiffrent à 6,4 milliards de dollars. Cette valeur est supérieure à toutes les ventes que le Québec effectue en Europe occidentale. Les avions, le bois d'œuvre résineux, le papier journal et l'aluminium représentent plus du tiers (35,9 %) des exportations vers cette région. Les avions (+ 49,2 %) et le bois d'œuvre (+ 28,6 %) montrent de fortes croissances annuelles, tandis que le papier journal, au 1^{er} rang en 1988, ne progresse que de 1,1 % par année.

S'accroissant de 14,6 % par année depuis 1988, les exportations vers la région du Centre Sud-Ouest totalisent, en 1998, 3,0 milliards de dollars dont 80,6 % sont destinées au Texas. Les avions (580,2 millions de dollars) ainsi que l'équipement et le matériel de télécommunication (499,1 millions) forment 36,3 % des exportations québécoises vers cette région. Ces deux produits présentent de fortes croissances entre 1988 et 1998, avec des taux annuels respectifs de 21,6 % et de 28,4 %.

Les exportations vers la région du Centre Sud-Est, pour leur part, augmentent de 12,3 % par année depuis 1988 et totalisent 2,5 milliards de dollars en 1998. Près de la moitié de ces exportations (49,3 %) sont destinées à l'État du Kentucky. L'aluminium, qui comptait pour environ 50,0 % des ventes à la région du Centre Sud-Est en début de période, n'en représente plus que 21,5 % en 1998. Les avions, dont les exportations s'accroissent de plus de 250,0 millions de dollars au cours des deux dernières années, le matériel de transport de la catégorie « autre » ainsi que le papier journal représentent les autres produits importants exportés vers cette région.

La région du Pacifique connaît une croissance annuelle de 11,8 % depuis 1988. La valeur des exportations vers cette région se chiffre à 2,8 milliards en 1998, dont plus des deux tiers (67,1 %) vont en Californie. L'équipement et le matériel de télécommunication (265,0 millions de dollars), les pièces d'avion, sauf les moteurs (156,1 millions), ainsi que le matériel et l'outillage (143,5 millions) forment environ 20,0 % des ventes vers la région du Pacifique.

D'une valeur de 1,5 milliard de dollars, les exportations vers la région du Centre Nord-Ouest montrent une augmentation annuelle de 13,3 % depuis 1988. Les moteurs d'avion et leurs pièces, avec une part de 15,8 % en 1998, constituent la principale exportation vers cette région.

La région des Montagnes, qui vient au dernier rang des régions américaines, avec une valeur de 1,0 milliard de dollars en 1998, présente le plus fort taux d'augmentation depuis 1988 avec une moyenne annuelle de 19,7 %. En 1998, le Québec y exporte principalement des avions ainsi que du papier journal.

L'Europe occidentale

Les exportations vers l'Europe occidentale progressent de façon hésitante tout au long de la période. D'une valeur de 3,4 milliards en 1988, elles se chiffrent à 5,4 milliards en 1998, soit une augmentation moyenne de 4,8 % par année.

Avec ce taux de croissance relativement modeste, les exportations vers l'Europe voient leur part décliner dans l'ensemble des exportations québécoises. Alors qu'elles en représentaient 14,7 % en 1988, elles n'en forment plus que 9,4 % en 1998.

Les avions (475,7 millions de dollars), l'aluminium (441,1 millions), les moteurs d'avion et leurs pièces (396,3 millions), le minerai de fer (354,6 millions), la pâte de bois (274,4 millions) ainsi que le papier journal (255,6 millions) occupent, en 1998, les 1^{res} places des exportations québécoises vers l'Europe occidentale. Ces produits représentent 40,8 % des exportations vers cette région.

Les principaux produits que l'Europe occidentale se procure au Québec ont peu changé depuis 1988, alors que seuls les avions remplacent les machines et le matériel de bureau dans le groupe des cinq premiers produits.

Depuis longtemps, le Royaume-Uni constitue le principal client du Québec en Europe occidentale. Toutefois, entre 1991 et 1996, l'Allemagne, la France et les Pays-Bas lui ravissent à tour de rôle ce titre avant que le Royaume-Uni ne reprenne le 1^{er} rang en 1997. En 1998, ces quatre pays reçoivent 69,7 % des exportations québécoises en Europe occidentale.

Avec une valeur de 1,2 milliard de dollars en 1998, le Royaume-Uni ne connaît qu'un taux de croissance de 4,7 % depuis 1988. Au cours de la dernière année, le papier journal, l'équipement et le matériel de télécommunication de même que le minerai de fer dominant les exportations vers ce pays. Toutefois, de 1988 à 1997, ce sont le papier journal, le minerai de fer et le cuivre qui venaient en tête de liste des exportations vers le Royaume-Uni. Or, ces trois produits présentent, en fin de période, une valeur inférieure à celle du début. Cette situation explique en partie la faible croissance des exportations vers ce pays.

Au 2^e rang en 1998, l'Allemagne, avec une moyenne annuelle de 7,1 %, présente la plus forte croissance de ces quatre pays. Tout au long de la période, le minerai de fer et la pâte de bois constituent les deux principaux produits que le Québec vend en Allemagne. En 1998, ils représentent le quart des 971,9 millions d'exportations vers ce pays.

D'une valeur de 900,2 millions de dollars en 1998, les exportations vers la France montrent une progression annuelle de 6,4 % depuis 1988. Le secteur aéronautique, soit les avions, les moteurs et les pièces d'avion, forme une partie importante des ventes à la France. Depuis 1993, ces produits représentent plus de 35,0 % des exportations dans ce pays, atteignant même près de la moitié en 1995.

Les exportations vers les Pays-Bas, qui affichaient une valeur de 630,6 millions de dollars en 1988, atteignent un sommet de 823,8 millions en 1991, pour revenir à 649,8 millions en 1998, soit un taux de croissance de 0,3 % sur l'ensemble de la période. Le déclin des exportations vers les Pays-Bas est attribuable surtout à la chute des ventes de machines et de matériel de bureau ainsi qu'à celles de minerai de fer.

L'Asie (sauf les pays du Moyen-Orient)

De 1988 à 1997, les exportations vers les pays d'Asie, à l'exception de ceux du Moyen-Orient, voient leur valeur doubler pour atteindre 2,4 milliards de dollars. La crise qui frappe les pays asiatiques, en 1998, fait chuter les exportations vers l'Asie à 1,7 milliard. La part que cette région représente dans les exportations québécoises passe ainsi de 5,3 % en 1988 à moins de 3,0 % en 1998.

Pendant cette période, la composition des exportations vers cette région se transforme. Alors qu'en 1988, 8 des 10 premiers produits étaient des produits de première transformation, en 1998, ils n'en représentent que la moitié.

Tout au long de cette période, le Japon demeure le plus important client du Québec en Asie. Alors qu'il connaissait un taux de croissance annuel de 5,2 % entre 1988 et 1997, les exportations vers ce pays chutent brusquement en 1998, passant de 730,8 millions de dollars en 1997 à 446,7 millions. Avec ce déclin plus rapide que celui de l'ensemble des pays asiatiques, la part du Japon dans les exportations québécoises en Asie, qui était de 37,9 % en 1988, décline à 29,9 % en 1997.

Pendant toutes ces années, les viandes fraîches, réfrigérées ou congelées, demeurent la principale exportation québécoise au Japon. En 1998, avec une valeur de 69,4 millions de dollars, elles représentent 15,5 % des exportations vers ce pays. Parmi les 10 premiers produits, on en retrouve peu qui faisaient partie de ce groupe en 1988. En effet, en 1988, outre les viandes, les produits minéraux de première transformation, la pâte de bois, les produits de la pêche et les cuirs bruts occupaient les neuf premières positions. Seuls les avions, au 10^e rang, sont considérés comme des produits de haute technologie. En 1998, la situation diffère complètement. Parmi les 10 premiers produits, on voit notamment des fournitures médicales, des automobiles, des moteurs et des turbines, des machines et du matériel de bureau ainsi que de l'équipement et du matériel de télécommunication.

La Chine, qui était classée au 5^e rang parmi les pays d'Asie en 1988, passe au 2^e rang en 1998, grâce à une croissance annuelle de 13,5 % au cours de cette période. Parmi les principaux pays de cette région, la Chine est le seul pays où les exportations québécoises connaissent une augmentation en 1998, celle-ci atteignant 22,2 %. D'une valeur de 334,2 millions de dollars cette année-là, les exportations en Chine se composent principalement d'avions, d'instruments de médecine et d'optique, de pâte de bois, de carton ainsi que de génératrices et de moteurs électriques.

Les exportations vers la Corée du Sud progressent de 3,7 % par année entre 1988 et 1998. Elles se chiffrent à 219,8 millions de dollars au cours de la dernière année après avoir atteint un sommet de 399,0 millions en 1997. En 1998, les ventes en

Corée du Sud représentent 16,3 % des exportations vers l'Asie comparativement à 12,6 % en 1988.

La nature des exportations vers la Corée subit, à l'image du Japon, des transformations au cours de cette période. En 1988, les cinq premiers produits exportés au Japon sont des produits bruts ou semi-finis. On voit apparaître, au cours de ces années, dans la liste des cinq premiers produits, de l'équipement et du matériel de télécommunication, des instruments de mesure et de médecine ainsi que des machines et du matériel de bureau.

Hong Kong, Taiwan, l'Inde et Singapour représentent dans cet ordre, en 1998, les autres destinations importantes pour les exportations québécoises en Asie. Malgré la crise qui a frappé la plupart des pays asiatiques en 1998, les exportations vers l'Indonésie et la Thaïlande se démarquent par des croissances moyennes de 24,6 % et de 10,3 % respectivement entre 1988 et 1998.

L'Amérique du Sud

De 318,8 millions de dollars en 1988, les exportations vers l'Amérique du Sud déclinent jusqu'à 265,2 millions en 1992 pour atteindre 631,3 millions en 1998, soit une croissance annuelle de 7,1 % pour l'ensemble de la période.

Le papier journal constitue, tout au long de cette période, une exportation importante vers l'Amérique du Sud. D'une valeur de 132,8 millions de dollars en 1998, il représente près du quart (21,0 %) de toutes les exportations vers cette région. Le cuivre ainsi que l'équipement et le matériel de télécommunication, à la suite d'augmentations respectives annuelles de 38,9 % et de 26,3 %, occupent les rangs suivants dans les exportations vers l'Amérique du Sud.

D'une valeur de 255,8 millions de dollars en 1998, les exportations vers le Brésil comptent pour 40,5 % de la valeur des produits destinés à l'Amérique du Sud, comparativement à 34,2 % en 1988. En 1997, le papier journal, l'équipement et le matériel de télécommunication ainsi que les moteurs d'avion forment 59,3 % des exportations québécoises vers ce pays.

En incluant celles destinées au Brésil, les exportations vers la Colombie (144,7 millions de dollars) et l'Argentine (72,0 millions) représentent,

en 1998, les trois quarts (74,9 %) des ventes québécoises en Amérique du Sud.

Le Moyen-Orient

Les exportations au Moyen-Orient, qui progressent en moyenne de 9,4 % par année depuis 1988, totalisent 614,2 millions de dollars en 1998, soit 1,1 % des ventes québécoises à l'étranger. Les exportations vers cette région, en déclin de 1995 à 1997, progressent de 15,8 % en 1998.

En 1997, près du tiers (32,5 %) des ventes au Moyen-Orient sont formées d'avions et de viandes. On note, par ailleurs, de fortes croissances dans les exportations d'équipement et de matériel de télécommunication ainsi que d'automobiles.

L'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis, la Turquie, Israël et la Libye sont, en 1998, les principaux clients du Québec dans cette région, recevant 71,0 % des produits qu'il y exporte.

L'Amérique centrale et les Antilles

En excluant Porto Rico et les îles Vierges américaines des statistiques de l'Amérique centrale et des Antilles (les exportations de ces deux territoires sont comprises dans celles des États-Unis depuis 1990), les exportations de cette région passent de 284,9 millions de dollars en 1988 à 437,5 millions en 1998.

L'évolution de ces exportations est cependant très fluctuante. Entre 1988 et 1990, elles connaissent une légère augmentation, chutent en 1991 et s'accroissent jusqu'en 1994 avant de régresser en 1995, puis montrer une croissance jusqu'en fin de période.

En 1998, près du tiers (31,0 %) des exportations en Amérique centrale et aux Antilles sont dirigées vers le Mexique, pour une valeur de 135,7 millions de dollars. Les exportations vers ce pays varient considérablement d'une année à l'autre. Ainsi, après un sommet de 170,6 millions de dollars en 1994, les ventes vers ce pays chutent à 79,0 millions en 1995, puis atteignent 153,4 millions l'année suivante.

Cuba devient au cours de ces années le 2^e client du Québec dans cette région. Avec une croissance annuelle de 16,7 %, les exportations à

Cuba s'élèvent, en 1998, à 118,5 millions de dollars, près du double de leur valeur en 1997.

Les autres pays d'Europe

Après une période de croissance modérée entre 1988 et 1992, les exportations vers l'Europe dite « orientale » chutent en 1993 et 1994, les deux premières années d'indépendance de l'ex-URSS. Par la suite, elles connaissent une forte croissance, passant de 97,3 millions de dollars à 349,5 millions en 1997. D'une valeur de 326,7 millions de dollars en 1998, elles affichent une croissance annuelle moyenne de 10,8 % pour la période.

Les produits qui venaient aux 1^{ers} rangs en 1988, soit le minerai, les concentrés et les déchets de zinc, la pâte de bois, les machines industrielles et l'amiante non ouvré, n'ont plus en 1998 qu'une importance secondaire. Ces produits ont été remplacés par les avions, les viandes, l'équipement et le matériel de télécommunication, les demi-produits en matière textile ainsi que les automobiles.

En 1998, à la suite de différents problèmes en Russie, les exportations vers ce pays chutent à 81,8 millions de dollars, comparativement à 145,4 millions l'année précédente. Au cours de la même année, les ventes à la Slovaquie quadruplent pour atteindre 80,3 millions de dollars. La Pologne et la Hongrie représentent les autres clients importants du Québec dans cette partie du monde.

L'Afrique (sauf les pays du Moyen-Orient)

De 179,5 millions de dollars en 1988, les exportations québécoises vers l'Afrique (à l'exception des pays du Moyen-Orient) passent à 227,0 millions en 1998. Outre les avions qui forment le tiers des exportations cette année-là, les ventes en Afrique se répartissent dans une vaste gamme de produits où aucun ne domine vraiment.

La plus grande partie des exportations vers l'Afrique prend la direction de l'Afrique du Sud qui, à 114,2 millions de dollars en 1998, compte pour plus de la moitié des ventes québécoises dans cette région.

L'Océanie

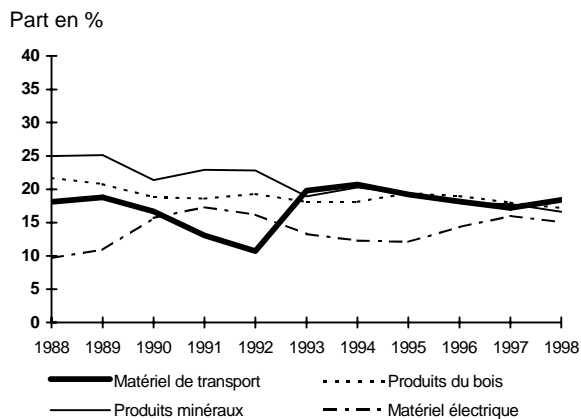
En 1998, les exportations en Océanie s'élèvent à 204,3 millions de dollars. Elles montrent une croissance annuelle de 5,2 % depuis 1988.

Les viandes et les moteurs d'avion, qui viennent habituellement en tête des exportations vers cette région, sont devancés, en 1998, par les instruments de mesure, de médecine et d'optique. Ce sont l'Australie (163,5 millions de dollars) et la Nouvelle-Zélande (36,1 millions) qui reçoivent la presque totalité (97,7 %) des exportations en Océanie.

Les principaux produits exportés

Au cours de la période de 1988 à 1998, le matériel de transport devance le groupe des minéraux et des produits minéraux de base au 1^{er} rang des exportations québécoises, tandis que le bois, les produits du bois et le papier glissent en 3^e place. Toutefois, ces trois groupes de produits subissent une baisse de la part relative des exportations qu'ils présentaient en 1988. Ensemble, ces trois groupes de produits, qui formaient près des deux tiers (64,8 %) des exportations québécoises en 1988, en constituent un peu plus de la moitié (52,2 %) en 1998.

Figure 3.3
Évolution des parts des principaux groupes de produits exportés



Pendant ce temps, d'autres produits prennent une importance accrue, notamment le groupe du matériel électrique, de l'équipement et du matériel de télécommunication, celui du textile et de l'habillement ainsi que celui des machines et de l'outillage qui connaissent des taux de croissance supérieurs à celui de l'ensemble des exportations.

Le matériel de transport

De 4,2 milliards de dollars en 1988, les exportations de matériel de transport s'élèvent à

10,6 milliards en 1998 pour une croissance moyenne de 9,7 % par année, ce qui permet à ce groupe de prendre le 1^{er} rang des exportations québécoises. Au cours de cette période, les produits qui composent ce groupe ont évolué de façon très différente. Le matériel de transport routier, soit les automobiles, les moteurs d'auto, les pièces d'auto, les camions et les autres véhicules moteurs, qui représentait 62,7 % du matériel de transport en 1988, en forme 36,2 % en 1998. Par contre, le secteur aéronautique, soit les avions, les moteurs d'avion ainsi que les pièces, qui comptait pour le tiers de ce groupe en 1988 en constitue plus de la moitié (52,5 %) en fin de période.

En 1988, les exportations de matériel de transport routier se chiffraient à 2,6 milliards de dollars dont les trois quarts (74,8 %) étaient formés d'automobiles. De 2,0 milliards de dollars en 1988, les exportations d'automobiles déclinent jusqu'en 1992, année au cours de laquelle elles n'affichent qu'une valeur de 207,0 millions, à cause de l'arrêt pour rénovations de l'usine d'assemblage de la General Motors à Boisbriand. La reprise s'amorce en 1993 et les exportations atteignent un sommet de 3,8 milliards en 1994 avant de régresser à nouveau. En 1998, avec une valeur de 2,4 milliards de dollars, les automobiles représentent 62,0 % des exportations de matériel de transport routier, ce qui est inférieur à leur part en début de période. Pendant ce temps, leur part dans l'ensemble des exportations de matériel de transport se rétrécit davantage, passant de 46,9 % à 22,5 %. Plus de 90,0 % des ventes d'automobiles à l'étranger se font aux États-Unis.

Parmi les produits composant le matériel de transport routier, les autres véhicules moteurs, comprenant entre autres les autobus, les motoneiges, les motocyclettes et les véhicules à usages spéciaux, connaissent la plus forte croissance : de 199,6 millions de dollars en 1988, la valeur des exportations s'élève à 785,4 millions en 1998. Les pièces de véhicules automobiles présentent, pour leur part, une croissance de 8,0 % pendant cette période. Cette hausse se produit entièrement à compter de 1993. Et enfin, les exportations de camions, à un très bas niveau au cours des trois dernières années, accusent une forte diminution : de 308,2 millions de dollars en 1994 à 67,2 millions en 1998.

Pendant que les exportations de matériel de transport routier connaissent une croissance annuelle de 3,9 % par année, les ventes à l'étranger

de matériel de transport aérien font voir une augmentation annuelle de 14,8 %.

La croissance qu'on observe dans ce secteur provient surtout de la hausse des exportations d'avions. Alors qu'elles se chiffraient à 345,6 millions de dollars en 1988, elles totalisent 2,3 milliards en 1998 pour un taux annuel moyen de 25,4 %. Plus des trois quarts des avions vendus à l'étranger en 1998 le sont aux États-Unis; au cours de toute la période, les États-Unis demeurent le principal client du Québec pour les exportations d'avions. Les ventes de moteurs d'avion (1,7 milliard de dollars en 1998) et de pièces d'avion, à l'exception des moteurs (541,7 millions), s'accroissent également, mais à un rythme plus modeste de 7,6 % et de 8,3 % respectivement.

Le produit qui présente la plus forte croissance est celui qui regroupe les navires, les bateaux et les pièces. En hausse de 29,8 % par année en moyenne, ce produit totalise 486,8 millions de dollars en 1998, alors qu'en 1988, sa valeur ne s'élevait qu'à 35,7 millions. Les exportations de ce groupe avaient même atteint 882,1 millions de dollars en 1996.

Le bois, les produits du bois et le papier

De 5,0 milliards de dollars en 1988, les exportations de bois, de produits du bois et de papier s'élèvent à 9,8 milliards en 1998, pour un taux de croissance de 7,0 %. Ce groupe de produits, qui ne représente plus, en 1998, que 17,2 % des exportations québécoises, comparativement à 21,5 % en 1988, devance depuis 1995 le groupe des minéraux et des produits minéraux de base.

Le papier journal, qui représentait 60,2 % de la valeur de ce groupe de produits en 1988, était alors la plus importante exportation du Québec. D'une valeur de 3,0 milliards de dollars en 1988, les exportations de papier journal connaissent un recul au cours des années suivantes pour revenir au même niveau en 1994. En 1995, elles font un bond à 4,0 milliards pour régresser quelque peu par la suite. Ce recul des dernières années est causé en bonne partie par la baisse des prix mondiaux du papier. En 1998, les exportations de papier journal ne représentent plus que 36,9 % de ce groupe. D'une valeur de 3,6 milliards de dollars, elles sont destinées à 85,6 % au marché américain.

Pendant cette période, les exportations de bois d'œuvre résineux connaissent une croissance

moyenne de 14,6 % par année, totalisant 2,0 milliards de dollars en 1998. Cette expansion des exportations de bois se situe principalement entre les années 1992 et 1996. Leur part dans ce groupe de produits double, passant de 10,4 % en 1988 à 20,8 % en 1998. La presque totalité de ces exportations est destinée aux États-Unis.

Pour leur part, les exportations de pâte de bois progressent beaucoup moins rapidement avec une moyenne de 2,3 % par année. Totalisant 848,3 millions de dollars en 1998, les exportations de pâte de bois montrent un déclin depuis 1995.

Les minéraux et les produits minéraux de base

Les exportations de minéraux et de produits minéraux de base présentent le plus bas taux de croissance de tous les groupes de produits entre 1988 et 1998. Avec une hausse annuelle moyenne de 5,1 %, les produits qui composent ce groupe totalisent 9,5 milliards de dollars en fin de période.

En 1998, l'aluminium forme près de la moitié (46,1 %) de ce groupe de produits. Après deux années de baisse en 1989 et 1990, les exportations d'aluminium débutent une progression jusqu'en fin de période, si on excepte le recul de 1996, entraîné par l'offre excédentaire sur le marché mondial. L'année 1998 est également marquée par un léger recul découlant de la baisse des prix internationaux de ce métal.

Les ventes québécoises d'aluminium s'effectuent surtout aux États-Unis, et ce, dans une proportion de plus en plus grande. Alors qu'en 1988, 78,6 % des exportations étaient destinées au marché américain, en 1998, cette part atteint 88,8 %.

Au 3^e rang de ce groupe de produits en 1998, avec une valeur de 935,7 millions de dollars, les exportations d'ouvrages de base en métal connaissent une des plus fortes progressions de ce groupe. Cette expansion des exportations d'ouvrages de base en métal, qui s'amorce en 1992, se produit surtout sur le marché américain où, en 1998, 82,9 % des ventes sont réalisées.

De 496,4 millions de dollars en 1988, la valeur des exportations de cuivre atteint 1,1 milliard en 1995, avant de connaître trois années de recul. Classé au 7^e rang des exportations de ce groupe au début de la période, le cuivre passe au 3^e rang en 1998, avec une valeur de 815,2 millions de dollars.

Au cours de ces années, les États-Unis ont toujours été le principal client pour les exportations québécoises de cuivre. Toutefois, la proportion qui leur est destinée varie considérablement au cours des années : entre 80,9 % en 1988 et 53,9 % en 1991. En 1998, elle atteint 78,5 %.

Le minerai de fer, dont les ventes atteignaient 633,1 millions de dollars en 1988, connaît une croissance négative (-2,1 % annuellement), de sorte qu'elles affichent une valeur de 509,7 millions en 1998. L'Allemagne, les États-Unis, le Royaume-Uni et la France constituent les principaux débouchés pour ce produit.

Les exportations d'amiante connaissent aussi une baisse au cours de cette période, passant de 283,6 millions de dollars en 1988 à 198,4 millions en 1998. On assiste au cours de ces années à un déplacement des marchés pour ce produit. En 1988, 37,6 % des exportations allaient en Asie et 30,5 % en Europe. À la suite de législations restreignant l'usage de l'amiante dans certains pays, les exportations en Europe ont chuté pour ne plus représenter que 6,4 % en 1998. Pendant ce temps, les ventes en Asie atteignent une proportion de 57,0 % et on note une augmentation des parts de l'Amérique du Sud ainsi que de l'Amérique centrale et des Antilles.

Le matériel électrique, l'équipement et le matériel de télécommunication

Le groupe du matériel électrique, de l'équipement et du matériel de télécommunication compte parmi ceux qui présentent la plus forte croissance au cours de la période 1988-1998, n'étant devancé que par celui des textiles et de l'habillement. De 2,2 milliards de dollars en 1988, la valeur des exportations de ce groupe s'élève à 8,6 milliards en 1998, pour une augmentation annuelle moyenne de 14,5 %. Sa part dans les exportations québécoises, qui se chiffrait à 9,7 % en 1988, atteint 15,1 % en 1998.

L'équipement et le matériel de télécommunication, au 3^e rang des exportations québécoises en 1988, devançant l'aluminium et le papier journal grâce à une croissance annuelle de 18,1 %. D'une valeur de 6,2 milliards de dollars en 1998, ce produit qui représentait un peu plus de la moitié (52,7 %) de son groupe en 1988 en forme près des trois quarts (71,9 %) en fin de période. Les ventes de ce produit sont destinées principalement aux États-Unis. En 1998, cette part atteint 91,9 %.

Les machines et l'outillage

Présentant une croissance annuelle de 13,9 % depuis 1988, les exportations de machines et d'outillages totalisent 3,7 milliards de dollars en 1998.

Le matériel et les outils est le principal produit de ce groupe. En hausse de 18,4 % par année au cours de la période, les exportations de matériel et d'outils totalisent 1,7 milliard de dollars en 1998, soit 45,6 % du total de ce groupe. La plus grande partie (93,8 %) de ces exportations sont destinées aux États-Unis.

Les autres groupes de produits

Le groupe des produits chimiques et pétrochimiques (3,7 milliards de dollars en 1998) présente une augmentation annuelle moyenne de 11,0 %. Parmi les autres groupes de produits, celui des produits textiles et de l'habillement présente la plus forte croissance, soit 17,4 % par année, totalisant 2,6 milliards de dollars en 1998. Les vêtements et les accessoires vestimentaires, qui progressent de 17,1 % par année depuis 1988, forment, en 1998, plus de la moitié des exportations (51,9 %) de ce groupe.

Du côté des produits alimentaires, la croissance des exportations est alimentée par les graines oléagineuses, les préparations de viandes et les préparations céréalieres. Dans les deux derniers cas, il s'agit de produits finis et non de produits qui ont subi seulement une première transformation.

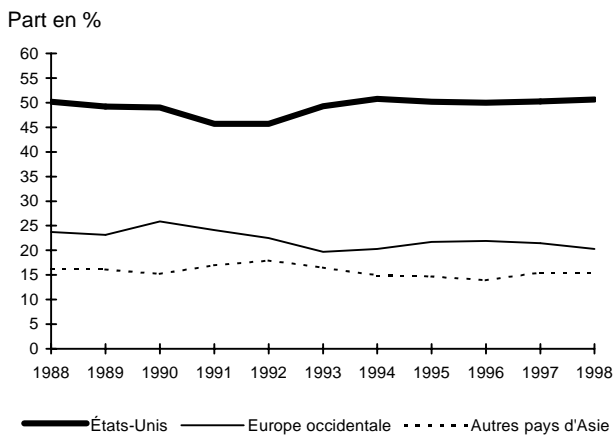
Pour leur part, les ventes d'électricité montrent une croissance de 6,5 % depuis 1988. Cette période se divise en deux parties : de 1988 à 1991, les exportations d'électricité passent de 328,7 millions de dollars à 167,7 millions. Puis, elles se mettent à croître, atteignant 617,4 millions en 1998.

Répartition des importations selon la provenance

En 1998, la valeur des importations québécoises s'élève à 54,0 milliards de dollars comparativement à 27,3 milliards en 1988, pour un taux de croissance annuel de 7,1 %. Tout au long de cette période la progression des importations est continue, à l'exception de l'année 1991 où elles accusent un recul de 5,0 %.

Au cours de ces années, les États-Unis demeurent la principale source pour les importations du Québec, fournissant environ la moitié des biens qu'il se procure à l'étranger. Pendant ce temps, la part de l'Europe dans les importations québécoises diminue, passant de 23,7 % en 1988 à 20,3 % en 1998, tandis que les achats en Asie (à l'exception des pays du Moyen-Orient) régressent légèrement de 16,1 % à 15,5 %.

Figure 3.4
Évolution des parts des principales régions de provenance



Les États-Unis

De 1988 à 1998, les importations provenant des États-Unis doublent, passant de 13,7 milliards de dollars à 27,4 milliards, pour une croissance annuelle moyenne de 7,2 %. Ces importations sont dominées par les produits reliés au matériel de transport et au matériel électronique.

Au cours de toutes ces années, les automobiles demeurent au 1^{er} rang des importations américaines. D'une valeur de 3,3 milliards de dollars en 1998, elles représentent 12,2 % des achats dans ce pays comparativement à 15,9 % en 1988, soit une croissance annuelle de 4,4 %. Les importations de pièces d'automobile, au 2^e rang en 1988, ne s'accroissent que de 1,2 % par année au cours de cette période, suivant ainsi la progression de la production québécoise d'automobiles. D'une valeur de 1,6 milliard en 1998, elles se situent au 4^e rang derrière les tubes électroniques et les semi-conducteurs ainsi que les ordinateurs.

Les achats de camions, pour leur part, croissent en moyenne de 8,8 % par année,

atteignant 1,2 milliard de dollars en 1998. Mais ce sont les importations de moteurs d'avion et de pièces d'avion qui montrent les plus fortes croissances parmi les produits du matériel de transport avec des hausses respectives de 13,2 % et de 12,2 % par année. Dans les deux cas, cette croissance s'accélère à compter de 1994.

Entre 1988 et 1998, les tubes électroniques et les semi-conducteurs passent du 4^e au 2^e rang des achats aux États-Unis. Totalisant 2,3 milliards de dollars en fin de période, ils présentent une croissance annuelle de 12,0 %. Cette progression est plus marquée au cours des dernières années alors que leur valeur double entre 1994 et 1998. Viennent ensuite les ordinateurs dont les importations, d'une valeur de 1,7 milliard de dollars en 1998, présentent une augmentation annuelle moyenne de 7,6 %.

Toujours dans le domaine du matériel électronique, les importations d'équipement et de matériel de télécommunication arrivent au 6^e rang des importations américaines en 1998. Présentant une augmentation de 10,7 % par année, leur croissance se déroule en trois étapes : de 445,2 millions de dollars en 1988, elles s'élèvent à 1,6 milliard en 1990. Elles redescendent progressivement à 795,5 millions en 1993, puis remontent, pour atteindre 1,2 milliard en 1998.

Ensemble, ces trois derniers produits, soit les tubes électroniques et les semi-conducteurs, les ordinateurs ainsi que l'équipement et le matériel de télécommunication, qui formaient 14,7 % des importations des États-Unis en 1988 en constituent 19,1 % en 1998. Cette dernière proportion est demeurée relativement constante au cours des quatre dernières années.

D'une valeur de 4,4 milliards de dollars en 1988, les importations en provenance de la région du Centre Nord-Est se chiffrent à 6,0 milliards en 1998, soit une croissance annuelle moyenne de 3,3 %. Au cours de toutes ces années, cette région vient au 1^{er} rang quant aux importations québécoises aux États-Unis, mais sa part décline graduellement. Alors qu'elle s'élevait à 31,8 % en 1988, elle régresse à 22,0 % en 1998.

La croissance mitigée des importations de la région du Centre Nord-Est s'explique par la place importante qu'occupent les automobiles et leurs pièces. Les automobiles, qui représentent environ le tiers de ces importations, présentent une croissance

annuelle de 3,3 %, alors que les pièces d'automobile, en hausse de 0,6 %, en forment près de 20,0 %.

Les importations venant de la Nouvelle-Angleterre passent de 2,0 milliards de dollars en 1988 à 5,1 milliards en 1998. Avec un taux de croissance de 9,9 %, la Nouvelle-Angleterre devance la région de l'Atlantique pour l'importance des importations.

La croissance des importations provenant de cette région repose principalement sur deux produits, soit les tubes électroniques et les semi-conducteurs ainsi que les moteurs d'avion. Ces produits représentent, en 1998, la moitié des achats en Nouvelle-Angleterre. Les tubes électroniques et les semi-conducteurs voient leur valeur passer de 533,2 millions de dollars en début de période à 1,9 milliard à la fin, tandis que celle des moteurs d'avion, qui se situait à 138,5 millions en 1988, atteint 628,6 millions en 1998. Dans les deux cas, la progression est beaucoup plus marquée depuis 1995.

Avec une croissance moyenne de 6,0 % par année, la région de l'Atlantique voit sa part diminuer de 18,4 % à 16,5 % dans les importations québécoises aux États-Unis. À l'exception de l'équipement et du matériel de télécommunication qui demeurent au 1^{er} rang pendant toute la période, on note des changements importants dans la composition des importations de cette région. Les ordinateurs, les pièces d'automobile ainsi que les tubes électroniques et les semi-conducteurs qui occupaient les positions suivantes en 1988 cèdent leur place en 1998 aux produits chimiques organiques, aux matières plastiques non façonnées de même qu'aux médicaments et aux produits pharmaceutiques.

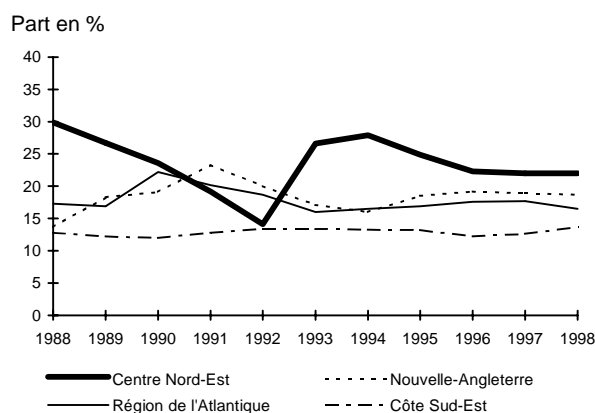
De 1,9 milliard de dollars en 1988 à 3,8 milliards en 1998, les importations de la région de la Côte Sud-Est montrent une croissance annuelle de 8,0 %. Leur part dans les importations américaines varie peu, demeurant autour de 13,0 %.

Les automobiles, qui représentaient 21,2 % des achats dans cette région en 1988 n'en forment plus que 10,3 % en 1998, leur valeur au cours de cette dernière année étant même légèrement moindre qu'en début de période. Par ailleurs, d'autres produits connaissent de fortes augmentations. Parmi eux se retrouvent les médicaments et les produits pharmaceutiques, l'équipement et le matériel de télécommunication,

les produits chimiques organiques, les camions, les pièces d'avion ainsi que les filés et les fils de coton.

Parmi les autres régions, celles du Centre Sud-Est (11,3 %), du Centre Sud-Ouest (10,7 %) et des Montagnes (9,8 %) présentent un taux de croissance supérieur à celui de l'ensemble des importations des États-Unis. À l'inverse, la région du Centre Nord-Ouest et la région du Pacifique montrent des augmentations annuelles plus faibles, soit 6,0 % et 6,8 % respectivement.

Figure 3.5
Évolution des parts des principales régions américaines de provenance



L'Europe occidentale

Les importations d'Europe passent de 6,5 milliards de dollars en 1988 à 11,0 milliards en 1998. Cette croissance est interrompue par trois années successives de recul, soit de 1991 à 1993. Sur l'ensemble de la période, la croissance moyenne se chiffre à 5,4 % annuellement, ce qui est inférieur à l'augmentation de l'ensemble des importations québécoises.

Le pétrole brut est le 1^{er} produit que le Québec se procure en Europe occidentale. De 888,2 millions de dollars en 1988, sa valeur passe à 2,2 milliards en 1997 avant de chuter à 1,3 milliard en 1998. Alors qu'il représentait moins de 13,7 % des achats québécois en Europe au cours des années 1988 et 1989, sa part dépasse les 25,0 % au cours des trois années suivantes avant de se stabiliser autour de 20,0 % jusqu'en 1997. Avec la chute des importations en 1998, cette proportion tombe à 11,5 %.

On note, pendant la même période, de fortes croissances dans les importations de tubes électroniques et de semi-conducteurs, d'avions, de pièces et de moteurs d'avion ainsi que de moteurs et de turbines d'usage général tandis qu'on assiste à de très faibles accroissements ou même à des diminutions dans le cas des dérivés du pétrole et du charbon, des tôles et des feuilles d'acier de même que de l'équipement et du matériel de télécommunication.

En 1998, la France devient le principal fournisseur européen du Québec. D'une valeur de 2,3 milliards de dollars, les importations de la France montrent un taux de croissance annuel de 8,9 % depuis 1988. Cette croissance est alimentée principalement par la progression des achats de tubes électroniques et de semi-conducteurs (+ 32,3 % par année), d'avions (+ 18,0 %), d'effets personnels et d'articles ménagers (+ 42,3 %) et de produits pharmaceutiques (+ 23,3 %).

De 1988 à 1997, le Royaume-Uni demeure le principal fournisseur du Québec en Europe occidentale. En 1998, les achats québécois au Royaume-Uni chutent à 2,2 milliards de dollars alors qu'ils s'élevaient à 2,8 milliards l'année précédente. Cette baisse des importations est attribuable à la diminution des achats de pétrole brut qui passent de 1,3 milliard de dollars en 1997 à 570,4 millions en 1998.

Plusieurs produits dont la croissance des importations avait été rapide au cours des dernières années montrent un brusque ralentissement en 1998. C'est le cas, entre autres, des tubes électroniques et des semi-conducteurs, des machines industrielles ainsi que des dérivés du pétrole et du charbon. Cette chute des importations en 1998 est toutefois réduite par l'accroissement des achats de moteurs et de turbines d'usage général, de produits pharmaceutiques ainsi que de matériel téléphonique.

Les importations d'Allemagne demeurent relativement stables, à un peu plus d'un milliard de dollars jusqu'en 1995, puis elles connaissent une progression au cours des trois dernières années. Sur l'ensemble de la période, elles montrent une croissance annuelle de 4,4 % pour s'établir à 1,7 milliard en 1998.

Cette croissance au cours des dernières années résulte surtout de l'augmentation des

importations d'automobiles, de produits chimiques organiques ainsi que de moteurs d'avion.

Parmi les autres pays européens, deux pays, la Norvège et l'Irlande, présentent de fortes augmentations avec des taux de croissance moyens de 16,7 % et de 19,0 % respectivement par année. Cette croissance, pour la Norvège, provient essentiellement des achats de pétrole brut qui forment, en 1998, plus de 85,0 % des importations. Pour l'Irlande, la croissance est attribuable principalement aux produits chimiques organiques, aux pièces et aux moteurs d'avion ainsi qu'aux produits pharmaceutiques.

Les pays d'Asie (sauf ceux du Moyen-Orient)

De 4,4 milliards de dollars en 1988, les importations provenant des pays d'Asie (à l'exception de ceux du Moyen-Orient) passent à 8,4 milliards en 1998, pour une croissance annuelle de 6,6 %. Une bonne partie de cette croissance se produit au cours des deux dernières années : en effet, en 1996, la valeur des importations provenant d'Asie se chiffrait à 6,2 milliards de dollars.

Les automobiles représentent le principal produit acheté en Asie, mais son importance régresse au cours de ces années. Alors qu'elles formaient 20,7 % des achats dans cette région du monde en 1988, les automobiles n'en constituent plus que 11,8 % en 1998. Durant cette période, le taux de croissance annuel moyen de ces importations n'est que de 0,8 %. Les ordinateurs de même que les tubes électroniques et les semi-conducteurs, pour leur part, présentent des taux de croissance annuels respectifs de 15,4 % et de 25,2 %. À la suite de leur progression, ces produits représentent chacun, en 1998, une part presque aussi grande que les automobiles dans les importations asiatiques.

Les achats au Japon progressent moins vite que l'ensemble des importations asiatiques. Avec une croissance annuelle de 2,5 %, les importations du Japon, qui représentaient 45,5 % des achats en Asie en 1988, n'en forment plus que 30,7 % en 1998.

Au cours de cette période, les importateurs québécois diminuent leurs achats au Japon pour se tourner vers d'autres pays asiatiques. Des 10 premiers produits importés en 1988, 4 montrent une croissance négative et 3 autres présentent une

progression plus lente que l'ensemble des importations. C'est le cas notamment des automobiles qui ne s'élèvent en moyenne que de 1,0 % par année. Lorsqu'on regarde l'évolution de ces mêmes produits auprès des autres pays asiatiques, on constate qu'ils connaissent tous une croissance plus élevée qu'au Japon.

Les ventes de la Chine au Québec, qui se chiffraient à 317,0 millions de dollars en 1988, en totalisent 1,8 milliard en 1998, soit 21,9 % des achats québécois en Asie, comparativement à 7,2 % en début de période. Les importations de la Chine montrent ainsi une forte croissance de 19,2 % par année.

En 1988, les importations de la Chine étaient constituées surtout de tissus, de vêtements ainsi que de jeux et de jouets. En 1998, ces produits demeurent importants, mais on note, parmi les principales importations, l'émergence de produits de plus haute technologie tels les ordinateurs, les téléviseurs et l'outillage.

À l'exception de la Chine, les pays qui venaient aux 1^{er} rangs pour les importations en Asie en 1988 ne montrent qu'une faible progression au cours de la période. Des pays tels que la Malaisie, l'Indonésie, la Thaïlande, l'Inde et les Philippines prennent une place de plus en plus importante.

L'Amérique centrale et les Antilles

Les importations de l'Amérique centrale et des Antilles s'accroissent en moyenne de 9,5 % par année, entre 1988 et 1998, pour atteindre 1,7 milliard de dollars. Cette croissance des importations est attribuable surtout à la forte progression des achats de matériel de transport ainsi que de matériel électrique et électronique.

En 1998, environ le quart des importations de cette région est formé d'automobiles et de camions alors que ces produits n'en représentaient que moins de 1,0 % en 1988. Par ailleurs, l'équipement et le matériel de télécommunication, les ordinateurs ainsi que le matériel électrique d'éclairage et de distribution voient leur part passer de moins de 5,0 % en 1988 à près de 20,0 % en 1998.

Les importations d'Amérique centrale et des Antilles sont concentrées principalement au Mexique. Avec un taux de croissance annuel de 15,9 %, le Mexique voit sa part des importations de

cette région passer de 41,3 % en 1988 à 73,1 % en 1998. La presque totalité des importations de matériel de transport ainsi que de matériel électrique et électronique provenant d'Amérique centrale et des Antilles, c'est-à-dire les produits dont la croissance est la plus forte, originent du Mexique. Cette forte progression des achats au Mexique s'amorce en 1991.

Avec une part de 13,6 % des importations de la région, la Jamaïque constitue l'autre pays important en Amérique centrale et aux Antilles. Le principal produit qui provient de ce pays, soit les produits chimiques inorganiques, représente, selon les années, entre 98,5 % et 86,7 % de la valeur des achats que le Québec y effectue.

L'Amérique du Sud

De 1988 à 1998, les importations d'Amérique du Sud ne s'accroissent que de 4,4 % en moyenne par année. Après avoir atteint le milliard de dollars en 1989, elles connaissent une diminution jusqu'en 1992 pour ne revenir au niveau de 1989 qu'en 1996 seulement. En 1998, elles se chiffrent à 1,3 milliard de dollars. La croissance observée au cours des dernières années s'appuie principalement sur le pétrole et les minerais.

Le Brésil, qui comptait pour plus de la moitié de ces importations en début de période, en représente moins de 30,0 % à la fin. Ce pays ne peut récupérer les pertes subies au cours des années 1990 et 1991. Les importations en provenance du Brésil en 1998 sont inférieures de 62,0 millions à ce qu'elles étaient en 1988.

Au cours des deux dernières années, c'est le Venezuela qui devient le principal fournisseur du Québec en Amérique du Sud. Sous la poussée des achats de pétrole, qui passent de 53,1 millions de dollars en 1988 à 418,4 millions en 1998, les importations du Venezuela connaissent une augmentation moyenne de 9,5 % pour atteindre 441,0 millions. En fin de période, le pétrole représente 94,9 % des importations provenant du Venezuela.

Au 3^e rang en importance en Amérique du Sud se retrouve le Chili. Les importations de ce pays présentent une croissance annuelle de 8,3 %. Leur part passe ainsi de 7,9 % à 11,3 % des achats québécois effectués en Amérique du Sud.

L'Afrique (à l'exception des pays du Moyen-Orient)

De 1988 à 1998, les importations auprès des pays d'Afrique (à l'exception des pays du Moyen-Orient) s'accroissent de 15,1 % par année, totalisant 1,2 milliard de dollars en fin de période. C'est la partie du monde qui connaît la progression la plus rapide au cours de ces années.

Les importations en Afrique augmentent à compter de 1993, date à laquelle les achats de pétrole se sont faits plus importants. Au cours des six dernières années, le pétrole représente plus de la moitié des importations venant d'Afrique. Ces achats de pétrole sont concentrés en Algérie qui devient le pays le plus important pour les importations québécoises en Afrique. Au cours des dernières années, le pétrole y compte pour plus de 95,0 % des importations.

L'Océanie

Les importations québécoises en Océanie totalisent 496,1 millions de dollars en 1998 comparativement à 165,7 millions en 1988. Ces achats sont presque tous effectués en Australie et en Nouvelle-Zélande. Ces pays fournissent principalement des produits chimiques inorganiques, surtout de l'alumine, des viandes, en grande partie de l'agneau, ainsi que du sucre brut. Pour ces derniers produits, l'Océanie est le principal fournisseur du Québec tandis que pour les produits chimiques inorganiques, cette région vient au 2^e rang derrière les États-Unis.

Les autres pays d'Europe

Les importations en provenance des pays d'Europe orientale progressent peu au cours des années 1988 à 1998, soit 4,0 % par année en moyenne. Pour un bon nombre de produits la valeur des importations est moins élevée en fin de période qu'au début. Quelques-uns cependant présentent une forte croissance. Parmi les principaux, citons les tôles et les feuilles d'acier, qui représentent plus du quart des importations, les minerais et concentrés métallifères, les métaux non ferreux, les engrais ainsi que les céréales et les préparations céréalières.

Depuis l'éclatement de l'URSS, puis par la suite de la Tchécoslovaquie et de la Yougoslavie, la Russie demeure le principal fournisseur du Québec dans cette région du monde. Mais sa très faible croissance, soit 134,7 millions de dollars en 1993 comparativement à 140,3 millions en 1998, combinée à la croissance de certains pays comme l'Ukraine ou la République tchèque, amènent un rétrécissement de sa part dans les importations. Celle-ci, qui dépassait les 50,0 % en 1993, en représente à peine le tiers en 1998.

Le Moyen-Orient

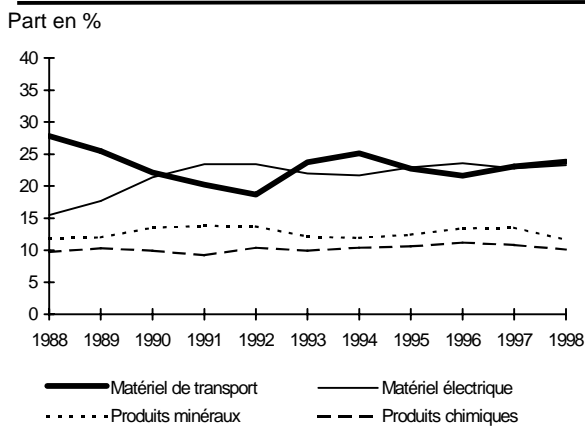
Entre 1988 et 1998, les importations du Québec au Moyen-Orient s'accroissent en moyenne de 10,2 % par année. Cette croissance est marquée de sommets en 1993 et en 1998, années où les achats de pétrole brut augmentent fortement.

Même si le pétrole demeure toujours le produit le plus important à provenir de cette région, il n'occupe plus au cours des dernières années une place aussi importante qu'en 1992 et 1993. En début de période, outre le pétrole, le Québec se procurait principalement au Moyen-Orient des fournitures de maison, des filés et des fils, du mazout ainsi que des fruits et des légumes. En 1998, ces produits ont été remplacés par les tissus, les tiges d'acier, les profilés de charpente, les moteurs d'avion et les engrais. Plus des trois quarts de ces produits sont expédiés à partir de la Turquie, d'Israël ou de l'Arabie saoudite.

Les principaux produits importés

En 1998, le matériel de transport (12,9 milliards de dollars), le matériel électrique, l'équipement et le matériel de télécommunication (12,6 milliards) ainsi que les minéraux et les produits minéraux de base (6,3 milliards) forment 58,7 % des importations québécoises comparativement à 55,0 % en 1988. Ensemble, ils connaissent une croissance annuelle de 7,8 %, ce qui est supérieur à la progression de l'ensemble des importations qui se situe à 7,1 %.

Figure 3.6
Évolution des parts des principaux groupes de produits importés



Le matériel de transport

Au 1^{er} rang des groupes de produits, le matériel de transport montre un taux de croissance annuel moyen de 5,4 %. Il voit ainsi sa part dans les importations québécoises diminuer, celle-ci passant de 31,1 % en 1988 à 26,5 % en 1998.

La croissance de ce groupe est ralentie surtout par le matériel de transport routier. Les achats d'automobiles à l'étranger, le produit le plus important de ce groupe avec une valeur de 5,1 milliards de dollars en 1998, ne s'accroissent que de 4,2 % par année entre 1988 et 1998. Leur part dans les importations de matériel de transport passe ainsi de 44,5 % à 39,6 %. Ce sont les importations en provenance d'Asie qui sont les plus affectées, leur croissance ne s'élevant qu'à 0,8 % par année au cours de cette période.

Les pièces d'automobile (1,9 milliard de dollars en 1998), avec une croissance annuelle de 1,6 %, voient également leur part diminuer : 21,0 % en 1988 à 14,5 % en 1998. Alors que la progression de ces achats n'atteint que 1,2 % par année aux États-Unis, elle s'élève à 12,6 % en Amérique centrale et à 7,0 % en Asie.

Les importations de matériel de transport aérien, pour leur part, laissent voir une croissance beaucoup plus forte, soit 11,4 % par année. Ainsi, les moteurs d'avion, avec une augmentation annuelle moyenne de 13,2 %, atteignent 1,6 milliard de dollars en 1998, dont les trois quarts proviennent des États-Unis. Les achats de pièces d'avion (à

l'exception des moteurs) connaissent, pour leur part, une croissance annuelle de 14,9 %, totalisant 1,1 milliard en fin de période. Cette croissance profite surtout aux pays européens où la part des achats passe de 17,6 % en 1988 à 33,8 % en 1998.

Le matériel électrique, l'équipement et le matériel de télécommunication

Les importations de matériel électrique, d'équipement et de matériel de télécommunication présentent, entre 1988 et 1998, une croissance annuelle moyenne de 11,5 %. C'est le taux de croissance le plus élevé parmi les groupes de produits. La part de ce groupe dans les importations québécoises passe ainsi de 17,3 % à 25,8 %.

Les tubes électroniques et les semi-conducteurs viennent au 1^{er} rang de ce groupe de produits. Avec une croissance de 17,5 % par année, leur part à l'intérieur du groupe passe de 21,5 % en 1988 à 36,3 % en 1998. Alors qu'en 1988 plus de 80,0 % des importations de tubes électroniques et de semi-conducteurs provenaient des États-Unis, cette proportion diminue à 62,1 % en 1998. La part des pays asiatiques s'accroît pendant ce temps de 10,7 % en 1988 à 24,5 % en 1998 et celle de l'Europe, de 6,0 % à 13,0 %.

En 1998, les importations d'ordinateurs totalisent 3,0 milliards de dollars avec une croissance annuelle de 9,5 % depuis 1988. Pendant cette période, la part des achats effectués aux États-Unis est passée de 72,3 % à 59,5 %, tandis que celle en Asie s'est accrue de 19,6 % à 32,6 %.

D'une valeur de 1,9 milliard en 1998, les importations d'équipement de télécommunication montrent une croissance annuelle de 9,4 %. Tandis que la part des achats effectués en Asie diminue, de 29,7 % en 1988 à 22,5 % en 1998, et en Europe, de 12,2 % à 4,4 %, celle aux États-Unis augmente, passant de 56,5 % à 64,0 %, de même qu'au Mexique (de 0,5 % à 8,2 %).

Ensemble, ces trois produits forment 75,1 % des importations de matériel électrique, d'équipement et de matériel de télécommunication. En 1988, cette proportion s'établissait à 67,6 %.

Les minéraux et les produits minéraux de base

Malgré une baisse de 6,1 % subie en 1998, les importations de minéraux et de produits minéraux de base montrent un taux de croissance

annuel de 7,0 % depuis 1988, pour atteindre 6,3 milliards de dollars.

De 1990 à 1997, les achats de pétrole représentent environ la moitié des importations de ce genre de produits. En 1998, une chute de la valeur des importations de pétrole de 26,4 % ramène cette part à 39,3 %. Cette diminution de la valeur des importations de pétrole résulte d'une réduction des quantités importées et d'une baisse des prix du pétrole sur le marché international.

Au cours de cette période, la répartition géographique des importations de pétrole se modifie sensiblement. En 1988, 84,0 % des achats de pétrole provenaient d'Europe, soit du Royaume-Uni et de la Norvège. L'Amérique centrale (Mexique), l'Amérique du Sud (Venezuela) et l'Afrique (Angola et Nigeria) fournissaient chacun environ 5,0 % de ces achats. En 1998, la part de l'Europe dépasse à peine 50,0 %, alors que la part de l'Afrique grimpe à 23,4 %, presque entièrement en Algérie, et celle de l'Amérique du Sud monte à 17,0 %, exclusivement au Venezuela.

Les autres groupes de produits

Sur l'ensemble de la période, les autres produits qui forment ce groupe connaissent une croissance relativement modeste de 5,4 %. Cette croissance s'amorce en 1994.

Les autres groupes de produits totalisent 22,3 milliards de dollars en 1998 et montrent une augmentation moyenne annuelle de 6,1 %. Cette progression est inférieure à celle de l'ensemble des importations québécoises. Parmi ces groupes, seul celui des produits chimiques et pétrochimiques (5,5 milliards de dollars) connaît une augmentation de son importance relative, encore que celle-ci demeure minime, passant de 10,9 % en 1988 à 11,2 % en 1998.

Le groupe des machines et de l'outillage voit sa part rétrécir de 10,2 % à 8,2 % pendant cette période. Cette baisse survient malgré un accroissement important des importations au cours des dernières années : de 2,7 milliards de dollars en 1996, elles grimpent à 4,0 milliards en 1998.

En hausse de 6,6 % annuellement, les achats à l'étranger de produits textiles et de l'habillement totalisent 4,0 milliards de dollars en 1998. La croissance de ce groupe s'amorce en 1992. Les produits alimentaires, les boissons et les

provendes (2,3 milliards de dollars) montrent la plus faible croissance annuelle de tous les groupes de produits, soit 4,5 %. Au dernier rang vient le groupe du bois, des produits du bois et du papier (1,1 milliard de dollars) qui représente, en 1998, 2,3 % des importations québécoises.