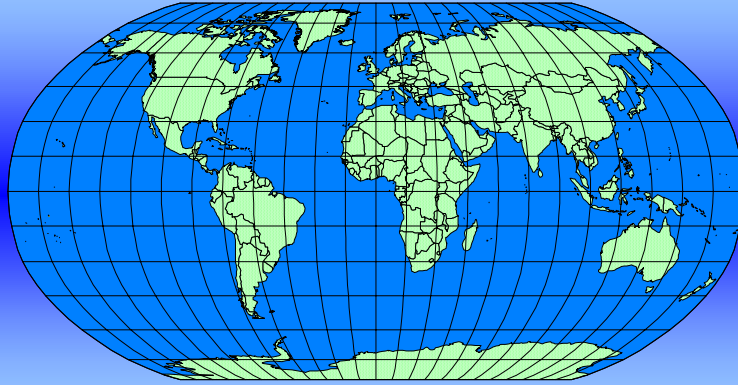


LE COMMERCE EXTÉRIEUR DU QUÉBEC



Juillet 2004

Performance du Québec sur les marchés extérieurs durant les années 1990–2003

**Développement
économique
et régional
et Recherche**

Québec 

Par Bruno Villeneuve
Direction de l'analyse des relations
économiques extérieures

Sommaire

Les entreprises québécoises, qui ont connu une bonne performance en ce qui a trait à l'exportation au cours des années 1990 à 2003, ont obtenu des gains aux dépens des producteurs étrangers sur leurs marchés intérieurs. Elles ont toutefois subi un léger recul par rapport aux autres entreprises exportatrices sur ces marchés, et surtout une détérioration de leur position sur le marché du reste du Canada et, incidemment, sur le marché québécois.

Ce phénomène de pertes sur le marché intérieur canadien jumelées à des gains aux dépens des producteurs étrangers sur leurs marchés intérieurs est normal. Il est la conséquence du mouvement d'interdépendance accrue des économies. L'effet net de ce phénomène au Québec s'est progressivement amélioré et se situe en territoire positif depuis 1998.

Malgré ce résultat en matière de commerce extérieur, il ne faut pas oublier que la position québécoise sur le marché international, qui s'était grandement améliorée depuis 1990, s'est dégradée ces dernières années. D'ailleurs, même s'il fut associé à un certain rétablissement de la position des entreprises québécoises sur le marché intérieur canadien, ce recul est préoccupant.

On peut avancer certains facteurs explicatifs, mais un fait demeure, le contexte commercial est maintenant plus exigeant. Les avantages procurés par l'Accord de libre-échange sur le marché américain ont diminué significativement, la concurrence de la Chine est de plus en plus vive et la remontée de la devise canadienne par rapport à la devise américaine accroît la concurrence américaine sur les marchés, étrangers comme canadien. Le défi est donc de taille.

Les entreprises québécoises ont démontré au cours des quinze dernières années qu'elles pouvaient faire face à la concurrence étrangère. L'expérience acquise sera déterminante non seulement pour contrer la concurrence, mais aussi pour profiter des nouvelles occasions d'affaires qui se présenteront sur leurs marchés, traditionnels et non traditionnels.

Les gains des entreprises québécoises sur les marchés extérieurs seront tributaires des efforts qu'elles consentiront dans l'ajustement continu de leur stratégie d'affaires et des moyens consacrés à sa mise en œuvre. À cet égard, à la lumière des résultats des dernières années et du contexte concurrentiel accru, un effort tout aussi important que par le passé, sinon plus, s'impose.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE	2
Cadre général	6
1. Évolution des exportations du Québec sur ses trois grands marchés	7
2. Performance du Québec sur les trois grands marchés d'exportation	9
2.1 Marché américain	9
2.2 Marché hors de l'Amérique du Nord	15
2.3 Marché du reste du Canada	18
3. Performance globale du secteur extérieur québécois	23
Éléments de perspective	26
ANNEXE 1 Méthodologie, qualité des résultats et sources d'information	28

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1	Évolution des exportations québécoises de 1990 à 2003.....	7
Graphique 2	Évolution de la part des exportations de biens et de services du Québec par destination.....	8
Graphique 3	Exportations de biens et de services du Québec aux États-Unis par rapport au PIB.....	9
Graphique 4	Part du Québec dans les importations de biens et de services des États-Unis.....	10
Graphique 5	Part des pays industrialisés et des pays en développement dans les importations américaines de biens.....	11
Graphique 6	Part de la Chine, du Mexique et des autres pays en développement dans les importations de biens des États-Unis.....	12
Graphique 7	Part du Québec, du Canada, du Japon et de l'Europe de l'Ouest dans les importations de biens des États-Unis.....	13
Graphique 8	Part du Québec, du Mexique et de la Chine dans les importations américaines de produits informatiques et électroniques.....	14
Graphique 9	Exportations de biens et de services du Québec hors de l'Amérique du Nord en pourcentage du PIB de la région.....	15
Graphique 10	Part du Québec dans les importations de biens et de services sur les marchés hors de l'Amérique du Nord.....	16

LISTE DES GRAPHIQUES (suite)

Graphique 11	Part du Québec sur le marché mondial des importations (États-Unis et hors de l'Amérique du Nord)	17
Graphique 12	Importations en pourcentage du PIB du reste du Canada.....	18
Graphique 13	Part de marché du Québec dans les importations de biens et de services du reste du Canada.....	19
Graphique 14	Importations en pourcentage du PIB du Québec.....	20
Graphique 15	Part de marché du reste du Canada dans les importations de biens et de services du Québec	20
Graphique 16	Part des importations canadiennes de biens et de services détenue par les États-Unis	21
Graphique 17	Part des importations canadiennes de biens détenue par certaines économies	22
Graphique 18	Évolution des importations québécoises	23
Graphique 19	Évolution du solde des échanges commerciaux du Québec	24
Graphique 20	Évolution du commerce extérieur québécois par rapport au PIB.....	25

CADRE GÉNÉRAL

La présente note a pour objet de décrire la performance du Québec quant à l'exportation, à partir de l'évolution des parts qu'il détient sur ses trois grands marchés extérieurs : le marché américain, le marché hors de l'Amérique du Nord et le marché du reste du Canada. Ce regard particulier sur les exportations québécoises permet de nuancer leur évolution à la hausse ou à la baisse, en prenant en considération le comportement des économies concurrentes. Les secteurs étudiés sont celui des biens et celui des services, et la période sous observation va de 1990 à 2003.

L'évolution du rôle que joue le Québec sur ces trois grands marchés est abordée sous deux angles, celui de la part détenue dans les importations des trois économies en question et celui de la place occupée dans ces trois économies. Dans le premier cas, la performance du Québec est mesurée par rapport à celle de l'ensemble des économies exportatrices sur ces trois économies importatrices, dans le second cas, par rapport à l'évolution de l'économie importatrice; l'indicateur retenu est alors le ratio des exportations québécoises sur le PIB de l'économie considérée.

Il est à noter que l'évolution de la performance du Québec sur les marchés extérieurs est le fruit du dynamisme manifesté par les entreprises québécoises, mais aussi d'un ensemble de facteurs externes. Citons comme principaux facteurs les variations de taux de change, la création, le renforcement ou l'élargissement de nombreux accords commerciaux bilatéraux, régionaux ou multilatéraux, sans oublier la concurrence accrue des pays à bas coûts de production ainsi que la conjoncture économique d'ici et d'ailleurs, avec ses implications sur les variations des prix des matières premières. Le présent document n'a pas pour objet de départager la responsabilité de chacun de ces facteurs, bien que certains d'entre eux puissent être soulignés au passage, à titre indicatif.

Le texte qui suit présente une analyse en trois points. Le premier rappelle brièvement l'évolution des exportations québécoises depuis 1990 et la place qu'y occupent chacun des trois grands marchés extérieurs du Québec. Le second, qui constitue le cœur du document, a trait à l'évolution de la performance du Québec sur ces trois marchés. Le troisième fait un rapprochement avec les importations et le PIB du Québec afin de donner une vision globale de la performance du commerce extérieur québécois. Quelques éléments de perspectives tiennent lieu de conclusion.

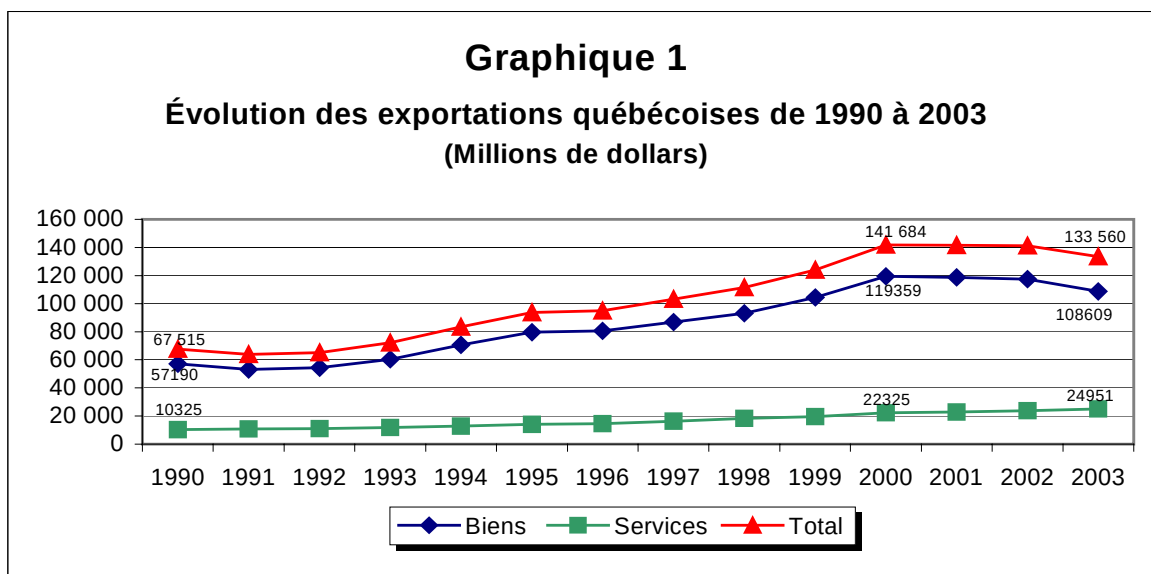
En raison des limites des données sur le commerce extérieur du Québec, tant dans le secteur des biens que dans celui des services, plusieurs données ont fait l'objet d'estimation. L'annexe 1 présente la méthodologie retenue, les principales sources d'information utilisées de même qu'une brève analyse de la qualité des résultats obtenus.

1. ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS DU QUÉBEC SUR SES TROIS GRANDS MARCHÉS

Une évolution largement dominée par le marché américain...

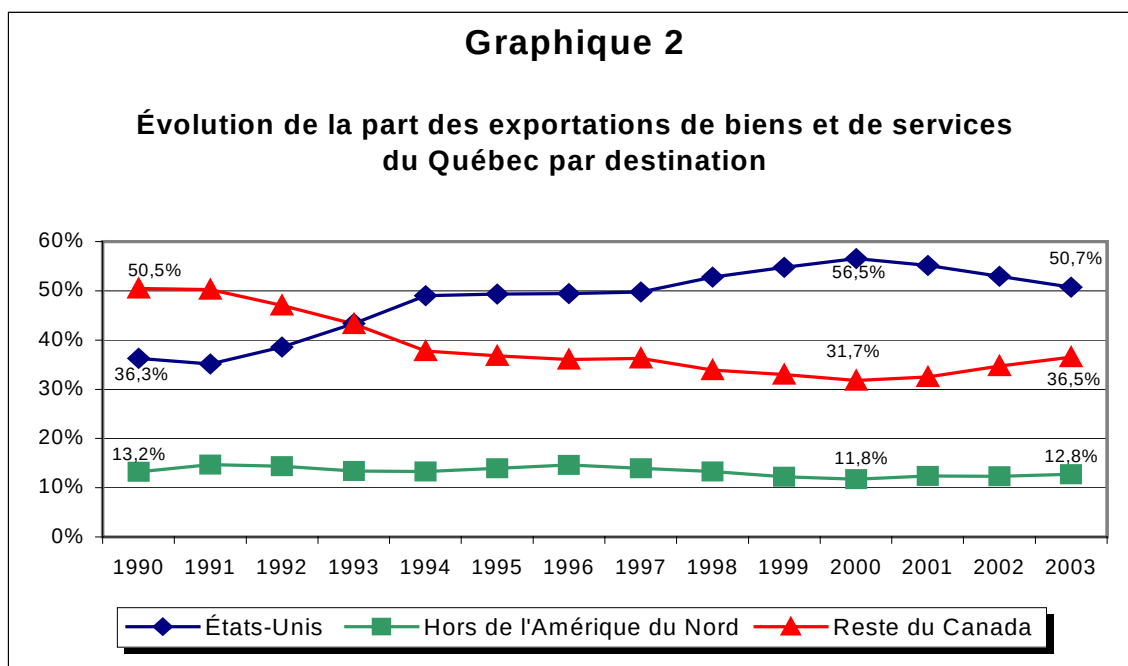
Les exportations québécoises de biens et de services sur le marché international et sur celui du reste du Canada sont de l'ordre de 134 milliards de dollars en 2003. Après avoir connu une forte progression de 1992 à 2000, elles ont diminué progressivement de 8,1 milliards par la suite (graphique 1).

Cette évolution à la hausse puis à la baisse a été largement influencée, sur le plan géographique, par les exportations vers le marché américain et, sur le plan sectoriel, par les exportations des produits informatiques et électroniques, produits destinés avant tout au marché américain. Depuis le sommet atteint en l'an 2000, les exportations du Québec sur le marché américain ont fléchi de plus de 10 milliards de dollars, et les pertes encourues du côté des exportations internationales de produits informatiques et électroniques ont pratiquement atteint le cap des 10 milliards.



...dont la prédominance demeure malgré un fléchissement récent.

L'évolution des exportations de biens et de services du Québec a fortement influé sur la composition géographique des exportations québécoises tout au cours de la période. La part des exportations attribuée au marché des États-Unis est passée de 36 % en 1990 à un sommet de 57 % en 2000 avant de retomber à 51 % en 2003 (graphique 2). La place occupée par le marché du reste du Canada a suivi le mouvement inverse : ce marché est le lieu de destination de 37 % des exportations québécoises en 2003. Quant à la part des exportations sur le marché hors de l'Amérique du Nord, elle a été moins perturbée, oscillant entre 12 % et 15 %. Elle s'établit à 12,8 % en 2003.



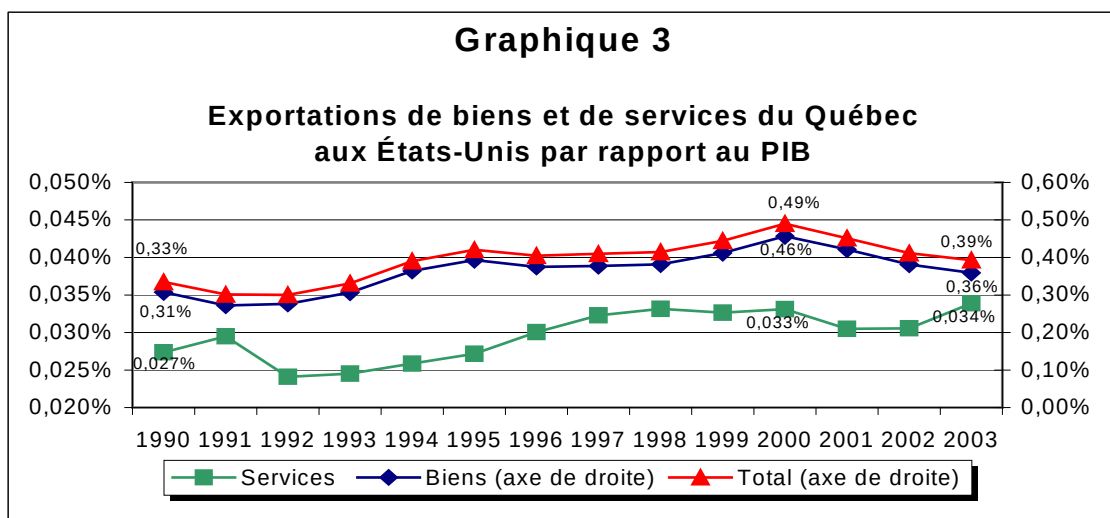
2. PERFORMANCE DU QUÉBEC SUR LES TROIS GRANDS MARCHÉS D'EXPORTATION

2.1 Marché américain

Une performance des exportations québécoises supérieure à celle de la production américaine...

Les entreprises québécoises ont nettement amélioré leur position par rapport aux entreprises américaines sur leur marché intérieur au cours des années 90, comme le suggère l'évolution des exportations québécoises par rapport au PIB américain¹ (graphique 3). Elles ont largement profité de la mise en œuvre de l'ALE (Accord de libre-échange canado-américain)², de la baisse de la devise canadienne par rapport à la devise américaine et, en seconde moitié de décennie, du marché florissant de la haute technologie.

La progression des entreprises québécoises sur le marché américain a par contre été sérieusement affectée après l'an 2000, en raison principalement du dégonflement de la bulle technologique mais aussi à cause des effets pervers associés aux événements du 11 septembre 2001. Les droits imposés sur le bois d'œuvre destiné aux États-Unis, l'impact du SRAS (syndrome respiratoire aigu sévère), notamment sur les recettes touristiques et de transport des personnes, et l'appréciation de la devise canadienne par rapport à la devise américaine ont contribué également au mouvement baissier des exportations québécoises, tout comme la fermeture de l'usine de GM à Boisbriand. Ainsi, le ratio des exportations québécoises au PIB américain en 2003, bien que supérieur à celui de 1990, est revenu à ce qu'il était en 1994.

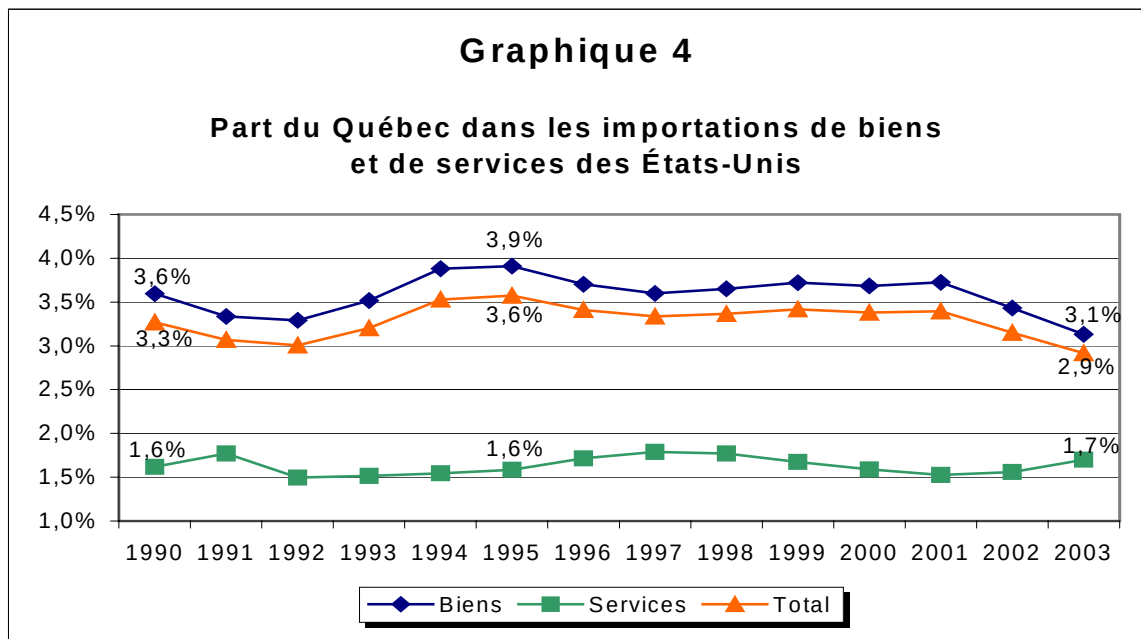


1. Le ratio des exportations québécoises dans un pays sur le PIB de ce pays n'est pas en soi un indicateur de part de marché, mais sa tendance est révélatrice de la tendance probable de la part de marché détenue par les entreprises québécoises sur ce marché en regard de celle détenue par les producteurs locaux.
2. L'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain) s'est substitué à l'ALE en 1994.

...mais un peu inférieure à celle des exportations des autres économies sur ce marché...

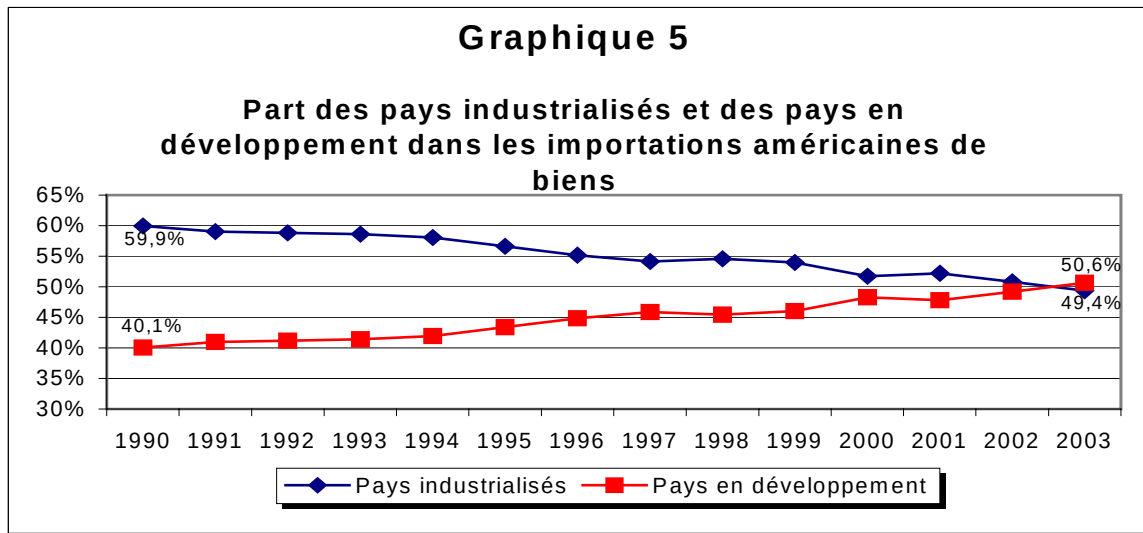
Les entreprises exportatrices des autres économies dans le monde ont aussi accru leur pénétration du marché américain au cours des années 1990 à 2003, de sorte que les entreprises québécoises n'ont pas réellement amélioré leur position par rapport à ces dernières (graphique 4). En fait, la part du Québec dans les importations américaines de biens et de services est même inférieure en 2003 à ce qu'elle était au début des années 90. Cette part a fluctué en cours de route, atteignant un sommet en 1995, trois ans à peine après avoir connu son creux de la dernière décennie.

La réduction de la part du Québec dans les importations américaines malgré l'avantage procuré par la mise en œuvre de l'ALE démontre clairement que la concurrence internationale est très vive, que l'ALE a certes procuré un avantage concurrentiel aux entreprises québécoises, mais que d'autres facteurs entrent également en ligne de compte. De plus, l'avantage procuré par l'ALE s'est en partie estompé avec le temps parce que d'autres économies ont également obtenu un meilleur accès au marché américain, que ce soit dans le cadre d'ententes bilatérales ou régionales, comme l'ALENA (Accord de libre-échange nordaméricain), ou d'ententes multilatérales dans le contexte des Accords de l'OMC (Organisation mondiale du commerce).



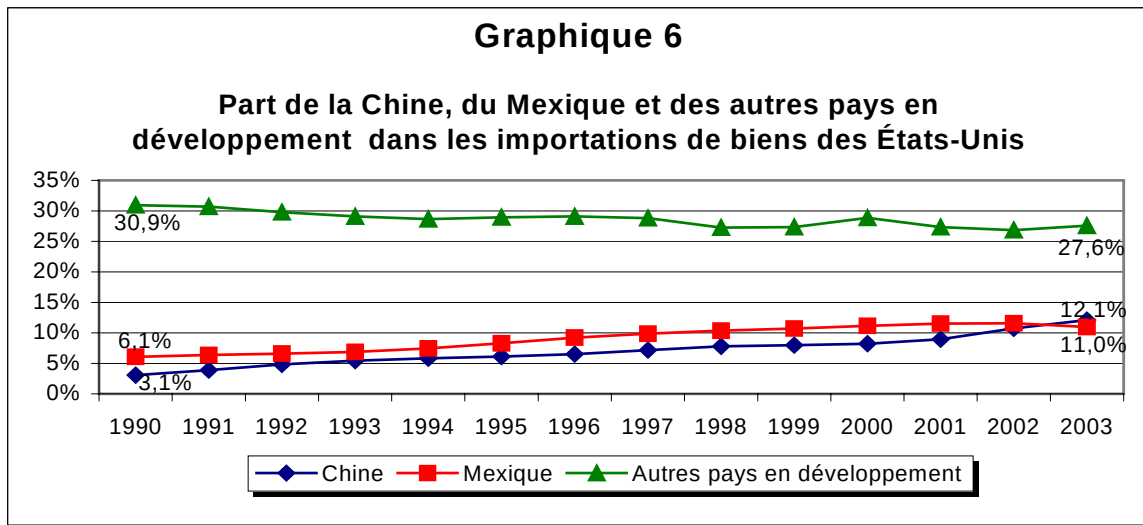
... en raison de la forte concurrence des pays à bas coûts de production...

Il y a eu une modification importante dans la configuration de la concurrence internationale sur le marché d'importation des États-Unis. Celle-ci est, de plus en plus, le fait des pays en développement qui, pour la première fois en 2003, ont fourni plus de 50 % des importations américaines de biens. Leur part de ce marché était de 40 % en 1990 (graphique 5). Par contre, dans le secteur des services, qui représente 15 % des importations américaines, la part des pays en développement est inférieure à 40 % et est demeurée relativement stable au cours de la période.



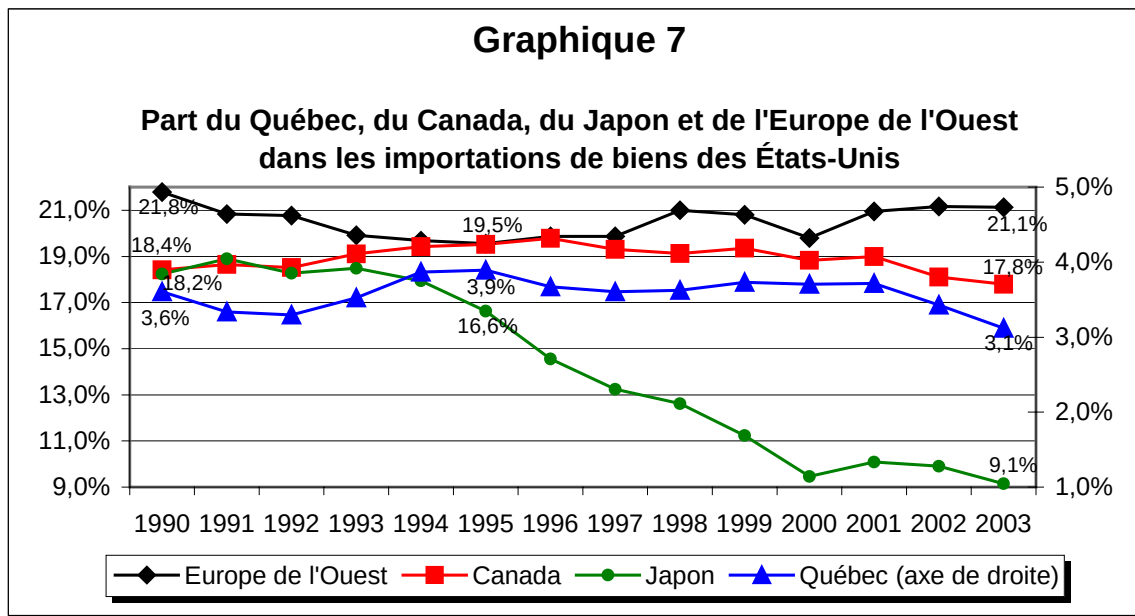
...notamment le Mexique et surtout la Chine.

La forte progression des pays en développement est due essentiellement à deux pays, le Mexique et surtout la Chine. Celle-ci a même réussi à devancer le Mexique en 2003 au chapitre des exportations de biens (graphique 6). Elle est ainsi passée au premier rang des exportateurs de biens aux États-Unis parmi les pays en développement et au second rang au total, derrière le Canada. En fait, la part du Mexique stagne depuis cinq ans alors que celle de la Chine a progressé de 50 %. La part des autres pays en développement a quant à elle diminué entre 1990 et 2003. Plusieurs de ces pays craignent d'ailleurs, avec la fin du démantèlement de l'Accord multilatéral de commerce en janvier 2005, de perdre des parts de marché aux États-Unis et en Europe au profit de la Chine.



Cette concurrence a frappé principalement le Japon...

La concurrence des pays en développement a frappé avant tout le Japon, dont la part des importations américaines de biens a chuté de 18 % à 9 %. Une partie de cette baisse s'explique par la décision des entreprises japonaises de fabriquer leurs produits dans les pays à bas coûts de main-d'œuvre afin de les rendre plus concurrentiels sur le marché mondial. De son côté, l'Europe de l'Ouest a maintenu sa part du marché d'importation des États-Unis. Il en a été de même pour le Canada et le Québec bien que, dans leurs cas, il y ait eu perte au cours des dernières années (graphique 7).

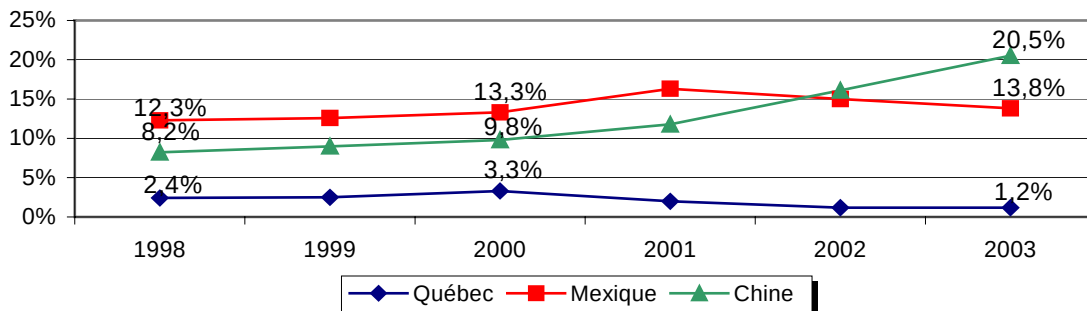


... mais également le Québec.

La concurrence de la Chine n'est pas étrangère à la perte de vitesse récente du Québec sur le marché américain. Ce pays fabrique une gamme très variée de biens, dont les produits informatiques et électroniques, qui composaient, en l'an 2000, plus de 20 % des importations américaines de biens, et près de 20 % des exportations de biens du Québec aux États-Unis. Or non seulement les importations américaines dans ce domaine ont décliné depuis leur apogée en l'an 2000, mais la part du Québec dans les importations américaines a littéralement fondu des deux tiers, au profit tout particulièrement de la Chine, qui a doublé sa part de marché (graphique 8).

Graphique 8

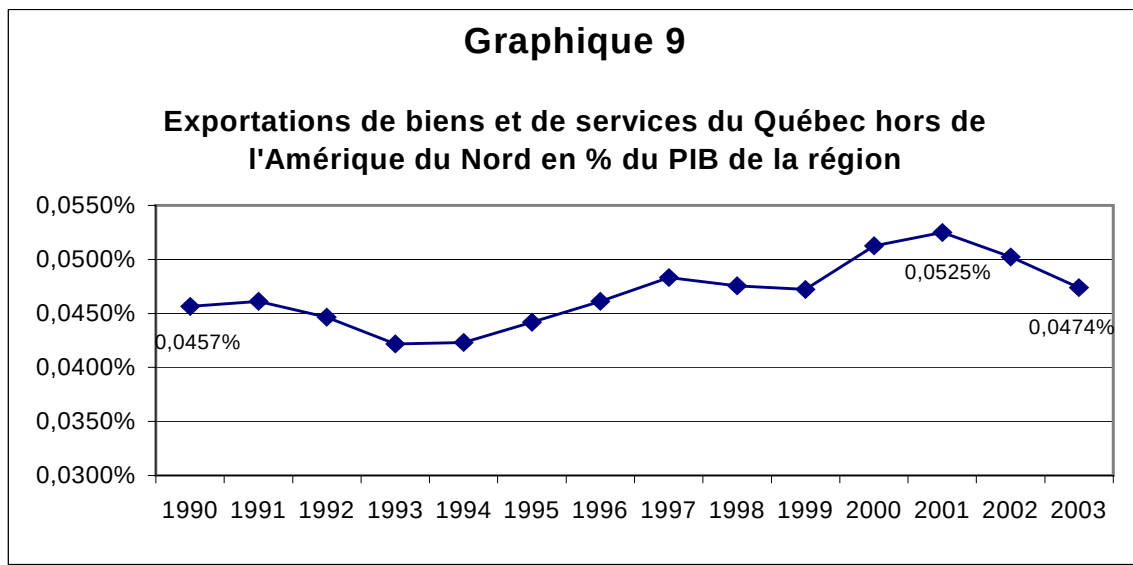
Part du Québec, du Mexique et de la Chine dans les importations américaines de produits informatiques et électroniques



2.2 Marché hors de l'Amérique du Nord³

Une performance des exportations québécoises supérieure à celle de la production hors de l'Amérique du Nord...

Comme c'était le cas sur le marché américain, les entreprises québécoises ont amélioré leur position par rapport aux entreprises des pays hors de l'Amérique du Nord sur leurs marchés intérieurs, ainsi qu'en témoigne le ratio des exportations québécoises sur le PIB hors de l'Amérique du Nord⁴ (graphique 9). Ici encore, la performance québécoise a fortement progressé jusqu'au tournant du siècle, puis elle s'est repliée. Pour 2003, le rapport des exportations québécoises sur le PIB hors de l'Amérique du Nord se compare à celui de 1997.

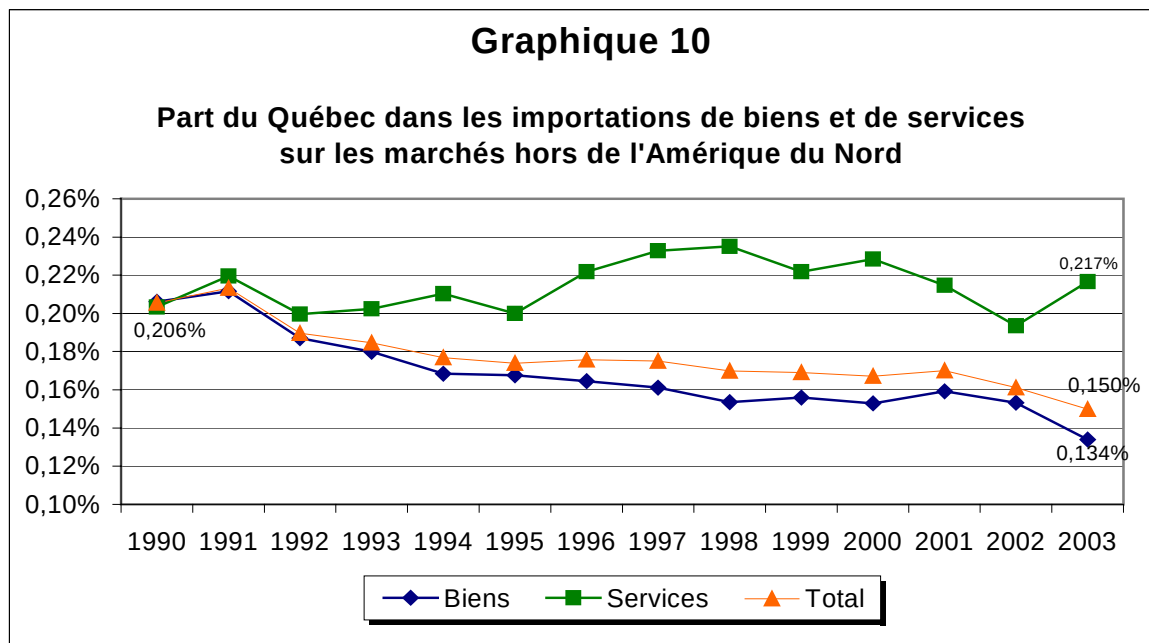


3. Pour les fins du présent document, le Mexique n'est pas considéré comme faisant partie de l'Amérique du Nord.

4. Voir note 1 au bas de la page 9.

...mais nettement inférieure à celle des exportations des autres économies sur ce marché.

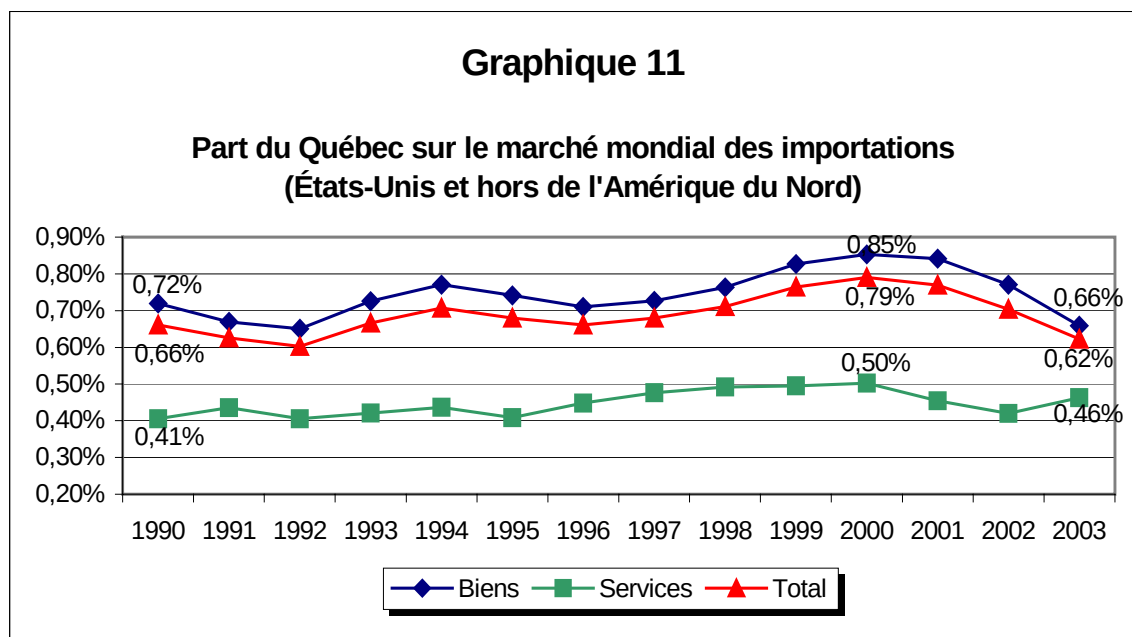
Le marché d'importation hors de l'Amérique du Nord⁵ est très important puisqu'il représente près de 80 % du marché mondial. Malgré une progression de plus de sept milliards de dollars canadiens des exportations québécoises de biens et de services sur ce marché, entre 1990 et 2003, la part du Québec dans les importations hors de l'Amérique du Nord n'a cessé de décliner : un déclin de l'ordre de 25 % pour la période. Cette pression à la baisse s'explique essentiellement par le secteur des biens (graphique 10).



5. Dans le présent document, le marché d'importation hors de l'Amérique du Nord englobe les importations de tous les pays hors de l'Amérique du Nord. Il inclut donc les importations d'un pays de cette région du monde en provenance d'un autre pays de cette région.

Le recul est nettement moindre sur le marché mondial de l'importation.

La perte de vitesse sur le marché des importations hors de l'Amérique du Nord doit être mise en perspective. Lorsqu'il s'agit de l'évolution des exportations internationales du Québec par rapport à l'ensemble du marché d'importation dans le monde, le Québec a pratiquement maintenu sa part de marché au cours des années 1990 à 2003 (graphique 11). Ainsi la performance des entreprises québécoises pour ce qui est de l'exportation sur le marché international se compare assez bien à celle des entreprises concurrentes. En fait, les entreprises québécoises ont mis l'accent sur le marché américain, un marché qui leur est plus naturel de par sa proximité et sa nature, et dont l'accès leur a été de surcroît facilité par la mise en œuvre de l'ALE.

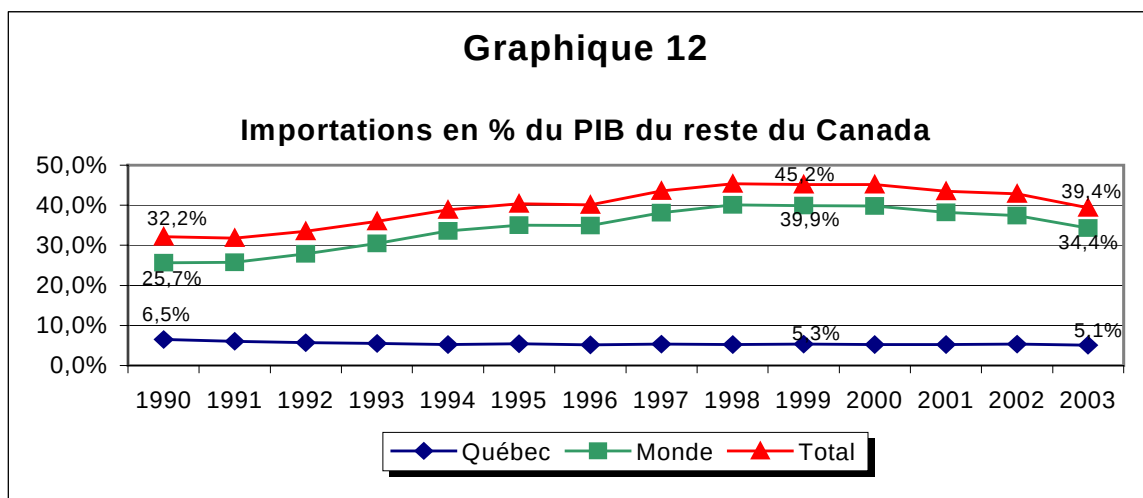


Un fait demeure cependant. Après avoir atteint un sommet en l'an 2000, la part de marché du Québec dans les importations mondiales est en baisse constante depuis. Les facteurs qui expliquent sa perte de vitesse sur le marché américain au cours des dernières années sont évidemment présents ici aussi. La dépréciation de la devise américaine par rapport aux principales devises fortes a renforcé ce mouvement en 2003. Cette dépréciation a affaibli la part du marché américain dans le marché mondial et, de ce fait, accéléré la perte de vitesse du Québec sur ce marché, en raison de la forte prédominance du marché américain dans les exportations québécoises. L'appréciation de la devise américaine par rapport aux autres devises vers la fin des années 90 avait par contre contribué à mener la part du Québec sur le marché des importations mondiales à un sommet pour les quinze dernières années.

2.3 Marché du reste du Canada

Une performance des exportations québécoises comparable à celle de la production du reste du Canada...

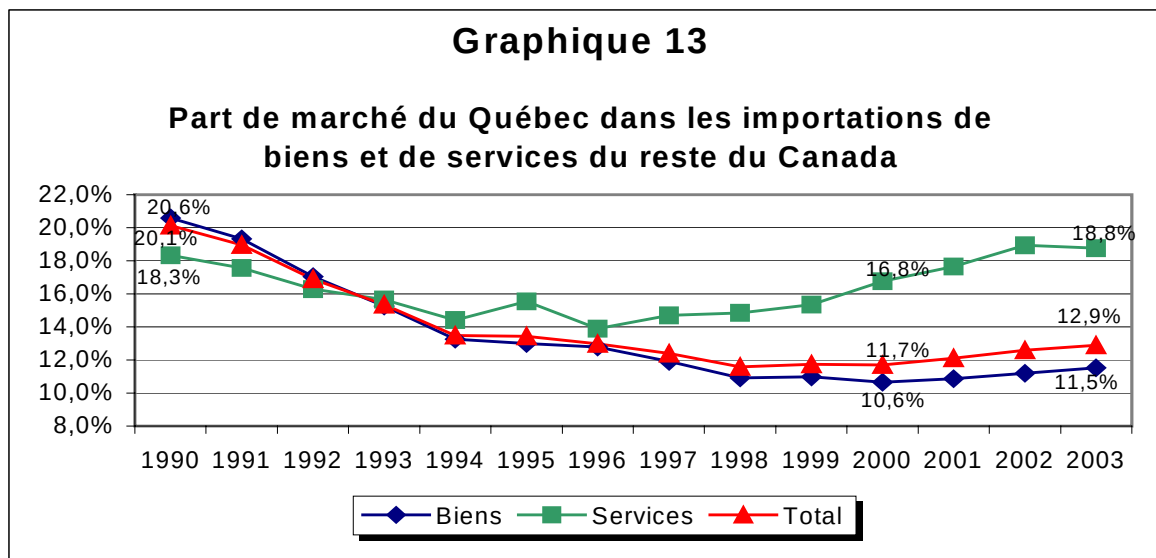
La position des entreprises québécoises a peu évolué par rapport à celle des entreprises du reste du Canada sur leur marché intérieur, comme le suggère l'évolution du ratio des exportations québécoises sur le PIB du reste du Canada⁶. Ce ratio a légèrement fléchi en début de période, mais s'est stabilisé entre 5 % et 5,5 % après 1992 (graphique 12).



6. Voir la note 1 au bas de la page 9.

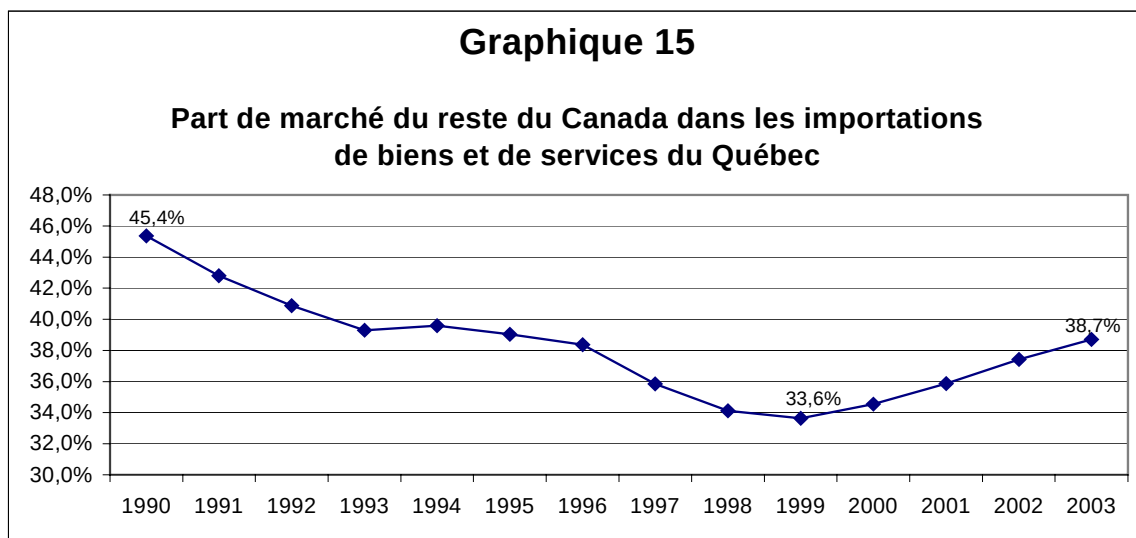
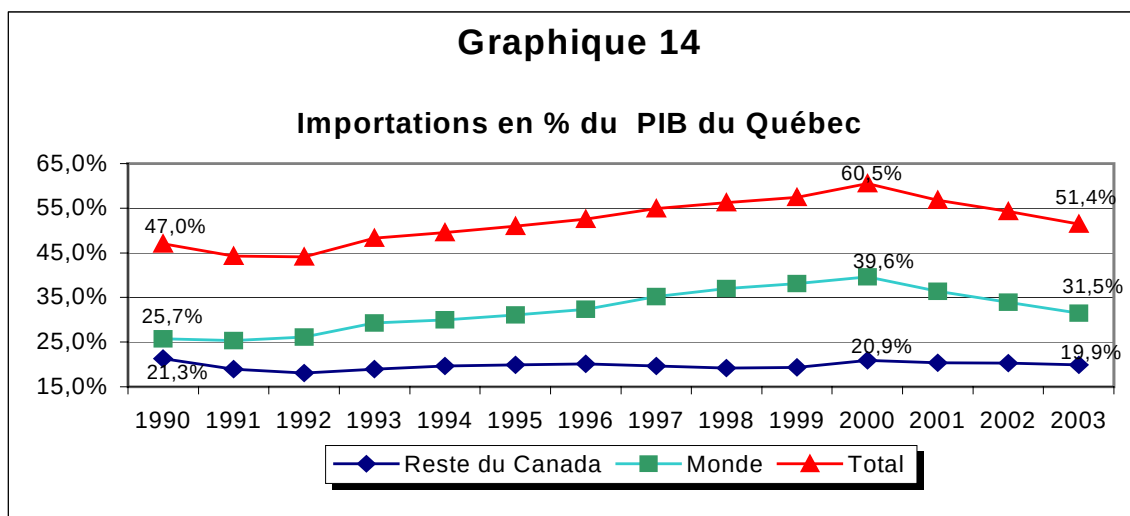
... mais nettement inférieure à celle des exportations des autres économies sur ce marché...

La position des entreprises québécoises par rapport aux entreprises étrangères qui exportent sur le marché du reste du Canada a fléchi considérablement. La part du Québec dans les importations du reste du Canada a chuté, passant de 20 % en 1990 à 12 % en 1998 (graphique 13). Elle s'est légèrement replacée par la suite, pour atteindre 13 % en 2003. Le recul est particulièrement senti dans le secteur des biens puisque, du côté des services, la perte de part de marché subie jusqu'en 1996 a été complètement éliminée par la suite.



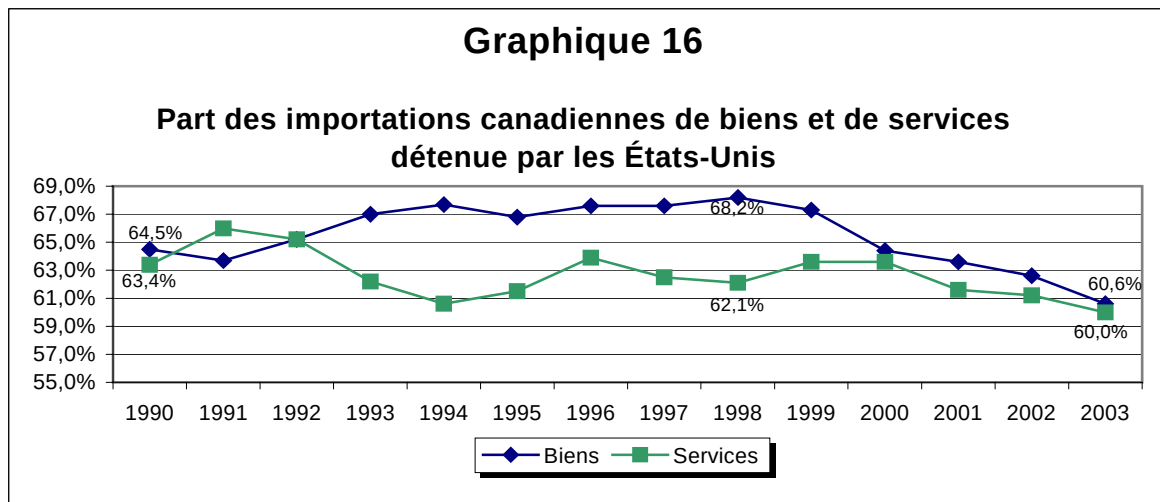
... à l'image de ce qui s'est produit sur le marché québécois...

Le même phénomène s'est produit pour les entreprises du reste du Canada faisant affaire sur le marché québécois, quoique avec moins d'ampleur. D'une part, leurs exportations ont évolué sensiblement au même rythme que le PIB québécois, ce qui leur a permis de maintenir leur position par rapport aux entreprises québécoises (graphique 14). D'autre part, elles ont perdu du terrain par rapport aux entreprises étrangères dans les importations du Québec, une perte qui s'est accentuée jusqu'en 1998 avant de se résorber quelque peu, comme ce fut le cas pour les entreprises québécoises présentes sur le marché du reste du Canada (graphique 15).



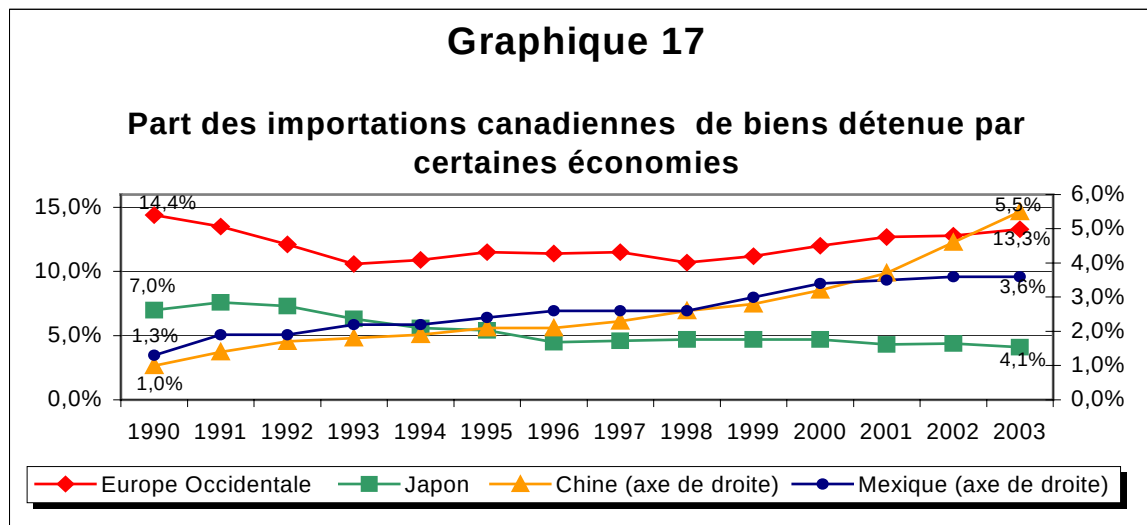
...en raison de la concurrence américaine...

La perte de part de marché des entreprises québécoises et du reste du Canada sur le marché canadien s'explique en partie par la forte concurrence des États-Unis. Ce pays occupe en effet une place dominante dans les importations canadiennes de biens et de services. Leur domination s'est même accrue dans le secteur des biens de 1990 à 1998 alors que leur part est passée de 65 % à 68 %. Toutefois, elle décroît systématiquement depuis, pour atteindre 61 % en 2003, son plus bas niveau depuis 1990. Dans le secteur des services, la participation américaine dans les importations canadiennes a également fléchi de quelques points de pourcentage depuis 1990, pour se situer à 60 % en 2003 (graphique 16).



...mais de plus en plus mondiale.

La concurrence des entreprises établies hors de l'Amérique du Nord est de plus en plus soutenue sur le marché canadien et présente sensiblement les mêmes caractéristiques que sur le marché américain. Les entreprises européennes y occupent une place importante, dans les biens comme dans les services; malgré certaines fluctuations de parcours, elles ont maintenu leur position sur le marché d'importation du Canada depuis 1990. À l'inverse, les entreprises japonaises ont vu leur position se détériorer fortement dans le secteur des biens (graphique 17).



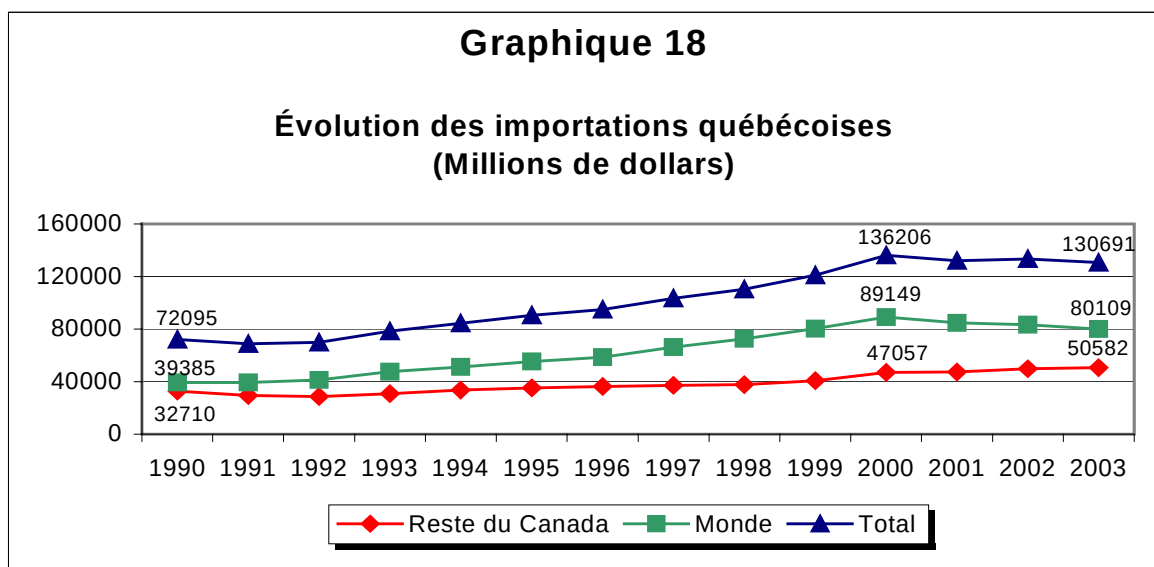
Le Mexique et surtout la Chine ont pris la relève du Japon. Ensemble, ils détiennent maintenant près de 10 % des importations canadiennes de biens, comparativement à 2 % seulement en 1990. Leur progression est fulgurante, tout particulièrement celle de la Chine dont la part des importations canadiennes depuis l'an 2000 a doublé, passant de 3 % à 6 %. La Chine est d'ailleurs devenue, en 2002, le second partenaire du Canada en ce qui a trait à l'importation de biens, après les États-Unis. Elle a alors devancé le Mexique et le Japon. La participation de la Chine et du Mexique dans les importations canadiennes de services est plus faible (moins de 3 %) mais demeure en progression.

La concurrence étrangère accrue sur le marché canadien depuis 1990 est venue initialement des États-Unis en raison de la mise en œuvre de l'ALE. Une fois les principaux ajustements effectués, les facteurs dominants responsables de l'intégration de l'économie à l'échelle mondiale ont progressivement repris le dessus. Ainsi, depuis 1998, la concurrence étrangère a une facture de plus en plus mondiale et il y a tout lieu de croire qu'il en sera de même dans l'avenir prévisible. La fin du démantèlement de l'Accord multifibre en janvier 2005 renforcera cette tendance au profit des pays à bas coûts de production, y compris la Chine.

3. PERFORMANCE GLOBALE DU SECTEUR EXTÉRIEUR QUÉBÉCOIS

Une évolution des exportations en symbiose avec celle des importations...

L'évolution des exportations québécoises a eu comme corollaire une évolution pratiquement identique des importations québécoises. Après un léger fléchissement en début de période, ces dernières ont fortement progressé jusqu'en 2000 avant de connaître un repli au cours des trois années subséquentes (graphique 18). L'évolution des importations a cependant connu moins de soubresauts que celle des exportations.



L'évolution relativement semblable des exportations et des importations québécoises malgré les nombreux événements qui ont marqué les années 1990 à 2003, et tout particulièrement les fortes fluctuations du taux de change canado-américain, s'explique en partie par le lien qui les unit.

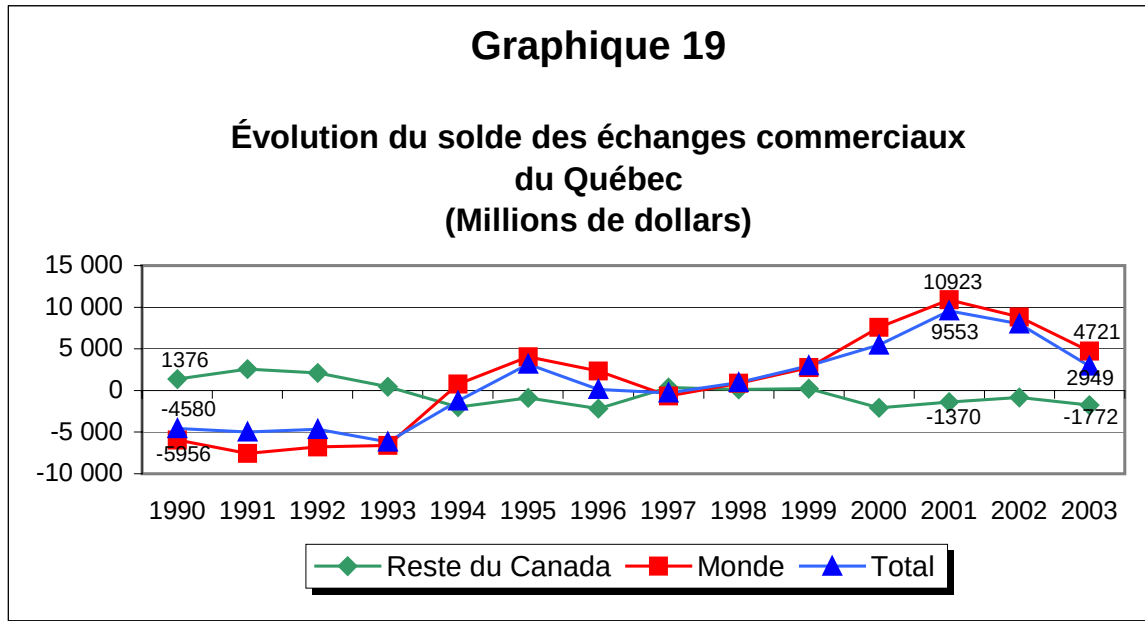
Ce lien tient notamment à la présence de composantes importées dans les produits québécois exportés. Variable selon les cas, cette présence, est particulièrement importante dans le secteur des produits électroniques et informatiques et dans celui de l'automobile, deux secteurs qui ont largement influé sur le commerce extérieur québécois ces dernières années⁷. Une variation dans les exportations des produits québécois entraîne donc automatiquement une variation dans les importations des composantes qui leur sont associées. En fait, plus la chaîne de production d'un bien est étendue à l'échelle internationale, afin de tirer profit des avantages comparatifs régionaux, plus la teneur en produits importés de ce bien est grande.

7. MDERR et ISQ, « Étude d'impact économique des exportations québécoises pour les années 1990, 1997 et 2001 », automne 2003.

Il faut également souligner la rationalisation des activités de production de nombreuses entreprises, dont les multinationales, réalisée dans le cadre de la mise en œuvre de l'ALE. Cette rationalisation a amené une spécialisation accrue des activités de production au Québec, ce qui s'est traduit par une gamme de produits plus restreinte, mais à portée géographique plus large. La croissance des exportations qui en a résulté pour certains produits a donc été accompagnée d'une croissance des importations pour d'autres produits afin de combler les besoins du marché local.

... qui se traduit par une tendance positive du solde des échanges commerciaux...

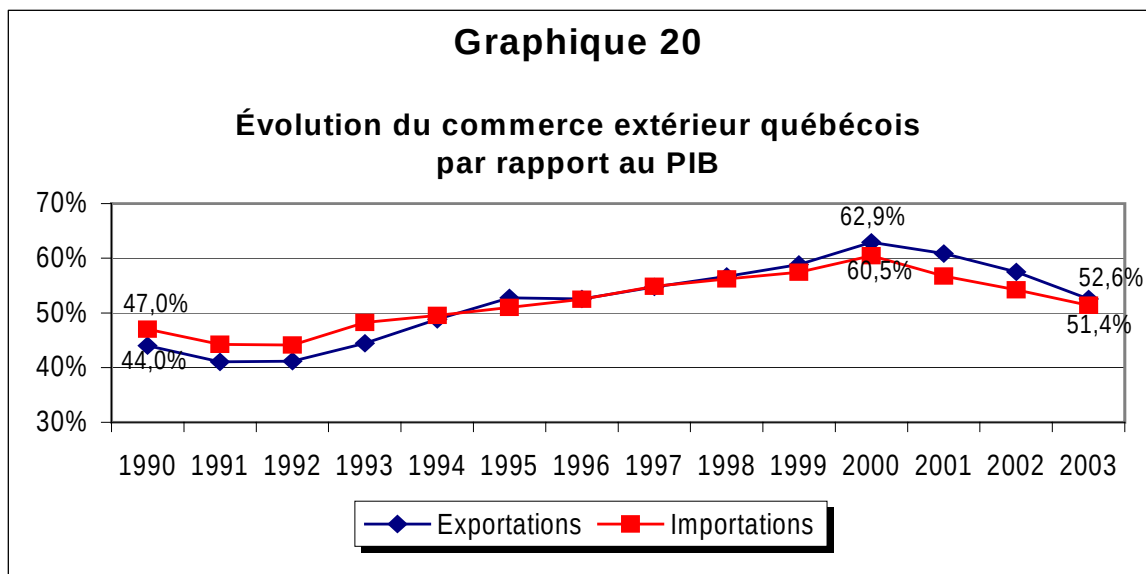
L'effet net de l'évolution des exportations et des importations québécoises, appelé solde des échanges commerciaux ou exportations nettes, s'inscrit dans une tendance positive depuis 1990. Le solde des échanges commerciaux est en effet passé de négatif en début de période à neutre en milieu de période et à positif en fin de période (graphique 19).



...et une participation active au processus de mondialisation.

L'évolution du commerce extérieur démontre que, de façon générale, l'économie québécoise est non seulement ouverte sur le monde, mais également inscrite dans le processus de mondialisation de l'économie. Ce scénario se vérifie à la fois au chapitre des exportations et à celui des importations québécoises (graphique 20).

Cette démarche d'intégration de l'économie québécoise à l'économie mondiale a toutefois connu un repli, ou à tout le moins une pause, après l'an 2000. Ce phénomène n'est pas propre au Québec ou au Canada. Il a marqué d'autres économies dont celle des États-Unis. Au Québec, le repli des dernières années est attribuable notamment aux effets de l'éclatement de la bulle technologique. En effet, après avoir fortement stimulé le commerce extérieur du Québec vers la fin des années 90, celle-ci a par la suite largement contribué à son recul.



ÉLÉMENTS DE PERSPECTIVE

Les entreprises québécoises, qui ont connu une bonne performance en ce qui a trait à l'exportation au cours des années 1990 à 2003, ont obtenu des gains aux dépens des producteurs américains et des producteurs des pays situés à l'extérieur de l'Amérique du Nord sur leurs marchés intérieurs. Elles ont toutefois subi un léger recul par rapport aux autres entreprises exportatrices sur ces marchés et, surtout, une nette détérioration de leur position sur le marché du reste du Canada et, incidemment, sur le marché québécois.

Ce phénomène de pertes sur le marché intérieur canadien jumelées à des gains aux dépens des producteurs américains et hors de l'Amérique du Nord sur leurs marchés intérieurs est normal. Il est la conséquence du mouvement d'interdépendance accrue des économies. L'effet net de ce phénomène pour le Québec s'est progressivement amélioré et se situe en territoire positif depuis 1998, comme le suggère l'évolution du solde des échanges commerciaux.

Malgré ce résultat en matière de commerce extérieur, il ne faut pas oublier cependant que la position québécoise sur le marché international, qui s'était grandement améliorée depuis 1990, s'est dégradée ces dernières années. D'ailleurs, même s'il fut associé à un certain rétablissement de la position des entreprises québécoises sur le marché intérieur canadien, ce recul est préoccupant.

On peut évoquer différents facteurs pour expliquer le repli du Québec sur le marché international. Un fait demeure cependant : les entreprises québécoises devront se battre âprement pour reprendre le terrain perdu récemment aux mains des compétiteurs, car le contexte commercial est nettement plus compétitif que par le passé. Les avantages procurés par l'Accord de libre échange sur le marché américain ont diminué significativement, la concurrence de la Chine est nettement plus vive et la remontée de la devise canadienne par rapport à la devise américaine rendra la concurrence américaine encore plus forte, non seulement aux États-Unis et hors de l'Amérique du Nord, mais aussi au Canada.

Les entreprises québécoises ont démontré au cours des quinze dernières années qu'elles pouvaient s'ajuster à la concurrence étrangère. Elles se sont d'abord mieux adaptées à celle du géant américain avec l'ALE, puis à celle du Mexique, un pays à bas coûts de production parmi les plus dynamiques, avec l'ALENA. Cette expérience est un facteur aidant de première importance, non seulement parce qu'elle a démontré la capacité des entreprises québécoises de relever un tel défi mais aussi parce qu'elle leur a enseigné comment le faire. Cet apprentissage est crucial parce que les défis auxquels la concurrence étrangère va les soumettre dans les années à venir seront énormes.

L'avenir, ce n'est pas uniquement une affaire de concurrence accrue sur les marchés traditionnels du Québec de la part des entreprises étrangères. C'est également pour les entreprises québécoises, une source de nouvelles occasions d'affaires, fort nombreuses, à saisir non seulement sur leurs marchés traditionnels mais aussi ailleurs dans le monde. L'actuelle croissance économique à l'échelle mondiale, et tout particulièrement le dynamisme de l'économie américaine, est riche à cet égard. L'ouverture progressive des marchés étrangers dans le cadre d'ententes commerciales bilatérales, régionales ou multilatérales facilitera d'ailleurs à moyen et à long termes la conquête de ces marchés.

Les gains que les entreprises québécoises réaliseront sur les marchés extérieurs seront toutefois tributaires des efforts qu'elles consentiront dans l'ajustement continu de leur stratégie et des moyens retenus pour sa mise en œuvre. À cet égard, à la lumière des résultats des dernières années et du contexte concurrentiel accru, un effort tout aussi important que par le passé, sinon plus, s'impose.

ANNEXE 1

MÉTHODOLOGIE, QUALITÉ DES RÉSULTATS ET SOURCES D'INFORMATION

La démarche visant à établir la part du Québec dans les importations américaines de biens et de services présente certaines difficultés, puisque les statistiques sur le commerce du Québec avec les États-Unis sont loin d'être complètes. Il en va de même pour les exportations dans le reste du Monde. Dans certains cas, il a donc fallu avoir recours à certaines estimations. Celles-ci touchent non seulement les services, où l'information est peu développée, mais aussi les biens.

○ Méthodologie

L'approche utilisée pour déterminer la place qu'occupe le Québec dans les importations américaines comporte deux étapes

1. L'établissement de la position du Canada dans les importations américaines de biens et de services à partir des données américaines
2. L'attribution au Québec d'une part des exportations canadiennes aux États-Unis, sur la base des données canadiennes

Si la première étape ne présente pas de difficultés particulières, la seconde est plus complexe puisque l'on doit procéder par estimation, faute de statistiques adéquates sur les flux commerciaux du Québec avec les États-Unis.

Les principales statistiques sur le commerce du Québec avec les États-Unis proviennent des données douanières sur les biens. À partir de ces données, il est possible d'établir la part du Québec dans les exportations de biens du Canada aux États-Unis. Un facteur d'ajustement doit toutefois être appliqué parce que les données douanières ne concordent pas avec celles des comptes économiques sur le commerce international, lesquelles constituent les données officielles du Québec en la matière⁸. Cet écart a un impact sur la part du Québec dans les exportations du Canada vers les États-Unis, laquelle part a été établie à partir des données douanières. La procédure d'ajustement retenue est présentée à l'encadré 1.

8. Les données des comptes économiques sur le commerce international ne sont pas désagrégées par pays. Comme les États-Unis n'occupent pas exactement la même place dans le commerce international au Québec et au Canada, il faut utiliser les données de source douanière pour obtenir une lecture plus précise de la situation.

ENCADRÉ 1

Ajustement de la part du Québec dans les exportations de biens du Canada vers les États-Unis

$$PR^{\text{exp } \acute{E}U} = \left(\frac{Q}{C} \right)_{bd}^{\text{exp } \acute{E}U} \cdot \left(\frac{\left(\frac{Q}{C} \right)_{ce}^{\text{exp int}}}{\left(\frac{Q}{C} \right)_{bd}^{\text{exp int}}} \right)$$

- $PR^{\text{exp } \acute{E}U}$: part révisée du Québec dans les exportations du Canada aux États-Unis
- $\left(\frac{Q}{C} \right)_{bd}^{\text{exp } \acute{E}U}$: part du Québec dans les exportations du Canada aux États-Unis en base douanière (bd)
- $\left(\frac{Q}{C} \right)_{ce}^{\text{exp int}}$: part du Québec dans les exportations internationales du Canada selon les comptes économiques
- $\left(\frac{Q}{C} \right)_{bd}^{\text{exp int}}$: part du Québec dans les exportations internationales du Canada en base douanière

L'ajustement apporté à la part du Québec dans les exportations du Canada vers les États-Unis, part ayant été établie à partir des données douanières, est positif⁹. En effet, la place du Québec dans le commerce international du Canada est plus élevée dans les comptes économiques que dans les données douanières¹⁰.

9. L'ajustement se traduit, en règle générale, par une hausse annuelle de 5 % à 15 % de la part du Québec dans les exportations canadiennes. En 2002, par exemple, la part du Québec dans les exportations canadiennes de biens aux États-Unis, établie à partir des données douanières à 16,56 %, passe à 18,96 % une fois appliqué le facteur d'ajustement de 14,51 %.

10. Les comptes économiques rééquilibrent les données commerciales canadiennes entre les provinces, à l'avantage du Québec.

Du côté des services, il n'existe pas de données permettant de mesurer globalement le commerce du Québec avec les États-Unis. Les informations disponibles apportent un éclairage intéressant sur la question mais ne peuvent pas être utilisées pour évaluer la situation de l'ensemble du secteur des services. Ainsi, il faut s'en remettre aux données des comptes économiques pour établir la part du Québec dans le commerce des services entre le Canada et les États-Unis. L'hypothèse implicite est alors que les États-Unis occupent la même place au Québec qu'au Canada dans le commerce international des services, soit, au cours des années 1990 à 2003, de 56 % à 61 % des exportations de services.

Quant à la part des importations totales – biens et services – des États-Unis attribuée au Québec, celle-ci est établie à partir de la sommation des exportations de biens estimées et des exportations de services estimées du Québec sur les importations américaines de biens et de services. Il s'agit là d'une information dont la valeur est approximative, car les bases de données américaines relatives aux importations de biens (données douanières) et aux importations de services (enquêtes particulières) ne sont pas parfaitement compatibles.

La même démarche est utilisée pour déterminer la place qu'occupe le Québec dans les importations du reste du monde. En ce qui concerne la place du Québec sur le marché du reste du Canada, les données proviennent des comptes économiques.

○ Qualité des résultats

Les estimations sur les exportations de biens du Québec aux États-Unis sont plus solides que celles relatives aux exportations de services parce qu'elles ont comme point de départ les données douanières. Il y a tout lieu de croire que l'approche retenue dans le cas des services surévalue quelque peu les données d'exportation du Québec sur le marché américain. En effet, il est plus que probable que le rôle que jouent les États-Unis dans les exportations internationales de services du Québec est moindre que celui qu'il joue dans les exportations de services du Canada. L'encadré 2 apporte plus d'éclairage à ce sujet.

De plus, le recours aux données des comptes économiques n'est pas sans causer quelques difficultés. En effet, Statistique Canada ne distingue plus les exportations internationales de biens et les exportations internationales de services dans les données des comptes économiques provinciaux. L'Institut de la statistique du Québec (ISQ) a pris le relais sur la base de la méthodologie utilisée antérieurement par Statistique Canada, afin d'assurer un minimum d'information sur le sujet.

Malgré les quelques imperfections mentionnées, il faut retenir que ces estimations permettent d'avoir une idée plus juste des exportations québécoises sur le marché américain. De plus, au-delà de la valeur annuelle des exportations, c'est la tendance observable sur ce marché qui importe.

ENCADRÉ 2

Indicateurs de la part du Québec dans les exportations internationales de services du Canada vers les États-Unis

Il existe trois grandes catégories de services en matière de commerce international : le tourisme, le transport et les services commerciaux. La quatrième catégorie, celle des services gouvernementaux, est marginale. Les trois catégories dominantes représentent respectivement 29 %, 20 % et 49 % du commerce international des services du Canada, en 2001. Les données disponibles laissent croire que les échanges commerciaux du Québec seraient moins influencés par les États-Unis que ceux du Canada, et ce, dans ces trois catégories.

Le tourisme (voyages personnels et d'affaires). En 2000, les Américains ont réalisé 15,4 % de leurs dépenses touristiques canadiennes au Québec alors que les gens d'outre-mer le faisaient à hauteur de 17,7 %.

Le transport. Les dépenses de transport se répartissent assez également entre le transport des personnes et celui des marchandises, selon les données canadiennes de 2001. Comme le tourisme et les exportations de marchandises du Québec sont moins concentrés aux États-Unis qu'au Canada, il devrait logiquement en être de même des frais de transport associés au déplacement des personnes et des marchandises. De plus, cette différence entre le Québec et le Canada serait amplifiée par le fait que les coûts de transport sont plus élevés pour les régions d'outre-mer que pour les États-Unis, en raison de la distance.

Les services commerciaux. La catégorie des services commerciaux comprend une panoplie de services (télécommunications, informatique, gestion, génie, architecture, audiovisuel, finance, frais de redevances et de licences, etc.). En 2000, 66 % des exportations canadiennes de ces services étaient destinés aux États-Unis. Il est impossible d'avoir une image précise de la situation pour le Québec. À priori, on serait porté à penser que la propension générale du Québec à commercer davantage avec les régions d'outre-mer qu'avec le Canada dans les autres secteurs d'activités, biens comme services, devrait s'étendre au domaine des services commerciaux. D'autres facteurs renforcent cette hypothèse, par exemple le caractère culturel du Québec qui devrait logiquement l'amener à faire davantage affaire avec les pays d'outre-mer : télécommunications, droits d'auteur (production artistique francophone), audio-visuel, logiciels francophones... C'est aussi le cas pour le génie conseil québécois, qui est fortement présent sur les marchés d'outre-mer.

Le même raisonnement vaut pour les exportations de biens et de services du Québec sur le marché du reste du Monde, mais cette fois les exportations de services seraient quelque peu sous-évaluées.

Dans le cas des exportations québécoises sur le marché du reste du Canada, les données utilisées sont tout simplement celles des comptes économiques provinciaux.

○ Principales sources d'information

Les données commerciales américaines proviennent principalement de deux organismes rattachés au US Department of Commerce : le BEA, Bureau of Economic Analysis (Survey of Current Business), pour les services, et l'OTEA, Office of Trade and Economic Analysis, pour les biens.

Les données sur le commerce mondial proviennent de l'OMC, à la fois pour les biens et les services, et celles sur le PIB, du FMI.

Les données canadiennes proviennent essentiellement de Statistique Canada. Les principales sources utilisées sont les données douanières pour les biens, les données du catalogue 67 203 pour les services, et les données des comptes économiques.

Pour le Québec, les données sont tirées des données douanières publiées par Statistique Canada, des données des comptes économiques provinciaux et d'enquêtes sur certaines industries de services, réalisées par Statistique Canada.