

BUREAU DE COORDINATION DES ÉTUDES

Fiche d'identification de la mise à jour

COMMISSION : Commission sur l'avenir politique et constitutionnel du Québec (Bélanger-Campeau).

ÉTUDE ORIGINALE

Référence : Volume 1, pages 55 à 166

Auteur : Pierre-Paul Proulx

Titre : Un examen des échanges commerciaux du Québec avec les autres provinces canadiennes, les États-Unis et le reste du monde

MISE À JOUR

Auteur : Pierre-Paul Proulx

Titre : LE QUÉBEC FACE À LA RECOMPOSITION SPATIALE ET SECTORIELLE DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE DANS L'HÉMISPHERE OUEST :

Examen de données macro-économiques, des investissements directs étrangers et des flux de commerce avec les autres provinces canadiennes et les états américains comme indicateurs du processus d'intégration économique

Commentaires : Le texte de cette mise à jour intègre également le texte de la mise à jour d'une étude réalisée par le même auteur pour la Commission d'étude des questions afférentes à l'accession du Québec à la souveraineté et intitulée *Intégration économique, souveraineté et relations commerciales* (Vol. 3, p. 101 à 118).

Février, 2002,

LE QUÉBEC FACE À LA RECOMPOSITION SPATIALE ET
SECTORIELLE DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE DANS
L'HÉMISPHERE OUEST :

Examen de données macro-économiques, des investissements directs étrangers et des flux de commerce avec les autres provinces canadiennes et les états américains comme indicateurs du processus d'intégration économique.

Rapport au Ministère du Conseil Exécutif, Bureau de coordination de la mise à jour des études

PIERRE-PAUL PROULX
PROFESSEUR HONORAIRE
UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

Courriel : pierre-paul.proulx@sympatico.ca

P.S. Un grand merci à Frédéric Savard, Francis Cortelino et David Vincent pour leur travail exemplaire d'identification, de collecte, de traitement de données et de préparation de tableaux tellement nombreux (au-delà de 300) que ne les avons pas tous analysés en détail dans ce rapport. Ils ont eu à travailler avec des données québécoises, canadiennes, américaines, mexicaines, brésiliennes.... d'où des problèmes imposants de concordance et de traitement de données.

Merci aussi à Marcel Caron de l'ISQ qui nous a transmis les données nécessaires pour notre étude avec une célérité remarquable.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE EXÉCUTIF	Pages 5
Liste des tableaux	24
1) Introduction	58
2) L'agenda des discussions sur l'intégration nord-américaine et le contexte économique dans lequel le Québec doit œuvrer	60
PARTIE I : EXAMEN D'INDICATEURS DÉMOGRAPHIQUES ET MACRO-ÉCONOMIQUES DE LA PERFORMANCE DU QUÉBEC EN AMÉRIQUE DU NORD	
3) L'évolution démographique du Québec en Amérique du nord	67
3a) L'étude de Luc-Normand Tellier	67
3b) Les données démographiques du dernier recensement américain	
3c) Un examen de nos données	72
4) Le PIB réel per capita du Québec parmi les provinces canadiennes et les états américains	73
5) Les niveaux et écarts de productivité entre les provinces et états	75
6) Les rapports d'emploi des provinces et états	80
7) Les coûts unitaires de la main-d'œuvre des provinces et états	81
8) Le PIB réel, la productivité et la rémunération hebdomadaire moyenne du Québec et des autres provinces et états dans le secteur manufacturier	83
PARTIE II) LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS	
9) Introduction	86
10) Définition du terme investissements directs étrangers	86
11) Le débat concernant les effets positifs et négatifs des IDE et leurs effets sur l'économie domestique	88
11a) Introduction	88

11b) Les effets des IDE sur l'économie domestique	89
11c) Les effets sur l'économie domestique des investissements directs à l'étranger (IDEA)	93
11d) Le Québec face aux IDE et à l'IDEA	95
11e) Fusions et acquisitions versus nouveaux investissements (greenfield investments)	98
11f) Examen quantitatif des IDE	100
f-i) Introduction	100
fii) Les IDE au niveau mondial et le déclin du Canada comme destination des IDE	100
fiii) Les fusions et acquisitions par région géographique vendeuse, un aperçu au niveau mondial	104
fiii) Le stock d'IDE entrant par industrie et région	105
fiv) La composante bénéfiques réinvestis des IDE : l'expérience canadienne	107
fv) La sortie nette d'IDE du Canada	108
fvi) Les IDE dans les grandes villes canadiennes	111
fvii) La répartition des stocks d'IDE entrants par industrie au Canada	113
fviii) Les IDE américains au Canada : leur répartition industrielle	114
fx) Le contrôle étranger et la concentration des entreprises	117
fxi) Les fusions et acquisitions et le contrôle étranger	119
fxii) Le stock d'IDE entrant par industrie aux Etats-Unis, par pays de provenance, en 1994 et en l'an 2000	120
fxiii) La géographie des IDE aux Etats-Unis	121
fxiv) La part américaine des stock d'IDE Européens et la répartition des emplois reliés à ces investissements par région et état	123
fxv) Les IDE en Amérique Latine et au Mexique, par pays de provenance et secteur	124
fxvi) Les IDE au Québec	127

PARTIE III LES FLUX DE COMMERCE INTERPROVINCIAL ET INTERNATIONAUX DU QUÉBEC ET LE PROCESSUS D'INTÉGRATION NORD-SUD ET SUD-NORD	130
III- 1) Introduction et mise en garde concernant les données	130
III-2) Les exportations internationales et les expéditions interprovinciales du Québec, 1990-2000	138
III-2-a) Introduction	138
III-2-b) Le commerce international du Québec en croissance	139
III-2-c) Les relations commerciales du Québec-Aléna	141
III-2-d) Les relations commerciales du Québec-Mercosur	142
III-2-e) Les relations commerciales du Québec avec les pays de l'Amérique Centrale	142
III-2-f) Les relations commerciales du Québec avec l'Amérique du Sud	143
III-2-g) Les exportations internationales du Québec par produit	143
III-2-h) Les importations internationales du Québec par produit	145
III-2-i) Les balances commerciales internationales par Produit	146
III-2-j) Le commerce international du Québec pour les 11 premiers mois de 2001	146
III-2-k) Les exportations du Québec vers les Etats-Unis,	148
III-2-l) Les exportations importantes et dynamiques du Québec aux Etats-Unis : une analyse plus désagrégée	149
III-2-m) Les importations québécoises en provenance des Etats-Unis	169
III-2-n) La balance commerciale entre le Québec et les Etats-Unis pour les 30 principaux produits exportés	169
III-2-o) Le Québec face au Mexique et à la Chine sur le marché américain	170
III-2-p) Le commerce international du Québec par niveau technologique	173
III-3- Le commerce interprovincial du Québec en déclin	175
LES ANNEXES 2 À 11	Pages 180-207

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Ce rapport est une mise à jour et le prolongement de deux études des flux commerciaux du Québec avec les autres provinces, les Etats-Unis et le reste du monde effectuées en 1991 pour la Commission Bélanger-Campeau et la Commission de l'étude des questions afférentes à l'accession du Québec à la souveraineté.

Nous avons actualisé notre analyse de cette question mais l'avancement du processus d'intégration économique dans l'Hémisphère ouest nous a incité à faire l'analyse de deux autres sujets qui permettent d'identifier comment le Québec évolue dans le nouveau contexte. Nous avons examiné l'évolution passée et anticipée du Québec en Amérique du nord, à l'aide de données démographiques et macro-économiques. Nous avons aussi examiné les investissements directs étrangers (IDE) et des fusions et acquisitions et leurs rôles dans le processus d'intégration économique car ils sont le véhicule par lequel se manifestent les effets du changement technologique, les stratégies d'adaptation des entreprises dans le nouveau contexte économique d'intégration.

Le fil conducteur qui nous a guidé dans l'analyse de nombreux sujets très variés est le suivant. Le Québec est une petite économie ouverte impliquée dans un processus d'intégration nord-sud qui affecte les provinces du Canada, les états américains et les pays de l'Amérique Latine. Comprendre l'évolution du Québec en Amérique du nord nécessite que nous acceptions que la province est située dans une régions trans-frontalière dans le Nord-Est du continent, laquelle est en déclin relatif. Ses entreprises doivent en conséquence améliorer leur performance en termes de productivité et de compétitivité afin de pouvoir concurrencer au Québec, mais aussi sur le grand marché

américain et ce face aux entreprises mexicaines et chinoises qui s'y manifestent de plus en plus. Nous faisons face à des défis considérables car il nous faut nous insérer dans des réseaux et effecteur du commerce intra-firme et intra industrie, ce qui nécessite des activités résiliaire et une notoriété, des spécialisations et un niveau de productivité de beaucoup supérieurs à ce que nous avons atteint.

La convergence des technologies de l'information, des biotechnologies et des nanotechnologies sont au cœur du processus de changement technologique et donnent lieu a des liens de plus en plus nombreux et substantiels outre frontière.

Durant les années 90, bon nombre de liens économiques entre les économies du Canada et des États-Unis se sont resserrés en partie sous l'effet des ententes commerciales telles l'ALE, l'ALÉNA et l'OMC mais aussi sous l'effet du changement technologique dans les communications et les transports. Le virage nord-sud que nous avons identifié et documenté dans nos travaux de 1991 est bel et bien présent et tel que nous l'avions anticipé le flux de commerce nord-sud ont augmenté relativement au commerce interprovincial, effet entre autre de l'ALE et l'ALÉNA qui ont favorisé le nord-sud.. L'effet frontière (en partie relié à l'existence de monnaies différentes persiste, mais il s'estompe progressivement au point ou nous croyons qu'il est indiqué de songer à mettre en place une union douanière entre de Canada et les Etats-Unis, mesure que nous avons explorée dans notre travail de 1991.

Les forces d'intégration sont telles que nous anticipons que sans aller à l'établissement d'un marché commun, on discutera de plus en plus sérieusement de mesures pour faciliter le commerce électronique, de l'harmonisation de barrières réglementaires pour faciliter l'accès aux infrastructures de transport, de télécommunications et de services financiers. On facilitera vraisemblablement l'établissement de consortiums de R&D, et les propositions sont nombreuses concernant l'harmonisation des régimes réglementaires dans les domaines du transport aérien, du camionnage, des télécommunications et des services financiers,. Les propositions visant à doter l'Amérique du nord d'un système intégré de permis pour les émissions de S02 et possiblement de C02 se multiplient. Les personnes et groupes soucieux des aspects

redistributifs du processus d'intégration identifient des sujets pertinents qui s'ajouteront à l'agenda des discussions.

Le Mexique et la Chine sont devenus des joueurs plus importants et des concurrents plus sérieux pour le Québec dans le grand marché américain avec ou sans . Il s'agit d'une question que nous examinons en détail dans la Partie III de notre rapport.

Diverses analyses, dont la nôtre, confirment le déclin du Canada (et vraisemblablement du Québec ce que nous ne pouvons que soupçonner faute de données) comme destination des IDE, et surtout des IDE européens qui se sont dirigés de façon significative directement aux Etats-Unis pour pénétrer le marché nord- américain. *La part canadienne des IDE européens en Amérique du nord est passée de 3% en 1992 à 1% en 1998. Il s'agit d'une des principales raisons qui explique pourquoi la part canadienne du stock mondial d'IDE sortants est passée de 4,94% en 1990 à 3,36% en l'an 2000. Tel que l'indique nos données (voir la Partie II de notre rapport) la proportion du stock entrant d'Ide au Canada sur le somme des IDE entrants dans l'ensemble des Amériques diminue, passant de 20,24% en 1990 à 16,46% en 1995 à 12,89% en 1999 à 11,75% en l'an 2000.*

Notre examen des flux de commerce et des points forts de l'économie du Québec en Amérique du nord vise à éclairer certains éléments d'une stratégie qui voudrait inciter les investisseurs européens et ceux de d'autres continents à s'établir au Québec plutôt qu'aux Etats-Unis ou dans les maquiladoras et ailleurs au Mexique pour pénétrer le marché nord-américain. Nous avons identifié (dans la Partie III de notre rapport et ce à partir de divers critères) des produits ou les parts québécoises du marché américain sont importantes et en croissance afin d'alimenter une réflexion visant à mettre au point une stratégie québécoise visant les Etats-Unis et l'Europe.

Les études démographiques et économiques que nous avons consultées ou effectuées (voir les Partie I et III de notre rapport) indiquent *qu'il se produit un déclassement progressif de la région du Nord-est au sein de laquelle est située le Québec. La part québécoise de la population totale des provinces et états de l'Amérique du nord est passée de 2,6% en 1960 à 2,36% en 2000. Cet effet découle de la recomposition territoriale des activités qui accompagne le processus d'intégration en cours et une*

lecture de la performance du Québec peut en tirer profit. Ces analyses ne font que renforcer une des conclusions que nous répétons depuis nombre d'années à l'effet qu'un de nos défis est de revoir nos politiques de promotion et de prospection des marchés d'exportation et des IDE afin : *d'aider aux entreprises québécoises à atteindre des marchés américains et latino-américains plus lointains et ainsi améliorer notre performance économique* ». La nature des biens et services de la nouvelle économie rend une telle stratégie possible car les biens de haute technologie et valeur ajoutée « voyagent » et peuvent contrer les effets négatifs de la distance sur nos activités. *Poursuivre une telle stratégie nécessite cependant des activités résilientes et des synergies locales et régionales qui sous-tendent la formation de villes et régions de plus en plus spécialisées en Amérique du nord. La mise en place d'une stratégie de développement renouvelée au Québec à partir des notions de filières industrielles-régionales et créneaux d'excellence s'impose.*

Notre rapport a été rédigé à l'aide d'environ 300 tableaux de données statistiques colligées afin de permettre des comparaisons entre le Québec, les autres provinces canadiennes et les états américains car de plus en plus la concurrence est interrégionale-internationale étant donné les effets d'agglomération qui donnent lieu à des lieux privilégiés tels les villes et certaines régions de différents états comme foyers de développement économique.¹

Le lecteur trouvera donc dans notre rapport de données nombreuses et nombre de comparaisons qui permettent de confirmer et dans nombre de cas de parfaire notre diagnostic des forces et faiblesses du Québec en Amérique du nord.

Examinons à titre d'exemple notre examen des *écarts et de l'évolution du PIB par personne*. Selon les données que nous présentons au Tableau 9 de la Partie I de notre rapport, en 1999, le PIB réel per capita aurait été de 37, 223.01\$ canadiens en moyenne dans les états américains et de 27, 578.70\$ dollars canadiens en moyenne dans les provinces canadiennes.

¹ Nous avons examiné les déterminants de la compétitivité de 63 grandes villes nord-américaines dans un rapport transmis au MAMM en 2001 ainsi que dans un rapport présenté au Ministère des Finances en 2000j. Un résumé de ces projets intitulé « Villes, régions et intégration économique en Amérique du nord » sera publié d'ici peu dans un volume édité par Richard Harris pour Industrie Canada (Conférence Calgary)..

Le PIB per capita du Québec est demeuré à 99% de la moyenne des PIB provinciaux en 1990 et 1999. *Il est cependant passé de 69% à 73,4% de la moyenne des PIB des états américains.* Cette amélioration suit celle des provinces canadiennes car la moyenne des PIB provinciaux a augmenté de 1,63% par année entre 1990 et 1999, celle des états américains de 0,99.

En 1999, le PIB per capita québécois était de 72,1% de celui de l'Alberta lequel était de 37, 897.85\$ canadiens, celui du Québec de 27, 324.97\$. Le PIB par personne du Québec était de 80,8% de celui de l'Ontario (33,797.68\$) En 1990 le Pib per capita québécois était de 76,7% de celui de l'Alberta et de 79,9% de celui de l'Ontario. *Il s'est donc produit une diminution vis à vis l'Alberta et une légère augmentation comparativement à l'Ontario, les taux d'augmentation annuels moyens étant de 1,5% pour le Québec et 1,39% pour l'Ontario durant cette période.*

Entre 1990 et 1999, le PIB réel per capita du Québec est passé de 51,6% à 54,3% de celui du Connecticut; de 59,24% à 58,5% de celui du Massachussets; et de 55,9% à 60,4% de celui de l'état de New-York. Il s'est donc produit une amélioration vis à vis le Connecticut et l'état de New-York.

Le PIB réel per capita de la Région transfrontalière du nord-est s'est amélioré entre 1990 et 1999 (tableaux 8, et 8a). Cette évolution semble aller à l'encontre de notre thèse concernant la probabilité d'une diminution dans le bien-être relatif des citoyens et citoyennes de cette région. Nos travaux précédents avaient cependant identifié des migrations nette négatives en provenance des états de la Nouvelle-Angleterre et du Québec. Les travaux de Tellier indique aussi une perte de population relative pour ces états. Ceci étant on pourrait vouloir attribuer la meilleure performance de la Région nord-est en termes de PIB réel per capita au déclin relatif de sa population.

Nos données nous ont aussi permis d'examiner l'évolution du niveau et des écarts de *productivité (PIB par personne en emploi)* au niveau des provinces et états.

Entre 1991 et 1999 la productivité par personne en emploi du Québec est passée de 83,5% à 82,8% de celle de l'Alberta et de 88,2% à 87,4% de celle de l'Ontario (tableau 10) . En 1999 la productivité par emploi était de 59,819.48\$ canadiens au Québec, de 72, 218.93\$ en Alberta et de 68, 422.94\$ en Ontario.

Entre 1991 et 1999, la productivité par emploi du Québec est passée de 68,4% à 73,3% de celle du Connecticut, de 77,5% à 81,4% de celle du Massachussets, de 67,7% à 72,3% de celle de l'état de New-York, de 67,4% à 74,8% de celle du New-Jersey et de 65,5% à 80,6% de celle du Delaware dont la productivité par emploi a diminué de 0,89% par année entre 1991 et 1999.

La productivité du Québec serait donc en rattrapage par rapport à ces états qui sont des états productifs aux Etats-Unis. Cette évolution s'est fait sentir sur les écarts de PIB per capita qui se sont refermés entre le Québec, le Connecticut et l'état de New-York par exemple.

La productivité par emploi de la région transfrontalière du nord-est a augmenté relativement entre 1991 et 1999 son indice passant de 85,57 à 89,66 pour se situer à 66,662,60\$ canadiens en 1999. Le taux annuel moyen de croissance de la productivité de la région trans-frontalière a été de 1,07% , celui de la Nouvelle-Angleterre de 0,90%, celui des provinces atlantiques de 1,25% et celui des provinces Atlantiques et du Québec de 1,42%. La performance du Québec explique aussi en partie cette évolution.

Cette augmentation relative de la productivité de la région transfrontalière du nord-est explique (en partie du moins) celle du PIB réel per capita de cette région que nous avons évoqué ci-haut.

Selon certains travaux examinés, la productivité globale inférieure du Québec tiendrait partiellement à un effet de structure industrielle, mais plus des trois quarts de la différence de productivité pondérée s'expliquerait par l'effet de productivité réelle notamment dans les services. *Nous avons un défi de productivité qui interpelle presque tous les secteurs du Québec.*

Nul doute que la le niveau et le rythme de développement économique respectifs des provinces et des états explique en partie les écarts dans les rapports d'emploi.

Entre 1991 et 1999 le *rapport d'emploi* du Québec est passé de 43,63 à 45,68, celui de l'Alberta de 49,64 à 52,48 et celui de l'Ontario de 48,10 à 49,4%. L'écart dans les rapports d'emploi a augmenté de 6,01 à 6,8 en ce qui concerne le Québec par rapport à l'Alberta et il a diminué passant de 4,47 à 3,72 en ce qui concerne l'Ontario.

La grande majorité des états américains ont des rapports d'emploi beaucoup plus élevés que ceux que nous observons dans les provinces canadiennes, ceux-ci étant de 46,6 et 45,84 en 1991 et 1999 respectivement alors qu'ils étaient de 57,17 et 61,54 en moyennes pour les états américains (tableau 15).

En 1999, alors que le rapport d'emploi était de 45,68 au Québec, il était de 61,58 au Connecticut, de 63,51 au Massachussets, de 54,74 dans l'état de New-York, de 55,31 au New Jersey et de 64,87 dans l'état du Delaware (tableau 13).

De tels écarts expliquent en partie pourquoi le PIB réel par personne du Québec est inférieur à ceux observés dans ces états. Rappelons que le PIB réel par personne du Québec était en 1999 de 53,4%, 58,5% et 60,4% des PIB réels par personne du Connecticut, du Massachussets, et de l'état de New-York.

Quoiqu'il ait augmenté entre 1991 et 1999, passant de 51,17% à 55,03 %, le rapport d'emploi de la région transfrontalière du nord-est a diminué relativement son indice passant de 85,51 à 83,68 (tableau 14 et 14a). Le rapport d'emploi des états de la Nouvelle-Angleterre est passé de 95,77 à 94,57; celui des provinces atlantiques canadiennes de 65,77 à 64,30 et celui des provinces atlantiques et du Québec de 71,10 à 68,20.

Cette évolution du rapport d'emploi concorde avec notre thèse d'un appauvrissement relatif de la région transfrontalière en Amérique du nord.

Notre analyse des *coûts unitaires de la main-d'œuvre* (on tient compte des salaires horaires moyens et de la productivité horaire) indique que ceux-ci sont a toutes fins pratiques égaux en Ontario et au Québec. Il existe cependant un écart en défaveur du Québec par rapport à nombre d'états américains Il est dans les 22% comparativement aux états de la Californie, du Connecticut, du Delaware, du Massachussets, du New Jersey et de NewYork).

Selon les données du tableau 17a, le coût unitaire des états de la région de la Nouvelle-Angleterre a augmenté son indice passant de 57,12 à 60,85 entre 1991 et 1999. Celui des provinces atlantiques a diminué passant de 85,19 à 77,08 alors que celui des provinces atlantiques et Québec est passé de 84,16

à 77,25. La région transfrontalière du nord-est a donc amélioré sa compétitivité par rapport aux autres régions du Bureau of Economic Analysis examinées dans le tableau 17a). L'amélioration de la productivité par emploi au Québec et dans la Région transfrontalière que nous avons notée ci-haut explique en partie cette évolution.

Le Québec se situe au 22^{ième} rang parmi les états et provinces en termes de *PIB réel du secteur manufacturier*. Il se situe au 11^{ième} rang sur 61 états en ce qui concerne sa *rémunération hebdomadaire moyenne*. Notre analyse indique aussi que *la corrélation entre productivité et rémunération hebdomadaire est basse au Québec comparativement à ce que l'on trouve ailleurs, sauf dans quelques secteurs*. Il s'agit d'un résultat intrigant et intrigant à vérifier et étudier car notre discussion du sujet est sommaire dans ce rapport.

Notre examen des études sur les avantages et désavantages et les effets des IDE et des fusions et acquisitions et des investissements directs à l'étranger (IDEA) nous incite à conclure *qu'il est indiqué pour le Gouvernement du Québec et les entreprises québécoises de se doter de stratégies d'IDEA sur les marchés étrangers* dans les créneaux et domaines où celles-ci disposent d'actifs intangibles en ressources humaines, en technologie, en savoir faire administratif qu'elles peuvent exploiter dans l'intérêt de la maximisation de leurs profits globaux.

Le lecteur intéressé à examiner la performance du Canada dans le domaine des IDE et des fusions et acquisitions est invité prendre connaissance de la Partie II de notre rapport. *Il y trouvera des renseignements concernant les IDE dans les grandes villes canadiennes. On signale que la route Toronto-Californie est la plus populaire pour les fusions et acquisitions canadiennes aux Etats-Unis. Dans le sens inverse Montréal est la ville canadienne qui attire le plus d'IDE américains dans le secteur high tech.*

Notre examen des flux liens d'investissement direct entre le Canada et les Etats-Unis indique que ceux-ci ont peu changé ou ont diminué tels que mesurés par la part américaine des IDE au Canada et la part américaine des IDEA canadiens. Ce n'est pas ce qui était anticipé suite à l'ALE et l'ALÉNA.

Les travaux sur les fusions et acquisitions au Canada indiquent qu'environ *64% des fusions et acquisitions par investissement des sociétés étrangères a*

consisté en achats d'actifs canadiens par des entreprises sous contrôle étranger à d'autres entreprises sous contrôle étranger.

La presque totalité (92%) des actifs canadiens qui sont passés d'un contrôle extérieur à un contrôle intérieur venaient d'entreprises contrôlées par les Etats-Unis (52%) et l'Union Européenne(40%). La branche de l'énergie a été responsable de 38% de cette activité, suivie de la branche du bois et du papier (17%), et de celle des produits métalliques (14%).

Les Etats-Unis demeurent de loin l'intervenant étranger le plus actif, surtout dans l'achat d'actifs canadiens, ayant participé à 73% de telles opérations.

Notre analyse du stock (les positions) d'IDE entrant par industrie aux Etats-Unis indique qu'en l'an 2000 on retrouve 49,71% des IDE canadiens dans le secteur manufacturier (40,09% pour tous le pays), et 2,87% dans le produits chimiques (9,86% pour tous les pays).

En l'an 2000, les pays d'Europe ont concentré leurs IDE aux Etats-Unis de la façon suivante : manufacturier 43,16% et produits chimiques 12,78%.

On constate que la part canadienne a augmenté dans le secteur manufacturier alors que celle de l'Europe a baissé entre 1994 et l'an 2000. La part européenne dans les produits chimiques a baissé et celle du Canada, est passée de 1,99% du total à 2,87% du total.

Les données de notre tableau 38a nous permettent *d'examiner l'évolution de l'emploi aux Etats-Unis dans les entreprises américaines sous contrôle étranger entre 1996 et 1999*. Alors que les emplois de tous les pays ont augmenté de 20,6%, ceux sous contrôle canadien ont augmenté de 7,5%; ceux sous contrôle de la France de 46,9%; ceux sous contrôle Allemand de 38,9%; ceux sous contrôle Japonais de 57,8% . Les emplois sous contrôle du Royaume-Uni ont diminué de 0,72%.

Notre examen de la *géographie des IDE aux Etats-Unis* à l'aide de données sur les emplois selon le pays de contrôle, nous indique que les emplois sous contrôle canadien ont augmenté de 48,4% dans la région sud-est (ceux pour tous les pays de 27,7%); de 34,1% dans les Rocheuses (32,5% pour tous les pays); de 29,3% dans la Nouvelle-Angleterre (20,6% pour tous les pays); de 23,4% dans le sud-est (19,2% pour tous les pays); et de 21,3% dans l'Ouest éloigné (15,3% pour tous les pays) de 9,8% dans le Centre-est (16,6% pour

tous les pays). Le Canada semble se concentrer relativement plus dans les régions Sud Ouest et Est, dans les Rocheuses et dans la Nouvelle-Angleterre.

Notre examen des IDE entrants au Mexique (données des tableaux 49 à 52) indique que le stock d'IDE entrant au Mexique (au prix du marché) , en provenance de tous les pays aurait été de 12,129,2 millions de dollars américains en 1999 et de 13, 042,3\$ en l'an 2000.

Ceux-ci provenaient (tableau 49 et 49a) des Etats-Unis (55,6% du total en 1999 et 78,9% en 2000), du Royaume-Uni (2,00% en 2000); de l'Allemagne, 6,42% en 1999 et 1,72% en 2000), du Japon (10,14% en 1999 et 3,07 en 2000) de la France 1,4 en 1999 et diminution en 2000), de l'Espagne (3,80% en 1999 et 12,93% en 2000); du Canada, 4,98% en 1999 et 2000) et de la Hollande 7,46% en 1999 et 13,29% en l'an 2000). *Certains pays se servent du Mexique comme plateforme pour des ré-exportations vers les Etats-Unis et vers les autres pays de l'Amérique Latine.*

L'industrie manufacturière mexicaine reçoit la majeure partie des IDE entrants (71,8% en 1999 et 60,3% en 2000); suivie de loin par les Services financiers, d'administration et de location de meubles et d'immeubles) (5,89 en 1999 et 33,3% en 2000) et les services communautaires (+ hôtels et restaurants, professionnels techniques et personnels) (9,32% en 1999 et 9,22% en 2000).

Les données des tableaux 64-67 permettent une *analyse de la présence des entreprises étrangères au Québec selon l'emploi*. On retrouverait au Québec 29,8% (103, 689 emplois) du total canadien.

La part québécoise de l'emploi canadien dans les succursales de France des de 77%; elle est de 37% pour les entreprises du Royaume-Uni; de 35% pour celles d'Allemagne et de 27% pour les entreprises américaines.

Les succursales américaines sont cependant responsables de 68% du total de l'emploi des entreprises étrangères au Québec; le Royaume-Uni de 7,58%; la France de 7,22% et l'Allemagne de 4,37%.

La maison E&B data de Montréal compile aussi des données sur les projets majeurs d'investissement européens en capital et en réinvestissement en excluant les acquisitions et dont la valeur est de plus de 100 millions de \$.

Au 31 mars 2000, avec 5 projets le Québec recevait 1,116 millions \$ de projets ce qui correspond à 20% du total.

Le Québec recevrait donc 21% des entreprises et 29% de l'emploi (selon les données de Statistique Canada) et 20% de la valeur totale des projets selon E&B data. Ces données confirment nos conclusions provenant de d'autres projets selon lesquelles les projets sont de plus petite valeur moyenne au Québec.

Le Québec aurait reçu 24 projets européens (l'Ontario 39, le total canadien étant de 77) entre 1997 et le 31 mars 2000 ce qui correspond à 31% des projets.

Investissement Canada présente aussi des données sur le nombre de nouveaux investissements opérationnels et en construction en provenance des états américains et par province (voir nos tableaux 68, 69 et 70) . Entre les mois de janvier et novembre 2000, le Québec en a reçu 38 et l'Ontario 48. Les projets américains sont concentrés dans le secteur des TI et télécommunications (11); les autres secteurs du manufacturier (6); les produits chimiques (4) et le secteur bio-pharmaceutique (5).

Les principaux états investisseurs au Québec sont : l'Arkansas (en commerce de gros et de détail - 5 projets); la Californie (3 projets en TI et télécommunications et un (1) dans les autres secteurs du manufacturier; le New Jersey (2 projets dans autres manufacturier et 4 en biopharmaceutique); New-York (2 projets en TI et télécommunications et 1 dans chacun des trois secteurs suivants : autres, biophamaceutique et récréo-tourisme.

La Partie III de notre rapport examine les flux de commerce internationaux et interprovinciaux du Québec. Nul doute que l'Aléna et le Mercosur ont eu des effets sur les flux de commerce dans l'Hémisphère ouest. Nous avons d'ailleurs examiné les études ayant examiné cette question dans une étude rédigée en 1999.² Le présent rapport en reste à une étude surtout descriptive des flux de commerce.

² Pierre-Paul Proulx, « Les effets de l'ALE et de l'ALÉNA sur les économies canadienne, québécoise, et américaine, Partie I , Institut de la statistique du Québec, Commerce extérieur du Québec, 1981-1998, Collection l'Économie, 1999.

Le lecteur est invité à prendre connaissance de notre Annexe méthodologique –Partie III afin d'évaluer notre analyse sur les flux de commerce. Il y apprendra qu'il est indiqué de « corriger » les statistiques officielles de Statistique Canada dans ses analyses des flux de commerce entre le Canada (et le Québec) d'une part et le Mexique d'autre part. Les travaux de recherche de Statistique Canada indiquent que les données publiées sur le commerce entre le Canada (et forcément le Québec) et le Mexique sont faussées par le commerce indirect (les biens transitent par les Etats-Unis. A titre d'exemple, certaines exportations québécoises « deviennent » des exportations américaines vers le Mexique, l'inverse se produisant aussi. En 1998 et 1999, les importations du Mexique provenant du Canada dépassaient de 1,9 milliards de dollars et de 2,7 milliards de dollars respectivement les exportations du Canada vers le Mexique. La différence entre les exportations mexicaines et les importations canadiennes était de 5,4 milliards de dollars en 1998 et de 6,1 milliards de dollars en 1999. Le commerce indirect expliquerait 58% des différences dans le commerce en direction sud et 78% de celle en direction nord.

Il y apprendra aussi que les corrections effectuées par l'ISQ aux données publiées par Statistique Canada concernant les importations du Québec (de toutes provenances) ont été de 3, 991,473 milliards de \$ en 1990, de 6, 970,544\$ en 1995 et de 10, 620, 936\$ en l'an 2000. Il s'agit d'importations dédouanées ailleurs au Canada mais destinées au Québec. Les estimations de la sous-estimation en provenance des Etats-Unis que nous présentons dans notre annexe méthodologique (issues d'une comparaison entre les données de Strategis et celle sur le Disque Optique de l'ISQ) sont de 2,1 milliards en 1991 et 5,7 milliards en 1995. Les corrections concernent les voitures automobiles et la machinerie. Elles expliquent plus de 85% des modifications pour 1991 et 83% pour 1995. Le lecteur intéressé trouvera plus de détail concernant les corrections dans les tableaux de notre annexe méthodologique. Nous avons corrigé nos tableaux de données d'importations du Québec pour ce qui a trait aux importations provenant de tous les pays mais n'avons pas effectué de telles corrections pour les importations en provenance des Etats-Unis.

Les données du Tableau I.1 de la Partie III de notre rapport indiquent que le virage nord-sud de l'économie du Québec souligné dans notre étude de 1991, s'est poursuivi. Les exportations internationales du Québec qui représentaient 21,6% du PIB québécois (au prix du marché) en 1990 en représentaient 41,1% en l'an 2000. Les expéditions interprovinciales du

Québec sont passées de 22,1% du PIB à 19,8%. L'économie du Québec a donc continué son développement comme petite économie de plus en plus ouverte, les exportations et expéditions nord-sud et les accords de libéralisation des échanges sont à l'œuvre. *Fini le vieux rêve canadien d'un marché commun « from coast to coast!*

Les tableaux II.1 et II.2 nous permettent de constater que les exportations internationales du Québec sont passées de 2,3 milliards \$ canadiens en 1991 à 48,4 milliards en 1995 à 74,1 milliards en 2000.

Les exportations québécoises vers les États-Unis ont augmenté au taux annuel moyen de 14,5% entre 1991 et 2000 le taux de croissance au niveau mondial étant de 12,4%. La part américaine des exportations totales du Québec est passée de 72,9% en 1991 à 85,6% en 2000. Le deuxième pays en importance est le Royaume-Uni dont la part des exportations québécoises demeure à 2,9% du total. Vient ensuite l'Allemagne dont la part est passée de 2,9% en 1991 à 1,9% en 1995 et 2,9% en 2000.

Les données des tableaux II.3 et II.4 nous permettent d'observer que les importations internationales du Québec (données corrigées pour le transitage tel qu'expliqué dans notre annexe méthodologique) sont passées de 25,2 millions de \$ canadiens en 1991 à 36,3\$ millions en 1995 à 57,5\$ millions en 2000. Celles-ci ont augmenté au taux annuel moyen de 9,7% entre 1991 et 2000, celles en provenance des trois principaux pays partenaires les États-Unis, le Royaume-Uni et la Chine augmentant de 8,6%, 21,3% et 9,5% respectivement.

Les États-Unis sont le principal pays de provenance des importations québécoises, mais leur part du total n'est que de 40,1%. Au niveau canadien, la part américaine est de 64,4% comme l'indique les données du tableau II.13.

Le Royaume-Uni et la Chine sont à l'origine de 13,6% et de 6,3% des importations québécoises en l'an 2000. La part de la France est de 3,6% et elle augmente de 10,7% par année taux plus élevé que celui des importations mondiales du Québec (9,7%) et de celles en provenance des États-Unis (8,6%).

Les importations québécoises augmentent à des taux élevés en provenance des pays suivants : Royaume-Uni 21,3%; Mexique 22,0% (chiffre

vraisemblablement a revoir pour tenir compte du commerce indirect); du Venezuela 24,2%; de l'Autriche 15,0%; du Chili 21,6%; de la Finlande 12,3%; du Danemark 13,7%; de Singapour 18,7% et de l'Argentine 13,6%.

La balance commerciale internationale du Québec est passée de 1,08 milliards \$ canadiens en 1991 à 12,2 milliards en 1995, à 16,6 milliards \$ en 2000 et ce grâce à des surplus avec les Etats-Unis, les Pays Bas et le Chili tel qu'on peut le constater à la lecture du tableau II.5. Le surplus de 40,3 milliards en 2000 avec les Etats-Unis compense largement à lui seul les déficits accusés avec les autres pays.

Les balances commerciales du Québec étaient négatives avec tous les autres pays examinés au tableau II.5 en 2000, le déficit étant de 1,0 milliards \$ avec l'Italie; de 1,2 milliards \$ avec la France, de 3,5 milliards \$ avec la Chine, et de 5,7 milliards \$ avec le Royaume-Uni.

Moins tourné vers les Etats-Unis en ce qui concerne ses importations, le Québec demeure très dépendant des Etats-Unis pour ses exportations. Nul doute qu'une dévaluation éventuelle du \$ U.S et un ralentissement de son économie et des liens plus développés avec le Mexique et l'Amérique Latine viendront diminuer cette dépendance, mais les déterminants des exportations et importations et l'ampleur du commerce intra-firme et intra-industries sont tels que les stratégies de promotion et de prospection des exportations et des IDE du Québec doivent donner une importance accrue à l'identification de cibles régionales américaines et ce compte tenu de la concurrence grandissante du Mexique et de la Chine sur le marché américain.

Les tableaux III.1 à III.13 de la Partie III permettent d'examiner divers aspects du commerce international du Québec, par produit. La structure industrielle traditionnelle du Québec est encore présente dans la structure des exportations du Québec mais la nouvelle économie se manifeste. Augmenter la productivité et la compétitivité dans tous les secteurs est un objectif à poursuivre, mais celui de fermer les écarts de revenus avec nos voisins nécessite de plus un redéploiement de nos activités vers des activités de production à plus haute valeur ajoutée d'où des efforts d'innovation importants côté biens comme côté services.

Identifier les secteurs où l'importance et le dynamisme des exportations du Québec vers les Etats-Unis en font un concurrent évident est un des critères

les plus utiles pour cibler les secteurs à proposer aux investisseurs européens voulant s'implanter en Amérique du Nord.

Nous ne reprenons pas dans cette synthèse les énumérations de secteurs qui ont été faites dans la Partie III de notre rapport. Le lecteur y trouvera des tableaux préparés à l'aide de données SH6 pour faire une analyse de cette question.

- secteurs exportateurs québécois de plus d'un millions de \$ canadien vers les Etats-Unis en 1999;
- secteurs exportateurs dont le taux de croissance des exportations est de plus de 30% par année (entre 1990 et 1999);
- secteurs où nos parts de marché des importations américaines sont de plus de 30% ;
- secteurs où la croissance de nos parts de marché est élevée ;
- secteurs dont les exportations sont les plus dynamiques ;
- secteurs dynamiques dans nos exportations ou nous prenons plus de 10% des importations américaines ;
- secteurs où nos parts des importations américaines sont > à la moyenne de 3,46% que nous détenons pour l'ensemble des secteurs, ;
- trois secteurs importants dans les 25 principaux secteurs américains importations;
- secteurs où nos parts des importations sont importantes dans les secteurs ou les importations américaines sont dynamiques.

Le jeu de tableaux IV-1 à IV.10 présente des données sur la performance du Québec, du Mexique et de la Chine sur le grand marché américain. Nos travaux de 1991 avaient fait état d'une concurrence accrue à anticiper entre le Mexique et le Québec sur le marché américain.

Les données du tableau IV.1 indiquent qu'alors que le ratio des exportations québécoises aux importations totales américaines est demeuré

essentiellement stable entre 1991 et 2000 (3,4% en 1991, 3,8% en 1995, et 3,5% en 2000) alors que ceux du Mexique et de la Chine ont augmenté, le ratio mexicain passant de 6,5% en 1991 à 8,3% en 1995 à 7,7% en 2000; le ratio Chinois passant de 10,4% en 1991 à 11,2% en 1995 à 12,3% en 2000.

Les exportations des 30 principaux produits exportés par le Québec vers les Etats-Unis (19,2 milliards \$ en 1991 et 63, 5 milliards \$ en 2000 ont augmenté de 14,2% par année entre 1991 et l'an 2000.(voir les tableaux IV.2 et IV.3).

La majorité de ces produits sont aussi exportés par le Mexique vers les Etats-Unis . Leurs exportations de ces 30 principaux produits sont passées de 35,7 milliards \$ en 1991 à 201,8 milliards \$ en 2000 et elles compte pour au delà de 50% des exportations mexicaines destinées au marché américain. Ces exportations ont augmenté au taux annuel moyen de 21,2% soit beaucoup plus rapidement que celles du Québec (tableaux IV.4 et IV.5).

La concurrence mexicaine se manifeste surtout dans : a) les machines appareils et matériel électrique (18,9% des exportations québécoises vers le marché américain et 12,5% des exportations mexicaines vers le marché américain), les exportations québécoises augmentant au taux annuel moyen de 15,5% versus 27,2% pour les exportations mexicaines; b) le poste navigation aérienne et spatiale (7,4% des exportations québécoises et 19,1% des exportations mexicaines, les taux de croissance étant de 20,9% pour le Québec et 25,9% pour le Mexique; c) les minerais, sables et cendres (2,9% des exportations québécoises et 9,4% des exportations mexicaines, les taux de croissance annuels moyens étant de 18,1% pour le Québec et de 15,1% pour le Mexique.

Pour ce qui a trait aux principaux produits exportés par le Québec les exportations de Pâte de bois augmentent de 20,8% par année en moyenne pour le Mexique versus 7,5% pour le Québec; celles de machines chaudières, appareils et engins mécaniques et leurs parties de 23,2% au Mexique versus 14,8% pour le Québec; les exportations de voitures auto. pièces et accessoires de 43,6% pour le Mexique versus 15,9% pour le Québec (tableaux IV.3 et IV.5).

La performance québécoise est meilleure que celle du Mexique dans d'autres catégories des produits importants dans les exportations américaines du Québec à savoir l'Aluminium et les ouvrages en aluminium, les

pelletteries et fourrures, les meubles et le mobilier médico-chirurgical; les produits divers des industries chimiques.

La liste mexicaine semble très intéressante comparée à la liste québécoise!

Un examen des tableaux IV.8 et IV.9 lesquels permettent d'examiner les 30 principaux produits exportés par le Mexique aux Etats-Unis permet de mieux cerner le problème de concurrence accrue pour les entreprises québécoises sur le marché américain. Les voitures automobiles et autres véhicules sont le premier produits d'exportation mexicain sur le marché américain et le processus de rationalisation et d'intégration en cours donne lieu à un déplacement vers le sud de cette industrie dans l'Hémisphère ouest. Les entreprises québécoises peuvent bien se spécialiser dans les pièces faites de nouveaux matériaux (aluminium et magnésium) mais leur marketing devra tenir compte des tendances lourdes qui déplacent cette industrie vers le sud.

Les exportations chinoises des 30 principaux produits exportés par le Québec sur le marché américain ont aussi augmenté à un taux annuel moyen plus élevé que celui du Québec entre 1991 et 2000, à savoir 16,1% versus 14,2% pour atteindre 225,9 millions de \$ d'exportations en 2000 (tableau IV.6).

Les exportations des 30 principaux produits québécois représentent entre 50% et 45% des exportations chinoises vers les Etats-Unis

La concurrence chinoise se manifeste dans les produits suivants : a) machines appareils et matériel électrique (17,7% des exportations chinoises en 2000, en croissance de 20,5% par année versus 18,9% des exportations québécoises, en croissance de 15,5%; b) dans les vêtements et accessoires du vêtement et de la bonneterie (4,7% des exportations chinoises, lesquelles augmentent au taux annuel moyen de 5,5%, versus 1,2% des exportations québécoises lesquelles ont augmenté au taux annuel moyen de 23,2%; c) les jouets, jeux et articles de sport (5,7% des exportations chinoises dont le taux annuel moyen de croissance des exportations a été de 20,4% entre 1991 et 2000 versus 0,8% des exportations québécoises, lesquelles ont augmenté au taux annuel moyen de 18,1%; d) les produits divers des industries chimiques qui représentent 2,7% des exportations chinoises vers les Etats-Unis et sont en croissance de 13,3% versus 3,0% et 22,8% pour le Québec...

L'entrée de la Chine dans l'OMC va vraisemblablement augmenter la pénétration de produits chinois sur le marché américain d'où des défis de productivité et de compétitivité accrus pour les entreprises québécoises.

Les chaudières, appareil et engins mécaniques sont le 2^{ième} produit en termes d'importance dans les exportations mexicaines et chinoises sur le marché américain alors que ce produits est le 5^{ième} en importance dans les exportations québécoises. La performance des mexicains et des chinois est de beaucoup supérieure à celle des entreprises québécoises les taux annuels de croissance des exportations étant de 27,7%, 20,6% et 14,8% respectivement entre 1991 et 2000.

Ces résultats ne font que confirmer l'importance qu'il est indiqué de donner au volet productivité, compétitivité et promotion et prospection sur le marché américain dans les politiques québécoises.

Les données de nos tableaux V.1 à V.5 permettent d'analyser la performance exportatrice du secteur manufacturier Québec par niveau technologique.

Un examen de l'importance relative des exportations de produits de haute technologie du secteur manufacturier québécois en 1991, 1995 et 2000 indique que l'importance relative passe de 26,9% à 20,4% à 32,2% du total selon l'année et ce suite à l'augmentation des parts relatives des produits de l'aéronautique et de l'électronique et des communications.

La part des exportations de produits de moyenne haute technologie oscille, passant de 16,1% en 1991 à 21,3% en 1995 à 18% en 2000 et ce suivant ce qui se dessine dans le secteur des véhicules autos.

Les parts des catégories moyenne faible technologie et faible technologie sont en déclin, résultat intéressant.

Notre tableau (V.5) permet de prendre connaissance du ratio des exportations manufacturières du Québec sur celles du Canada par niveau technologique en 1991, 1995 et 2000.

La part québécoise des exportations en haute technologie canadiennes augmente relativement passant de 44,2% en 1991 à 38% en 1995 à 47,7% en 2000 et de sous l'effet des part relatives grandissantes de l'aéronautique (64% du total des exportations canadiennes en 2000) et des machines de

bureau et ordinateurs dont la part relative passe de 11,2% en 1991 à 5,8% en 1995 à 15,8% en 2000.

La part produits pharmaceutiques est en déclin relatif passant de 46% à 38,3% à 31% entre les trois années étudiées. Le défi du virage vers le biopharmaceutique et l'application des TIC et des Nanotechnologies est à relever pour stopper le déclin relatif du Québec dans cette industrie.

Le Québec se situe au dernier rang de toutes les provinces canadiennes pour ce qui est de son taux de croissance annuel moyen des expéditions interprovinciales entre 1992 et l'an 2000 (4,1% versus 4,8% , le taux étant de 5,6% pour l'ensemble du Canada).

La part relative du Québec dans les expéditions interprovinciales est passé de 22,9% en 1992 à 21,3% en 2000. Certains de nos travaux précédents ont permis de conclure que comparativement aux entreprises de plusieurs régions du Québec, les entreprises de la RMR de Montréal étaient les plus lentes à prendre le virage nord-sud et à adapter leurs stratégies de promotion et de prospection à la nouvelle réalité nord-américaine que nous avons soulignée dans notre étude de 1991.

Les Tableaux I.4 et I. nous permettent de constater que le taux de croissance des achats du Québec aux autres provinces canadiennes (augmentation annuelle moyenne de 5,1% entre 1992 et 2000) se situe dans la moyenne, celui de l'Ontario étant de 5,2% et celui au niveau canadien étant de 5,6%. L'importance relative du Québec dans les achats interprovinciaux est passée de 21,3% à 21,1% du total. La part Ontarienne est passée de 25,5% à 26,4% du total des achats interprovinciaux. Sa balance commerciale avec les autres provinces canadiennes (voir le Tableau I.6) est demeurée positive et a augmenté pour se situer à 25,799 millions de dollars canadiens en 2000. La balance commerciale du Québec s'est détériorée, passant d'un surplus de 2,1 milliards en 1992 à un déficit de 898 millions en 1995 à un surplus de 496 millions en 1992.

La dévaluation du dollar canadien par rapport à la devise américaine est vraisemblablement en partie responsable de ces résultats car elle encourage les exportations vers les Etats-Unis au dépend des expéditions interprovinciales et rend en conséquence les achats provenant des autres provinces plus intéressants. Qu'on nous permette de formuler l'hypothèse que le régime monétaire actuel que nous vivons n'encourage pas une adaptation optimale du Québec à la nouvelle réalité d'intégration nord-

américaine car il est peu probable que les fournisseurs des autres provinces soient plus compétitifs que leurs concurrents américains.

LISTE DES TABLEAUX- PARTIES I ET II

PARTIE 1 : VARIABLES MACROÉCONOMIQUES, POSITIONNEMENT DU QUÉBEC

Explications pertinentes sur les tableaux de la partie 1.

Tableau 1 : Population au Canada et États-Unis, par province canadienne et État américain

Tableau 1a : Taux de croissance de la population au Canada et aux États-Unis de 1960 à 2000, par province canadienne et État américain

Tableau 1b : Proportion en pourcentage de la population au Québec en Amérique du Nord, 1960 et 2000

Tableau 2 : Population par région canadienne et américaine

Tableau 2a) population par région canadienne et État américain, 1960 à 2000

Tableau 2b : Proportion en pourcentage de la population au Québec dans diverses régions, 1960 et 2000

Tableau 3 : Moyenne pour les provinces canadiennes et États américains du taux de croissance annuel moyen de la population, en pourcentage

Tableau 4 : Revenu personnel disponible réel en million de dollars, par province canadienne et État américain

Tableau 5 : Revenu personnel disponible réel en million de dollars, par région canadienne et américaine

Tableau 6 : Moyenne pour les provinces canadiennes et États américains du revenu personne disponible réel, million de dollars

Tableau 7 : PIB réel per capita, par province canadienne et État américain

Tableau 7a : PIB réel per capita, par province canadienne et État américain, en base 100

Tableau 8 : PIB réel per capita, par régions canadiennes et américaines

Tableau 8a : PIB réel per capita, par région canadienne **américaine, en base 100**

Tableau 9 : Moyenne pour les provinces canadiennes et États américains du PIB réel per capita

Tableau 9a : PIB réel en millions de dollars par province canadienne et État américain

Tableau 9b : PIB réel en millions de dollars dans les régions canadiennes et américaines

Tableau 10 : Productivité par province canadienne et État américain

Tableau 10a : Productivité par province canadienne et État américain, en base 100

Tableau 11 : Productivité dans les régions canadiennes et américaines

Tableau 11a : Productivité dans les régions canadiennes et américaines, en base 100

Tableau 12 : Moyenne pour les provinces Canadiennes et États Américains de la productivité

Tableau 13 : Rapport d'emploi par province canadienne et État américain

Tableau 13a : Rapport d'emploi par province canadienne et État américain, en base 100

Tableau 14 : Rapport d'emploi dans les régions canadiennes et américaines

Tableau 14a : Rapport d'emploi dans les régions canadiennes et américaines, en base 100

Tableau 15 : Moyenne du rapport d'emploi dans les provinces canadiennes et États américains

Tableau 16 : Coût unitaire de la main-d'œuvre en dollars américains, par province canadienne et État américains

Tableau 16a : Coût unitaire de la main-d'oeuvre par province canadienne et État américain, en base 100

Tableau 17 : Coût unitaire de la main-d'oeuvre dans les régions canadiennes et américaines

Tableau 17a : Coût unitaire de la main-d'œuvre dans les régions canadiennes et américaines, en base 100

Tableau 18 : Moyenne du coût unitaire de la main-d'œuvre dans les provinces canadiennes et États américains

Tableau 19 : PIB réel dans le secteur Total Manufacturier, dollars américains réels de 1996

Tableau 19a : Productivité dans le secteur Total Manufacturier, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 19b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur Total Manufacturier, dollars américains réels de 1996

Tableau 20 : PIB réel dans le secteur du Bois, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 20a : Productivité dans le secteur du Bois, dollars américains réels de 1996

Tableau 20b :
Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur du Bois, dollars américains réels de 1996

Tableau 21 : PIB réel dans le secteur du Mobilier et des Installations à Demeures, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 21a : Productivité dans le secteur du Mobilier et des Installations à Demeures,
dollars américains réels de 1996

Tableau 21b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur du Mobilier et des Installations à Demeures, dollars américains réels de 1996

Tableau 22 : PIB réel dans le secteur des Produits Non-Métalliques, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 22a : Productivité dans le secteur des Produits Non-Métalliques, dollars américains réels de 1996

Tableau 22b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur des Produits Non-Métalliques, dollars américains réels de 1996

Tableau 23 : PIB réel dans le secteur des Métaux Primaires, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 23a : Productivité dans le secteur des Métaux Primaires, dollars américains réels de 1996

Tableau 23b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur des Métaux Primaires, dollars américains réels de 1996

Tableau 24 : PIB réel dans le secteur de la Machinerie, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 24a : Productivité dans le secteur de la Machinerie, dollars américains réels de 1996

Tableau 24b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur de la Machinerie, dollars américains réels de 1996

Tableau 25 : PIB réel dans le secteur des Produits Métalliques Fabriqués, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 25a : Productivité dans le secteur des Produits Métalliques Fabriqués, dollars américains réels de 1996

Tableau 25b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur des Produits Métalliques Fabriqués, dollars américains réels de 1996

Tableau 26 : PIB réel dans le secteur des Produits Electriques et Electroniques, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 26a : Productivité dans le secteur Produits Electriques et Electroniques, dollars américains réels de 1996

Tableau 26b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur Produits Electriques et Electroniques, dollars américains réels de 1996

Tableau 27 : PIB réel dans le secteur des Autres Manufacturiers, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 27a : Productivité dans le secteur des Autres Manufacturiers, dollars américains réels de 1996

Tableau 27b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur des Autres Manufacturiers, dollars américains réels de 1996

Tableau 28 : PIB réel dans le secteur des Produits du Tabac, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 28a : Productivité dans le secteur des Produits du Tabac, dollars américains réels de 1996

Tableau 28b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur des Produits du Tabac, dollars américains réels de 1996

Tableau 29 : PIB réel dans le secteur du Vêtement, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 29a : Productivité dans le secteur du Vêtement, dollars américains réels de 1996

Tableau 29b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur du Vêtement, dollars américains réels de 1996

Tableau 30 : PIB réel dans le secteur du Papier et de ses produits dérivés, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 30a : Productivité dans le secteur du Papier et de ses produits dérivés, dollars américains réels de 1996

Tableau 30b :Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur du Papier et de ses produits dérivés, dollars américains réels de 1996

Tableau 31 : PIB réel dans le secteur de l’Imprimerie et de la Publication, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 31a : Productivité dans le secteur de l’Imprimerie et de la Publication, dollars américains réels de 1996

Tableau 31b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur de l’Imprimerie et de la Publication, dollars américains réels de 1996

Tableau 32 : PIB réel dans le secteur des Produits Chimiques, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 32a : Productivité dans le secteur des Produits Chimiques, dollars américains réels de 1996

Tableau 32b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur des Produits Chimiques, dollars américains réels de 1996

Tableau 33 : PIB réel dans le secteur du Pétrole Raffiné et des Produits du Charbon, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 33a : Productivité dans le secteur du Pétrole Raffiné et des Produits du Charbon, dollars américains réels de 1996

Tableau 33b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur du Pétrole Raffiné et des Produits du Charbon, dollars américains réels de 1996

Tableau 34 : PIB réel dans le secteur du Cuir et de ses Produits Dérivés, millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 34a : Productivité dans le secteur du Cuir et de ses Produits Dérivés, dollars américains réels de 1996

Tableau 34b : Rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur du Cuir et de ses Produits Dérivés, dollars américains réels de 1996

Tableau 35 : PIB réel dans le secteur Alimentaire et des Produits Parents (nomenclature des Etats-Unis), millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 35a : Productivité dans le secteur Alimentaire et des Produits Parents (nomenclature des Etats-Unis), dollars américains réels de 1996

Tableau 35b : Rémunération hebdomadaire moyenne du secteur Alimentaire et des Produits Parents (nomenclature des Etats-Unis), dollars américains réels de 1996

Tableau 36 : PIB réel dans le secteur des Boissons (nomenclature du Canada), millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 36a : Productivité réel dans le secteur des Boissons (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 36b : Rémunération hebdomadaire moyenne du secteur des Boissons (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 37 : PIB réel dans le secteur Alimentaire (nomenclature du Canada), millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 37a : Productivité réel dans le secteur Alimentaire (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 37b : Rémunération hebdomadaire moyenne du secteur Alimentaire (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 38 : PIB réel dans le secteur des Produits en Textile Fabriqués (nomenclature des Etats-Unis), millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 38a : Productivité dans le secteur des Produits en Textile Fabriqués (nomenclature des Etats-Unis), dollars américains réels de 1996

Tableau 38b : Rémunération hebdomadaire moyenne du secteur des Produits en Textile Fabriqués (nomenclature des Etats-Unis), dollars américains réels de 1996

Tableau 39 : PIB réel dans le secteur du Textile Primaire (nomenclature du Canada), millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 39a : Productivité réel dans le secteur du Textile Primaire (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 39b : Rémunération hebdomadaire moyenne du secteur du Textile Primaire (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 40 : PIB réel dans le secteur des Produits Textiles (nomenclature du Canada), millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 40a : Productivité réel dans le secteur des Produits Textiles (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 40b : Rémunération hebdomadaire moyenne du secteur des Produits Textiles (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 41 : PIB réel dans le secteur du Caoutchouc et des Produits Plastiques Divers (nomenclature des Etats-Unis), millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 41a : Productivité dans le secteur du Caoutchouc et des Produits Plastiques Divers (nomenclature des Etats-Unis), dollars américains réels de 1996

Tableau 41b : Rémunération hebdomadaire moyenne du secteur du Caoutchouc et des Produits Plastiques Divers (nomenclature des Etats-Unis), dollars américains réels de 1996

Tableau 42 : PIB réel dans le secteur des Produits de Caoutchouc (nomenclature du Canada), millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 42a : Productivité réel dans le secteur des Produits de Caoutchouc (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 42b :Rémunération hebdomadaire moyenne du secteur des Produits de Caoutchouc (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 43 : PIB réel dans le secteur des Produits Plastiques (nomenclature du Canada), millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 43a : Productivité réel dans le secteur des Produits Plastiques (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 43b :Rémunération hebdomadaire moyenne du secteur des Produits Plastiques (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 44 : PIB réel dans le secteur de l'Équipement des Véhicules Motorisés (nomenclature des Etats-Unis), millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 44a : Productivité dans le secteur de l'Équipement des Véhicules Motorisés (nomenclature des Etats-Unis), dollars américains réels de 1996

Tableau 44b :Rémunération hebdomadaire moyenne du secteur de l'Équipement des Véhicules Motorisés (nomenclature des Etats-Unis), dollars américains réels de 1996

Tableau 45 : PIB réel dans le secteur des Autres Équipements de Transport (nomenclature des Etats-Unis), millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 45a :Productivité dans le secteur des Autres Équipements de Transport (nomenclature des Etats-Unis), dollars américains réels de 1996

Tableau 45b : Rémunération hebdomadaire moyenne du secteur des Autres Équipements de Transport (nomenclature des Etats-Unis), dollars américains réels de 1996

Tableau 46 : PIB réel dans le secteur de l'Équipement de Transport (nomenclature du Canada), millions de dollars américains réels de 1996

Tableau 46a :Productivité réel dans le secteur de l'Équipement de Transport (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 46b : Rémunération hebdomadaire moyenne du secteur de l'Équipement de Transport (nomenclature du Canada), dollars américains réels de 1996

Tableau 47 : Corrélacion entre la productivité et la rémunération hebdomadaire moyenne par secteur (nomenclature des Etats-Unis), dans la région de l'Ouest Éloigné

Tableau 47a : Corrélacion entre la productivité et la rémunération hebdomadaire moyenne par secteur (nomenclature des Etats-Unis), dans la région des Grands Lacs

Tableau 47b : Corrélacion entre la productivité et la rémunération hebdomadaire moyenne par secteur (nomenclature des Etats-Unis), dans la région du Centre-Est

Tableau 47c : Corrélacion entre la productivité et la rémunération hebdomadaire moyenne par secteur (nomenclature des Etats-Unis), dans la région de la Nouvelle-Angleterre*

Tableau 47d : Corrélacion entre la productivité et la rémunération hebdomadaire moyenne par secteur (nomenclature des Etats-Unis), dans la région des Plaines

Tableau 47e : Corrélacion entre la productivité et la rémunération hebdomadaire moyenne par secteur (nomenclature des Etats-Unis), dans la région des Montagnes Rocheuses

Tableau 47f : Corrélacion entre la productivité et la rémunération hebdomadaire moyenne par secteur (nomenclature des Etats-Unis), dans la région du Sud-Est

Tableau 47g : Corrélacion entre la productivité et la rémunération hebdomadaire moyenne par secteur (nomenclature des Etats-Unis), dans la région du Sud-Ouest

Tableau 47h : Corrélacion entre la productivité et la rémunération hebdomadaire moyenne (nomenclature du Canada), en Ontario

Tableau 47i : Corrélacion entre la productivité et la rémunération hebdomadaire moyenne (nomenclature du Canada), au Québec

PARTIE 2 : INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER

Tableau 1:Stock d'IDE sortant par région géographique, au prix du marché et en millions de dollars américains

Tableau 2:Proportion mondiale en pourcentage du stock d'IDE sortant par région géographique

Tableau 3: Stock d'IDE entrant par région géographique, au prix du marché et en millions de dollars américains

Tableau 4:Proportion mondiale en pourcentage du stock d'IDE entrant par région géographique

Tableau 4a:Proportion du stock d'IDE entrant au Canada sur la somme des IDE entrant dans l'ensemble des pays des Amériques

Tableau 5:Fusions et Acquisitions, par région géographique vendeuse, au prix du marché et en millions de dollars américains

Tableau 6:Proportion mondiale en pourcentage des Fusions et Acquisitions, par région géographique vendeuse

Tableau 6a:Proportion des Fusions et Acquisitions (par région géographique vendeuse) au Canada sur la somme des Fusions et Acquisitions entrant dans l'ensemble des pays des Amériques

Tableau 7:Stock d'IDE entrant par industrie par région géographique, en 1988

Tableau 8:Proportion mondiale en pourcentage du stock d'IDE entrant par région géographique et industrie en 1988

Tableau 9:Stock d'IDE entrant par région géographique et industrie en 1999, au prix du marché et en millions de dollars américains

Tableau 10:Proportion mondiale en pourcentage du stock d'IDE entrant par région géographique et industrie en 1999

Tableau 11:Bénéfices réinvestis, au prix du marché, en millions de dollars canadiens

Tableau 12:Ratio des bénéfices réinvestis

Tableau 12a:Ratio des flux d'IDE sur l'Investissement Total Canadien, au prix du marché, en millions de dollars canadiens

Tableau 13:Stock d'IDE entrant au Canada, au prix du marché, en millions de dollars canadiens

Tableau 13a:Proportion en pourcentage du stock d'IDE entrant au Canada, par pays d'origine

Tableau 14:Stock d'IDE sortant du Canada vers diverses pays, au prix du marché, en millions de dollars canadiens

Tableau 14a:Proportion en pourcentage du stock d'IDE sortant du Canada vers diverses pays

Tableau 15:Ratio du stock d'IDE entrant au Canada sur le stock d'IDE sortant du Canada, par pays

Tableau 16:Stock d'IDE entrant par industrie au Canada, au prix du marché et en millions de dollars canadiens

Tableau 17:Proportion par industrie en pourcentage du stock d'IDE entrant

Tableau 18:Actifs échangés par fusion ou acquisition (en milliards) selon les catégories d'opérations et les branches, 1994 à 1998

Tableau 19:Actifs échangés par fusion ou acquisition (en milliards) selon les catégories d'opérations,1994 à 1998

Tableau 20:Opérations sur actifs de fusion ou acquisition (en milliards) par pays, 1994 à 1998

Tableau 21:Stock d'IDE entrant au Canada des États-Unis par industrie, basé sur le coût historique et en million de dollars américains

Tableau 22:Proportion du stock d'IDE entrant au Canada des États-Unis par industrie

Tableau 23:Stock d'IDE entrant au Canada de l'Allemagne en 1997 par industrie, et pourcentage mondial de ces IDE au Canada , au prix du marché et en millions de dollars américains

Tableau 24:Proportion en pourcentage du stock d'IDE entrant au Canada de l'Allemagne en 1997par industrie

Tableau 25:Stock d'IDE entrant au Canada du Royaume-Uni en 1997 par industrie, et pourcentage mondial de ces IDE au Canada , au prix du marché et en millions de dollars américains

Tableau 26:Proportion en pourcentage du stock d'IDE entrant au Canada du Royaume-Uni en 1997 par industrie

Tableau 27:Stock d'IDE entrant au Canada de l'Union européenne en 1997 par industrie, et pourcentage mondial de ces IDE au Canada , au prix du marché et en millions de dollars américains

Tableau 28:Proportion en pourcentage du stock d'IDE entrant au Canada de l'Union européenne en 1997 par industrie

Tableau 29:Proportion des actifs sous contrôle étranger et canadien, par industries

Tableau 30:Bénéfices réinvestis, flux entrant d'IDE au Canada et ratio annuel, tous les pays, au prix du marché et en millions de dollars américains

Tableau 31:Stock entrant d'IDE aux États-Unis en 1994, par industrie et pays, basé sur le coût historique et en millions de dollars américains

Tableau 32:Proportion en pourcentage du stock entrant d'IDE aux États-Unis en 1994 par pays (désagrégé par industrie),basé sur le coût historique et en millions de dollars américains

Tableau 33:Proportion en pourcentage du stock entrant d'IDE aux États-Unis en 1994 par industrie (désagrégé par pays), basé sur le coût historique et en millions de dollars américains

Tableau 34:Stock entrant d'IDE aux États-Unis en 2000, par industrie et pays, basé sur le coût historique et en millions de dollars américains

Tableau 35:Proportion en pourcentage du stock entrant d'IDE aux États-Unis en 2000 par pays (désagrégé par industrie), basé sur le coût historique et en millions de dollars américains

Tableau 36:Proportion en pourcentage du stock entrant d'IDE aux États-Unis en 2000 par industrie (désagrégé par pays), basé sur le coût historique et en millions de dollars américains

Tableau 37:Emploi total en milliers de personnes des affiliés aux États-Unis par État Américain, 1996

Tableau 38:Emploi total en milliers de personnes des affiliés aux États-Unis par État Américain, 1999

Tableau 38a:Variation de l'emploi total en milliers de personnes des emplois affiliés aux Etats-Unis par États Américains, entre 1996 et 1999

Tableau 39:Stock d'IDE entrant par États américains en provenance d'Europe et emplois reliés à ces investissements (en nombre de personnes) en 1998, au prix du marché et en millions de dollars américains

Tableau 39a:Proportion du stock d'IDE entrant par États américains en provenance d'Europe et proportion des emplois reliés à ces investissements en 1998

Tableau 40:Part du stock d'IDE entrant en pourcentage effectué aux États-Unis en provenance d'Europe en 1997

Tableau 41:Stock d'IDE entrant en Amérique Latine en provenance des Etats-Unis en 1994, basé sur le coût historique, en millions de dollars américains

Tableau 42:Proportion en pourcentage du stock d'IDE entrant en Amérique Latine en provenance des Etats-Unis en 1994, par pays (désagrégé par industrie)

Tableau 43:Proportion en pourcentage du stock d'IDE entrant en Amérique Latine en provenance des Etats-Unis en 1994, par industrie (désagrégé par pays)

Tableau 44:Stock d'IDE entrant en Amérique Latine en provenance des Etats Unis en 2000, basé sur le coût historique en millions de dollars américains

Tableau 45:Proportion en pourcentage du stock d'IDE entrant en Amérique Latine en provenance des Etats-Unis en 2000, par pays (désagrégé par industrie)

Tableau 46:Proportion en pourcentage du stock d'IDE en Amérique Latine en provenance des États-Unis en 2000, par industrie (désagrégé par pays), basé sur le coût historique et en millions de dollars américains

Tableau 47:Stock d'IDE entrant au Brésil par pays, en millions de dollars américains, au prix du marché, et proportion en pourcentage des IDE entrants au Brésil par pays

Tableau 48: Stock d'IDE entrant au Brésil en 1995, par industrie, au prix du marché, en millions de dollars américains (4 pages), et pourcentage de ce stock d'IDE par secteur

Tableau 49:Stock d'IDE entrant au Mexique en provenance de divers pays, en millions de dollars américains, au prix du marché

Tableau 49a:Proportion en pourcentage du stock d'IDE entrant au Mexique en provenance de divers pays

Tableau 50:Stock d'IDE entrant au Mexique par secteur, en millions de dollars américains, au prix du marché

Tableau 50a:Proportion en pourcentage du stock d'IDE entrant au Mexique par secteur

Tableau 51: Stock d'IDE entrant par États Mexicains, au prix du marché, en millions de dollars américains

Tableau 51a: Proportion en pourcentage du stock d'IDE entrant par États Mexicains

Tableau 52: Nombre de personnes employés dans les industries d'exportations dans certains États du Maquiladoras

Tableau 52a: Variation du nombre de personnes employés dans les industries d'exportations dans certains États du Maquiladoras entre janvier 1990 et janvier 2001

Tableau 53: Stock d'IDE entrant au Mexique en provenance des États-Unis par industrie, basé sur le coût historique et en million de dollars américains

Tableau 54: Proportion du stock d'IDE entrant au Mexique en provenance des États-Unis par industrie

Tableau 55: Stock d'IDE entrant dans certains pays d'Amérique latine, au prix du marché et en millions de dollars américains

Tableau 56: Stock d'IDE entrant en Amérique latine et les Caraïbes de pays européens, au prix du marché et en millions de dollars américains

Tableau 57: Flux d'IDE entrant en Amérique latine de divers pays européens au prix du marché et en millions de dollars américains

Tableau 58: Flux d'IDE entrant dans certains pays d'Amérique latine en provenance de divers pays Européens, en millions de dollars américains, au prix du marché

Tableau 59 : Répartition du nombre d'entreprises par pays d'origine et par province

Tableau 60 : Répartition du nombre d'entreprises par province et par secteur. Pays d'origine : France

Tableau 61 : Répartition du nombre d'entreprises par province et par secteur. Pays d'origine : Allemagne

Tableau 62 : Répartition du nombre d'entreprises par province et par secteur.
Pays d'origine : Royaume-Uni

Tableau 63 : Répartition de l'emploi des grandes entreprises étrangères établies au Canada par pays d'origine

Tableau 64 : Répartition de l'emploi des grandes entreprises répondantes par province et par secteur. Pays d'origine : Royaume-Uni

Tableau 65 : Répartition de l'emploi des grandes entreprises répondantes par province et par secteur. Pays d'origine : France

Tableau 66 : Répartition de l'emploi des grandes entreprises répondantes par province et par secteur. Pays d'origine : Allemagne

Tableau 67 : Nouveaux investissements en nombre depuis janvier 2000 à novembre 2001 au Québec en provenance des États américains par secteur

Tableau 68 : Nouveaux investissements en nombre depuis janvier 2000 à novembre 2001 en Ontario en provenance d'États américains par secteur

Tableau 69 : Nouveaux investissements en nombre de janvier 2000 à novembre 2001 en Ontario et au Québec par pays et par secteur

LISTE DES TABLEAUX- PARTIE III

Tableau I.1

Exportations et PIB du Québec – Évolution au cours de la dernière décennie, 1990 à 2000, en millions de \$ canadiens.

Tableau I.2

Répartition des expéditions interprovinciales, 1992, 1995 et 2000, en millions de \$ canadiens

Tableau I.3

Taux de croissance annuel moyen et évolution de la part relative des expéditions des provinces canadiennes dans le total des expéditions interprovinciales, 1992, 1995 et 2000

Tableau I.4

Répartition des achats interprovinciaux, 1992, 1995 et 2000, en millions de \$ canadiens

Tableau I.5

Taux de croissance annuel moyen et évolution de la part relative des achats des provinces canadiennes dans le total des achats interprovinciaux, 1992 à 1999.

Tableau I.6

Balance commerciale du commerce interprovincial des provinces canadiennes, 1992, 1995 et 1999, en millions de \$ canadiens

Tableau I.7

Évolution des expéditions du Québec vers les provinces canadiennes, 1992, 1995 et 1999, en millions de \$ canadiens

Tableau I.8

Évolution de la part relative des provinces canadiennes pour les expéditions du Québec, 1992, 1995 et 1999

Tableau I.9

Évolution des achats du Québec des les provinces canadiennes, 1992, 1995 et 1999, en millions de \$ canadiens

Tableau I.10

Taux de croissance annuel et évolution de la part relative des provinces canadiennes pour les achats du Québec, 1992 à 1999

Tableau I.11

Balance commerciale interprovinciale du Québec, 1992, 1995 et 2000, en million de \$ canadiens

Tableau I.12

Expéditions de biens du Québec vers l'ensemble des provinces canadiennes, 1992

Tableau I.13

Expéditions et achats de services du Québec vers l'ensemble des provinces canadiennes, 1992

Tableau I.14

Expéditions et achats de biens du Québec avec l'Ontario, 1992

Tableau I.15

Expéditions et achats de services du Québec avec l'Ontario, 1992

Tableau I.16

Expéditions et achats de biens du Québec avec l'ensemble des provinces canadiennes, 1999

Tableau I.17

Expéditions et achats de services du Québec vers l'ensemble des provinces canadiennes, 1999

Tableau I.18

Expéditions et achats de biens du Québec avec l'Ontario, 1999

Tableau I.19

Expéditions et achats de services du Québec avec l'Ontario, 1999

Tableau I.20

Taux de croissance annuel moyen des expéditions et des achats de biens interprovinciaux du Québec entre 1992 et 1999.

Tableau I.21

Taux de croissance annuel moyen des expéditions et des achats de services interprovinciaux du Québec entre 1992 et 1999.

Tableau I.22

Taux de croissance annuel moyen des expéditions et des achats de biens de l'Ontario par le Québec entre 1992 et 1999.

Tableau I.23

Taux de croissance annuel moyen des expéditions et des achats de services de l'Ontario par le Québec entre 1992 et 1999.

Tableau II.1

Répartition des exportations internationales du Québec, 25 principaux pays, 1991, 1995 et 2000, tous les groupes de produits, en \$ canadien

Tableau II.2

Taux de croissance annuel moyen des exportations internationales du Québec et importance relative des 25 principaux pays, tous les groupes de produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.3

Répartition des importations internationales du Québec, 25 principaux pays, 1991, 1995 et 2000, tous les groupes de produits, en \$ canadien

Tableau II.4

Taux de croissance annuel moyen des importations internationales du Québec et importance relative des 25 principaux pays, tous les groupes de produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.5

Balance commerciale internationale du Québec, 1991, 1995 et 2000, en \$ canadien *

Tableau II.6

Évolution des exportations internationales pour certaines régions du Canada et pour le Canada, tous les groupes de produits, 1991, 1995, 2000, en \$ canadien

Tableau II.7

Taux de croissance annuel moyen des exportations internationales de certaines régions canadiennes et importance relative de ces régions dans le Canada, tous les groupes de produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.8

Évolution des exportations vers les États-Unis pour certaines régions du Canada et pour le Canada, tous les groupes de produits, 1991, 1995, 2000, en \$ canadien

Tableau II.9

Taux de croissance annuel moyen des exportations vers les États-Unis de certaines régions canadiennes et importance relative de ces régions dans le Canada, tous les groupes de produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.10

Répartition des exportations internationales du Canada, 25 principaux pays, 1991, 1995 et 2000, tous les groupes de produits, en \$ canadien

Tableau II.11

Taux de croissance annuel moyen des exportations internationales du Canada et importance relative des 25 principaux pays, tous les groupes de produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.12

Répartition des importations internationales du Canada, 25 principaux pays, 1991, 1995 et 2000, tous les groupes de produits, en \$ canadien

Tableau II.13

Taux de croissance annuel moyen des importations internationales du Canada et importance relative des 25 principaux pays, tous les groupes de produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.14

Balance commerciale internationale du Canada, 1991, 1995 et 2000, en \$ canadien *

Tableau II.15

Ratio des exportations internationales du Québec sur celles du Canada pour les 25 principaux pays du Québec.

Tableau II.16

Répartition des exportations et des importations du Québec avec les pays membres de l'ALENA, 1991, 1995 et 2000, tous les produits, en \$ canadien

Tableau II.17

Importance relative des exportations et des importations du Québec avec les pays membres de l'ALENA, tous les groupes de produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.18

Répartition des exportations et des importations du Canada avec les pays membres de l'ALENA, 1991, 1995 et 2000, tous les produits, en \$ canadien

Tableau II.19

Importance relative des exportations et des importations du Canada avec les pays membres de l'ALENA, tous les groupes de produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.20

Balance commerciale du Québec avec les pays membre de l'ALENA, 1991, 1995 et 2000, en \$ canadien.

Tableau II.21

Balance commerciale du Canada avec les pays membre de l'ALENA, 1991, 1995 et 2000, en \$ canadien.

Tableau II.22

Exportations du Québec vers les pays de la région économique du Mercosur, tous les produits, 1991, 1995 et 2000, en \$ canadien.

Tableau II.23

Taux de croissance annuel moyen des exportations du Québec vers les pays de la région économique du Mercosur et importance relative des pays membres, tous les produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.24

Importations du Québec des pays de la région économique du Mercosur, tous les produits, 1991, 1995 et 2000, en \$ canadien.

Tableau II.25

Taux de croissance annuel moyen des importations du Québec des pays de la région économique du Mercosur et importance relative des pays membres, tous les groupes de produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.26

Balance commerciale du Québec avec les pays du Mercosur, 1991, 1995 et 2000, en \$ canadien.

Tableau II.27

Répartition des exportations du Québec vers certains pays de l'Amérique Centrale, 1991, 1995 et 2000, tous les produits, en \$ canadien.

Tableau II.28

Taux de croissance annuel moyen des exportations internationales du Québec vers certains pays d'Amérique Centrale et importance relative de ces derniers, tous les groupes de produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.29

Répartition des importations du Québec vers certains pays de l'Amérique Centrale, 1991, 1995 et 2000, tous les produits, en \$ canadien.

Tableau II.30

Taux de croissance annuel moyen des importations internationales du Québec vers certains pays d'Amérique Centrale et importance relative de ces derniers, tous les groupes de produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.31

Balance commerciale Du Québec avec certains pays de l'Amérique Centrale, 1991, 1995 et 2000, en \$ canadien

Tableau II.32

Répartition des exportations du Québec vers l'Amérique du Sud, 1991, 1995 et 2000, tous les produits, en \$ canadien.

Tableau II.33

Taux de croissance annuel moyen des exportations du Québec vers l'Amérique du Sud et importance relative de ces dernières, tous les groupes de produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.34

Répartition des importations du Québec de l'Amérique du Sud, 1991, 1995 et 2000, tous les produits, en \$ canadien

Tableau II.35

Taux de croissance annuel moyen des importations du Québec de l'Amérique du Sud et importance relative de ces dernières, tous les groupes de produits, 1991, 1995 et 2000

Tableau II.36

Balance commerciale entre le Québec et l'Amérique du Sud, 1991, 1995 et 2000, en \$ canadien

Tableau III.1

Répartition des exportations internationales de produits du Québec, 1991, 1995 et 2000, en million de \$ canadiens.

Tableau III.2

Taux de croissance annuel moyen des exportations internationales des 30 principaux produits du Québec et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 2000.

Tableau III.3

Répartition des exportations internationales de produits du Canada, 1991, 1995 et 2000, en million de \$ canadiens.

Tableau III.4

Taux de croissance annuel moyen des exportations internationales des 30 principaux produits du Canada et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 2000.

Tableau III.5

Exportations et produits avec les taux de croissance annuels moyen les plus élevés pour les exportations internationales du Québec, 1991 et 2000, 30 principaux produits exportés, en millions de \$ canadiens.

Tableau III.6

Exportations et produits avec les taux de croissance annuels moyen les plus élevés pour les exportations internationales du Canada, 1991 et 2000, 30 principaux produits exportés, en millions de \$ canadiens

Tableau III.7

Ratio des exportations internationales Québec sur celles du Canada pour les 30 principaux produits exportés du Québec vers les États-Unis, 1991, 1995 et 2000.

Tableau III.8

Répartition des importations internationales de produits du Québec, 1991, 1995 et 2000, en million de \$ canadiens.

Tableau III.9

Taux de croissance annuel moyen des importations internationales des 30 principaux produits du Québec et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 2000.

Tableau III.10

Répartition des importations internationales de produits du Canada, 1991, 1995 et 2000, en million de \$ canadiens.

Tableau III.11

Taux de croissance annuel moyen des importations internationales des 30 principaux produits du Canada et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 2000.

Tableau III.12

Balance commerciale internationale du Québec pour les 30 principaux produits exportés, 1991, 1995 et 2000, en million de \$ canadiens.

Tableau III.13

Balance commerciale internationale du Canada pour les 30 principaux produits exportés, 1991, 1995 et 2000, en million de \$ canadiens.

Tableau III.14

Répartition des exportations de produits du Québec vers les États-Unis, 1991, 1995 et 2000, en million de \$ canadiens.

Tableau III.15

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits du Québec vers les États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 2000.

Tableau III.16

Répartition des exportations de produits du Canada vers les États-Unis, 1991, 1995 et 2000, en million de \$ canadiens.

Tableau III.17

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits du Québec vers les États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 2000.

Tableau III.18

Exportations et produits avec les taux de croissance annuels moyen les plus élevés pour les exportations du Québec vers les États-Unis, 1991 et 2000, en millions de \$ canadiens.

Tableau III.19

Exportations et produits avec les taux de croissance annuels moyen les plus élevés pour les exportations du Canada vers les États-Unis, 1991 et 2000, en millions de \$ canadiens.

Tableau III.20

Ratio des exportations du Québec vers les États-Unis sur celles du Canada pour les 30 principaux produits exportés du Québec vers les États-Unis, 1991, 1995 et 2000.

Tableau III.21

Ratio des exportations du Québec vers les États-Unis sur celles internationales pour les 30 principaux produits exportés du Québec vers les États-Unis, 1991, 1995 et 2000.

Tableau III.22

Répartition des importations de produits du Québec des États-Unis, 1991, 1995 et 2000, en million de \$ canadiens.

Tableau III.23

Taux de croissance annuel moyen des importations des 30 principaux produits du Québec des États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 2000.

Tableau III.24

Répartition des importations de produits du Canada des États-Unis, 1991, 1995 et 2000, en million de \$ canadiens.

Tableau III.25

Taux de croissance annuel moyen des importations des 30 principaux produits du Canada des États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 2000.

Tableau III.26

Balance commerciale entre le Québec et les États-Unis pour les 30 principaux produits exportés du Québec aux États-Unis, 1991, 1995 et 2000, en million de \$ canadiens.

Tableau III.27

Balance commerciale entre le Canada et les États-Unis pour les 30 principaux produits exportés du Canada aux États-Unis, 1991, 1995 et 2000, en million de \$ canadiens.

Tableau III.28

Coefficient de Grubel-Lloyd pour les 30 principaux produits exportés du Québec vers les États-Unis, 1991, 1995 et 2000.

Tableau III.29

Répartition des exportations du Québec vers les 30 principaux états américains, 1991, 1995 et 2000, tous les groupes de produits, en \$ canadien.

Tableau III.30

Taux de croissance annuel moyen et importance relative des exportations du Québec vers les 30 principaux états américains, tous les groupes de produits, 1991, 1995, 2000

Tableau III.31

Répartition des exportations du Canada vers les 30 principaux états américains, 1991, 1995 et 2000, tous les groupes de produits, en \$ canadien.

Tableau III.32

Taux de croissance annuel moyen et importance relative des exportations du Canada vers les 30 principaux états américains, tous les groupes de produits, 1991, 1995, 2000

Tableau III.33

Ratio des exportations du Québec sur celle du Canada pour les 30 principaux états américains pour le Québec, 1991, 1995 et 2000.

Tableau III.34

Répartition des importations du Québec des 30 principaux états américains, 1991, 1995 et 2000, tous les groupes de produits, en \$ canadien.

Tableau III.35

Taux de croissance annuel moyen et importance relative des importations du Québec des 30 principaux états américains, tous les groupes de produits, 1991, 1992, 2000

Tableau III.36

Répartition des importations du Canada des 30 principaux états américains, 1991, 1995 et 2000, tous les groupes de produits, en \$ canadien.

Tableau III.37

Taux de croissance annuel moyen et importance relative des importations du Canada des 30 principaux états américains, tous les groupes de produits, 1991, 1992, 2000.

Tableau III.38

Balance commerciale du entre le Québec et les 30 principaux états américains, 1991, 1995 et 2000, tous les groupes de produits, en \$ canadien.

Tableau III.39

Répartition des exportations du Québec vers la région américaine de la Nouvelle Angleterre, 1991, 1995 et 1999, 30 principaux produits, en million de \$ canadiens*

Tableau III.40

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits du Québec vers la région américaine de la Nouvelle Angleterre et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 1999.

Tableau III.41

Répartition des exportations du Québec vers la région américaine de l'Atlantique, 1991, 1995 et 1999, 30 principaux produits, en million de \$ canadiens

Tableau III.42

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits du Québec vers la région américaine de l'Atlantique et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 1999.

Tableau III.43

Répartition des exportations du Québec vers le Centre Nord Est des États-Unis, 1991, 1995 et 1999, 30 principaux produits, en million de \$ canadiens

Tableau III.44

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits du Québec vers le Centre Nord-Est des États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 1999.

Tableau III.45

Répartition des exportations du Québec vers le Centre Nord-Ouest des États-Unis, 1991, 1995 et 1999, 30 principaux produits, en million de \$ canadiens

Tableau III.46

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits du Québec vers le Centre Nord-Ouest des États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 1999.

Tableau III.47

Répartition des exportations du Québec vers la Côte Sud-Est des États-Unis, 1991, 1995 et 1999, 30 principaux produits, en million de \$ canadiens *

Tableau III.48

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits du Québec vers la Côte Sud-Est des États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 1999.

Tableau III.49

Répartition des exportations du Québec vers le Centre Sud-Est des États-Unis, 1991, 1995 et 1999, 30 principaux produits, en million de \$ canadiens

Tableau III.50

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits du Québec vers le Centre Sud-Est des États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 1999.

Tableau III.51

Répartition des exportations du Québec vers le Centre Sud-Ouest des États-Unis, 1991, 1995 et 1999, 30 principaux produits, en million de \$ canadiens

Tableau III.52

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits du Québec vers le Centre Sud-Ouest des États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 1999.

Tableau III.53

Répartition des exportations du Québec vers la Région des Montagnes des États-Unis, 1991, 1995 et 1999, 30 principaux produits, en million de \$ canadiens*

Tableau III.54

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits du Québec vers la Région des Montagnes des États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 1999.

Tableau III.55

Répartition des exportations du Québec vers la Région du Pacifique des États-Unis, 1991, 1995 et 1999, 30 principaux produits, en million de \$ canadiens *

Tableau III.56

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits du Québec vers la Région du Pacifique des États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 1999.

Tableau III.57

Répartition des exportations du Québec vers certaines régions des États-Unis, 1991, 1995 et 1999, tous les produits, en millions de \$ canadiens.

Tableau III.58

Taux de croissance annuel moyen des exportations du Québec vers certaines régions des États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 1999.

Tableau III.59

Évolution des avantages comparatifs révélés entre le Québec et les États-Unis pour les 30 principaux produits exportés par le Québec, 1991, 1995 et 2000.

Tableau IV.1

Pénétration du marché américain pour la Chine, le Mexique et le Québec, tous les produits, 1991, 1995 et 2000, en \$ canadien.

Tableau IV.2

Répartition des exportations de produits du Québec vers les États-Unis, 1991, 1995 et 2000, 30 principaux produits, en million de \$ canadiens.

Tableau IV.3

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits du Québec vers les États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 2000.

Tableau IV.4

Répartition des exportations de produits du Mexique vers les États-Unis, 1991, 1995 et 2000, 30 principaux produits du Québec, en million de \$ canadiens.

Tableau IV.5

Taux de croissance annuel moyen des exportations du Mexique vers les États-Unis et importance relative de ces derniers, 30 principaux produits du Québec, 1991, 1995 et 2000.

Tableau IV.6

Répartition des exportations de produits de la Chine vers les États-Unis, 1991, 1995 et 2000, 30 principaux produits du Québec, en million de \$ canadiens.

Tableau IV.7

Taux de croissance annuel moyen des exportations de la Chine vers les États-Unis et importance relative de ces derniers, 30 principaux produits du Québec, 1991, 1995 et 2000.

Tableau IV.8

Répartition des exportations de produits du Mexique vers les États-Unis, 1991, 1995 et 2000, 30 principaux produits du Mexique, en \$ canadien.

Tableau IV.9

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits du Mexique vers les États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 2000.

Tableau IV.10

Répartition des exportations de produits de la Chine vers les États-Unis, 1991, 1995 et 2000, 30 principaux produits de la Chine, en \$ canadien.

Tableau IV.11

Taux de croissance annuel moyen des exportations des 30 principaux produits de la Chine vers les États-Unis et importance relative de ces derniers, 1991, 1995 et 2000.

Tableau V.1

Exportations manufacturières internationales du Québec par niveau technologique, 1991, 1995 et 2000, en millions de \$ canadiens.

Tableau V.2

Taux de croissance annuel moyen et importance relative des exportations manufacturières du Québec par niveau technologique, 1991, 1995 et 2000.

Tableau V.3

Exportations manufacturières internationales du Canada par niveau technologique, 1991, 1995 et 2000, en millions de \$ canadiens.

Tableau V.4

Taux de croissance annuel moyen et importance relative des exportations manufacturières du Canada par niveau technologique, 1991, 1995 et 2000.

Tableau V.5

Ratio des exportations manufacturières du Québec sur celles canadiennes par niveau technologique, 1991, 1995 et 2000.

Tableau V.6

Importations manufacturières internationales du Québec par niveau technologique, 1991, 1995 et 2000, en, millions de \$ canadiens.

Tableau V.7

Importations manufacturières internationales du Canada par niveau technologique, 1991, 1995 et 2000, en, millions de \$ canadiens.

1) INTRODUCTION

Cette étude constitue une mise à jour et le prolongement (pour tenir compte du nouveau contexte économique) de deux études effectuées en 1991 et 1992 à savoir : « *Un examen des échanges commerciaux du Québec avec les autres provinces canadiennes, les Etats-Unis et le reste du monde* » produite dans le cadre des travaux de la Commission sur l'avenir politique et constitutionnelle du Québec (Bélanger-Campeau) et « *Intégration économique, souveraineté et relations commerciales* » produite dans le cadre des travaux de la Commission de l'étude des questions afférentes à l'accession du Québec à la souveraineté.

La présente étude vise à bien identifier les sujets qui font l'objet de recherche et de débats concernant l'intégration nord-américaine. Notre rapport examine certains de ces sujets afin d'aider à la compréhension des contextes démographique et économique dans lequel se déroule le développement du Québec et afin de mieux anticiper ce qui nous attend dans les années qui viennent. Notre travail se distingue de nos travaux de 1991 et 1992 car nous abordons des sujets que nous n'avons pas examinés à ce moment là i.e. le positionnement du Québec parmi ses partenaires à l'aide d'indicateurs macro-économiques et les investissements directs étrangers. Nous examinons en détail les flux commerciaux ce qui nous permet d'actualiser nos rapports du début des années 90 sur ces points.

Nos études de 1991 et 1992 avaient identifié et documenté le virage de l'économie du Québec d'un axe est-ouest vers un axe nord-sud à l'aide de données sur les flux de commerce interprovinciaux et internationaux dont ceux avec les Etats-Unis en particulier. Ces travaux avaient aussi identifié et examiné sommairement la concurrence qui provenait du Mexique dans le contexte d'un processus d'intégration économique mû par : a) le changement technologique, b) les stratégies de rationalisation des grandes entreprises et c) l'Accord de Libre-Échange (il était peu question de l'Aléna et encore moins d'une Zone de Libre Échange des Amériques lors de nos travaux du début des années 90).

Nous allons examiner les sujets qui font l'objet de débats et recherches concernant l'intégration en Amérique du nord, ce qui permet d'identifier les grands traits du contexte dont les entreprises, gouvernements, québécois et québécoises doivent tenir compte pour tirer profit des mutations qui découlent du processus d'intégration en cours . Nous allons examiner divers

indicateurs démographiques et économiques de la performance du Québec parmi les provinces, états et pays; examiner plus particulièrement le rôle des *investissements directs étrangers et des fusions et acquisitions* comme facteur déterminant de la recomposition et de l'évolution du développement économique dans les diverses régions de l'Amérique du nord dont la région transfrontalière du « nord-est » ou l'on retrouve le Québec avec la provinces atlantiques du Canada et les états de la Nouvelle- Angleterre; examiner les flux de commerce interprovinciaux et internationaux du Québec avec ses principaux partenaires dont particulièrement les Etats-Unis; examiner la performance du Québec sur le marché américain en la comparant à celle du Mexique et de la Chine en particulier; et ce faisant tenter d'identifier les contraintes et les opportunités qui moduleront le développement du Québec pour nombre d'années à venir.

Notre analyse s'inspire aussi des nouvelles théories explicatives du développement économique lesquelles donnent beaucoup d'importance à l'innovation, la R&D, la qualité des ressources humaines et des infrastructures, la productivité et la compétitivité, les effets d'agglomération qui se manifestent dans les grandes villes, bref, nombre de facteurs dont la majorité peuvent être influencés par les paliers provincial, régional et municipal au Québec et les leaders des mondes patronal, syndical , coopératif et social du Québec.

L'influence des politiques extra-territoriales dont celles de nos voisins américains et celles émanant d'organismes internationaux et nationaux demeure et prend de l'importance. Celles-ci deviennent plus influentes (imaginons ce qui pourrait se produire si la Banque du Canada décidait de tenter de maintenir un taux de change fixe entre le dollar canadien et le dollar américain plutôt que de cibler un taux d'inflation). Et qu'impliquerait l'adoption d'une monnaie nord-américaine? Osons espérer que notre rapport sera utile a ceux qui veulent formuler les politiques et entreprendre des activités efficaces pour le développement économique social et culturel du Québec et son insertion réussie dans le nouveau contexte. C'est en confrontant la nature de ces politiques avec celles que nous vivons dans le contexte politique et constitutionnel actuel que nous pourrons identifier la pertinence de la Souveraineté et de la présence directe du Québec dans nombre d'instances supra-nationales dont les décisions continueront d'influencer le développement du Québec.

Les sujets abordés sont nombreux mais il sont reliés par un fil conducteur. Le Québec est une petite économie ouverte impliquée dans un processus d'intégration nord-sud qui affecte les provinces du Canada, les états américains et les pays de l'Amérique Latine. Ses entreprises doivent en conséquence améliorer leur performance en termes de productivité et de compétitivité afin de pouvoir concurrencer au Québec, mais de plus en plus sur le grand marché américain et ce face aux entreprises mexicaines et chinoises qui s'y attaquent. Nous faisons face à des défis considérables car il nous faut nous insérer dans des réseaux et du commerce intra-firme et intra industrie, ce qui nécessite des activités résiliaire et une notoriété spécialisation et productivité locale-régionale importante. Et il ne peut s'agir que de contributions d'ingénieurs, de scientifiques et d'administrateurs, car le milieu socio-culturel-politique est un des déterminants de la compétitivité dans le nouveau contexte économique.

Tentons de lever le voile et d'améliorer notre compréhension de ces divers sujets afin de permettre au québécois et québécoises d'améliorer la qualité de leur vie et en conséquences celle de leurs voisins.

2) *Les sujets à l'Agenda des discussions sur l'intégration nord-américaine et le contexte économique dans lequel le Québec doit œuvrer.*³

Enumérons sans les analyser à cette étape de notre rapport (nous en examinerons quelques uns ci-bas) les sujets qui font l'objet de discussions de recherches et de propositions dans le cadre de travaux sur la nature et les effets du processus d'intégration en cours en Amérique du nord. Cette énumération nous permet d'identifier les traits saillants du contexte changeant dans lequel le Québec a évolué ces dernières années et devra évoluer dans les années qui s'annoncent.

Par intégration économique nous entendons un processus qui donne lieu à des flux grandissants de biens, services, personnes et capitaux suite à des forces du marché et à des décisions politiques i.e. l'ALÉNA. Ces flux

³ Voir les documents suivants entre autres pour l'identification de travaux et études pertinentes sur le sujet des relations nord-américaines : Industrie Canada, *Micro*, Numéro spécial sur le commerce, Volume 8, numéro 2, Automne 2001 (on y identifie nombre d'études pertinentes dont la nôtre sur la métropolisation en Amérique du nord, lesquelles doivent paraître d'ici peu dans un volume édité par Industrie Canada; Richard Harris, « North American Economic Integration : issues and a research agenda », Industrie Canada, Discussion Paper number 10, avril 2001; et : « Les effets de L'ALE et de L'ALÉNA sur les économies canadiennes, québécoise et américaine », Étude spéciale dans Institut de la Statistique du Québec, Collection l'économie, Commerce extérieur du Québec, 1981-1998, Québec.

grandissants résultent de liens d'affaires, d'investissement et de technologie et de complémentarités grandissantes dans les infrastructures de transport et de communication. Un des moteurs évident de l'intégration économique est la pénétration grandissante des TIC, des microprocesseurs, des techniques numériques, de l'autoroute électronique, de l'intelligence artificielle, de la robotique, des réseaux électroniques et interfaces en réalité virtuelle et du commerce électronique.

La convergence des technologies de l'information, des biotechnologies et des nanotechnologies sont au cœur du processus de changement technologique et donnent lieu a des liens de plus en plus nombreux outre frontière.

Durant les années 90, bon nombre de liens économiques entre les économies du Canada et des Etats-Unis se sont resserrés en partie sous l'effet des ententes commerciales telles l'ALE, l'ALÉNA, l'OMC mais aussi sous l'effet du changement technologique dans les communications, les transports. L'accélération dans les coupures des droits de douane prévue par l'Aléna a pour effet que ceux-ci auront disparu, en 2004.

Le Mexique est devenu un joueur plus important et un concurrent plus sérieux pour le Québec dans le grand marché américain, entre autre par un changement plus rapide dans la composition de ses exportations et une concentration accrue de ceux-ci dans les secteurs de l'automobile et les produits électriques et électroniques.⁴ Entre 1990 et 2000, ses exportations sont passées de 45 milliards \$ U.S à 165 milliards \$. Ceux-ci représentent maintenant un tiers du PIB mexicain, les exportations de biens du secteur manufacturier représentent plus de 90% des exportations totales du Mexique. Le Mexique est maintenant à l'origine de près de la moitié des exportations de l'Amérique latine.⁵ Les exportations mexicaines sont passées de 7% à 13% du total nord-américain entre 1990 et 1999, la part du Canada demeurant à 23%. La part mexicaine des importations américaines est passée de 6% à 11% alors que celle du Canada demeurait à 19%. Nous examinerons la performance québécoise

⁴ Le lecteur voulant examiner chiffres à l'appui et plus en détail certains des traits saillants évoqués trouvera les données nécessaires pour ce faire dans les nombreux tableaux qui accompagnent notre rapport. Nous allons néanmoins introduire certaines données dans le texte de notre rapport pour souligner l'importance de certains traits saillants du contexte que nous identifions.

⁵ Chiffres présentés par Peter Hakim, « Two ways to go Global » Foreign Affairs, janvier-février 2002, pp 148-162.

sur le marché américain dans la Partie III de notre rapport. Notons en guise d'introduction que selon des calculs d'Industrie Canada, les taux moyens de croissance des exportations canadiennes vers le marché américain ont été supérieurs à ceux du Mexique entre 1990 et 1999 dans les secteurs suivants : métaux bruts et minerais, produits du bois et bois d'œuvre, pétrole et charbon bruts, divers produits fabriqués minéraux non métalliques et agriculture et pêche alors que les taux moyens de croissance des exportations mexicaines sur le marché américain ont été supérieurs aux taux canadiens dans un plus grand nombre de secteurs dont : les produits chimiques, les produits électroniques, le matériel scientifique, le matériel de transport, les machines..... *Le Canada fait figure de pays en voie de développement comparativement au Mexique!*

Entre 1990 et 1999 les exportations entre le Canada, les Etats-Unis et le Mexique (le commerce intra-Aléna) est passé de 43% des exportations de ces pays à plus de la moitié.

Le Canada et le Québec sont devenus de plus petits joueurs dans le contexte mondial et ce en devenant de plus en plus dépendants des Etats-Unis.

Comme nous le verrons ci-bas le virage nord-sud se poursuit au dépend du commerce interprovincial est-ouest. Le commerce interprovincial est passé de 21% du PIB en 1986 à 19% en 1999. Le commerce interprovincial de biens est passé de 13% à 10% du PIB durant cette période; celui des services ayant augmenté de 8% à 9%.

Le commerce international a pris plus d'importance dans les PIB du Québec, les exportations représentant 37,5% du PIB en l'an 2000, ce % étant de 42,6% au Canada , 12,1% aux Etats-Unis et 24,1% pour l'OCDE (1999). Le taux d'exportations du Québec a augmenté entre autre à cause du dynamisme de l'économie des Etats-Unis et de la faiblesse du dollar canadien ; les Etats-Unis sont devenus la destination prédominante des exportations des provinces et régions canadiennes, la part des exportations québécoises destinée aux Etats-Unis passant de 76,8% (1990-1994) à 82,8% (1995-2000), celle de l'Ontario passant de 88,1% à 91,4% et celle du Canada de 77,5% à 82,9% , *manifestation du virage nord-sud et de la dépendance grandissante de nos économies sur les grand marché des Etats-Unis* . Près de 86% des exportations internationales du Québec se destinent maintenant vers les Etats-Unis

dont le marché représente 65% du marché d'importations de l'ensemble de l'hémisphère ouest.

L'effet frontière, attribuable surtout à l'existence de monnaies différentes et à celui de la distance qui fait diminuer les flux de commerce continue de se manifester, mais il diminue en importance à mesure que l'intégration économique se poursuit. Les barrières commerciales ont diminué en importance sous les effets de l'Aléna quoiqu'il subsiste nombre de barrières dont celles dans le bois d'œuvre...

Le commerce international entre le Québec et les États-Unis continue de changer géographiquement, par secteur et selon qu'il s'agit de commerce intra-industrie ou inter-industrie, sujets que nous examinerons en détail dans notre étude.

Certains prônent l'établissement d'une union douanière entre le Canada et les États-Unis, et ce avec plus d'insistance depuis les événements du 11 septembre qui donnent lieu à des discussions concernant l'établissement d'un périmètre de sécurité nord-américain. La naissance progressive d'une union douanière nous apparaissait probable lors de nos travaux du début des années 90, entre autre à cause de la difficulté que présente la gestion des règles d'origine dans un contexte où les firmes multinationales canado-américaines sont responsables d'un fort pourcentage du commerce international entre le Canada et les États-Unis. De plus il nous semblait que l'union douanière naîtrait progressivement sous l'effet des diminutions progressives des tarifs et barrières non-tarifaires entre le Canada et les États-Unis découlant de l'OMC et de l'ALÉNA. Il nous semble que la mise en place d'une Zone de Libre Échange des Amériques, si elle voit le jour, n'empêchera pas l'établissement d'une union douanière entre le Canada et les États-Unis. On pourrait songer, comme le propose notre collègue Richard Harris à une union douanière impliquant l'harmonisation des tarifs extérieurs et des quotas sans harmonisation complète des mesures commerciales administratives telles de droits compensatoires.⁶

L'harmonisation de nombre d'autres politiques qui accompagnerait l'établissement d'une union douanière n'est pas une mince tâche mais le processus de rapprochement est en marche et se manifeste de diverses façons que nous n'examinerons pas dans le cadre de ce rapport. Nous en restons à notre conclusion du début des années 90 à l'effet que nous

⁶ Voir Richard Harris, op cit. pour une discussion détaillée de cette question.

verrons éventuellement naître une union douanière entre le Canada et les Etats-Unis.

Ce faisant nous faisons un pas de plus vers l'établissement d'un marché commun que nous estimons moins probable dans un proche avenir qu'une union monétaire. On agit déjà sur les procédures douanières aux frontières, et on pourrait élargir la liste des professionnels qui peuvent travailler outre frontière dans le cadre de l'ALÉNA. On verra vraisemblablement venir des mesures pour faciliter le commerce électronique, et certains proposent que les barrières réglementaires soient diminuées pour faciliter l'accès aux infrastructures de transport, de télécommunications et de services financiers. On facilitera vraisemblablement l'établissement de consortiums de R&D, et les propositions sont nombreuses concernant l'harmonisation des régimes réglementaires dans les domaines du transport aérien, du camionnage, des télécommunications et des services financiers,. Les propositions visant à doter l'Amérique du nord d'un système intégré de permis pour les émissions de S02 et possiblement de C02 se multiplient.

Les données sur l'ampleur des flux commerciaux et des investissements entre le Canada et les Etats-Unis que nous analyserons dans notre rapport sont un facteur qui motive la naissance d'une monnaie commune en Amérique du nord. Certains auteurs (Frankel et Rose) ont estimé que l'adoption du \$ américain ferait augmenter le PIB du Canada et son commerce international de montants qui sont tellement élevés que nous ne citons pas les chiffres lesquels de l'avis même des auteurs sont gonflés.⁷ Il n'en demeure que les effets seraient positifs. Nous ne nous proposons pas d'examiner cette question en détail dans notre rapport sauf à l'aide d'un peu d'analyse empirique qui cerne l'effet du taux de change sur les exportations et importations canado-américains et en ce qui concerne l'aspect de la convergence ou non convergence dans les structures industrielles du Canada et des Etats-Unis, la convergence rendant l'argumentation pour l'existence de monnaies différentes moins concluante. Le fait que la variabilité du taux de change retarde les ajustements des prix devant les chocs réels, le fait que les actifs canadiens deviennent moins coûteux en \$ américains, les coûts de transaction qu'implique la conversion des monnaies (dans les 0,5% du

⁷ Frankel J. A. et A. K Rose, « An Estimate of the Effect of Currency Unions on trade and growth (<http://hass.berkeley.edu>)

PIB), les coûts qu'impliquent la nécessité de maintenir des comptabilités et listes de prix différentes, les coûts de transactions d'arbitrage de monnaie; voilà des arguments qui militent en faveur de l'adoption d'une monnaie nord-américaine.

Les déterminants de l'intégration nord-sud des économies canadiennes et américaines sont à l'œuvre dans l'ensemble de l'Hémisphère ouest et ils influencent aussi les flux sud-nord d'où notre intention de comparer la pénétration du marché américain par le Québec et le Mexique. Les discussions de la formation possible d'une Zone de Libre Échange des Amériques (ZLEA) et les ententes bilatérales du Canada avec le Chili et le Costa- Rica sont des manifestations de ce processus.

Les investissements directs étrangers sont le véhicule de la mondialisation et donnent naissance à des marchés mondiaux et une concurrence accrue sur les marchés domestiques. Les FMN génèrent 25% de la production mondiale. L'IDE a progressé plus rapidement que les échanges commerciaux et environ 1\3 du commerce mondial provient des échanges intra-groupes des firmes multinationales, tandis qu'un autre tiers provient des exportations des firmes multinationales vers des entreprises non affiliées. Les IDE sont passés de 2% du total des investissements domestiques en 1979 à 19% en 1999 au Canada

Les stocks (positions) d'investissements directs entrants et sortants ont augmenté dans les PIB, les flux sortants augmentant plus rapidement que les flux entrants au Canada *d'où un déclin relatif de poids du Canada (et vraisemblablement du Québec) dans l'économie nord-américaine* suite aux décisions d'investisseurs européens, surtout d'Angleterre ayant investi aux Etats-Unis. La part canadienne des investissements directs étrangers destinés à l'Amérique du nord est passée d'environ 26% en 1985 à 23% en 1990 à 13% en 1999 alors que la part mexicaine est demeurée dans les 4%-5%. L'augmentation substantielle du côté de la part des exportations et limitée dans la part des investissements directs étrangers s'explique vraisemblablement par la croissance des industries d'assemblage des *masquiladoras*, situés à la frontière nord du Mexique. Celles-ci sont intensive en main-d'œuvre, leur valeur-ajoutée est basse étant donné le contenu importé de pièces et composantes mexicaines, et le faible niveau d'investissement en capital fixe que l'on y trouve. Certains craignent une concurrence accrue d'importations américaines en provenance de la Chine.

La part canadienne des IDE européens en Amérique du nord est passée de 3% en 1992 à 1% en 1998. Grand défi pour maintenir les flux de commerce entre le Québec et l'Europe car les exportations suivent les ide dans le nouveau contexte.

Les liens canado-américains d'investissement direct étrangers ont eu tendance à diminuer, nos voisins américains ayant délaissé le Canada pour la Chine, le Mexique et d'autres destinations, les ide canadiens se destinant ailleurs, résultat non anticipé.

Le processus d'intégration des marchés financiers se poursuit cependant car la valeur de la capitalisation des entreprises inscrites simultanément au Toronto Stock Exchange et sur les bourses américaines est passée de 8 milliards en 1989 à 47 milliards en 1998, le nombre d'actions ainsi inscrites passant de 160 à 200 entre 1995 et 2000.⁸

L'activité économique s'est concentrée progressivement dans les grandes métropoles sous l'effet de la tertiarisation des économies et de l'importance accrue de l'innovation, de la recherche et du développement et de la production de biens et services incorporant de plus en plus de technologies sophistiquées. Aux Etats-Unis, 80% des emplois, du revenu et de la production provient des principales agglomérations urbaines. 80% des exportations américaines prennent naissance dans les villes ou y transitent. Il en résulte des relations inter-régionales-internationales accrues (il se forme un réseau de villes) et un déclin relatif dans les relations entre les régions métropolitaines et leur régions (la RMR de Montréal et les régions du Québec).

La performance du Québec en termes de productivité et de revenus (que nous examinons dans la Partie I de notre rapport) a continué de laisser à désirer, l'Alé et de l'Aléna n'ayant pas eu les effets anticipés sur la productivité. Le PIB réel par employé du Québec (en dollars de 1995 et ajustés pour la PPA) était de 51,600\$ en 2000, celui du Canada de 53,100\$, celui des Etats-Unis de 66,500\$, la moyenne de l'OCDE de 51,200\$. Notons cependant que la variation de la productivité ainsi mesurée du Québec a augmenté à un taux annuel moyen plus élevé (2,3%) que ce ne fût le cas pour le Canada (1,1%), les Etats-Unis (1,9%)

⁸ Données tirées du Conference Board du Canada.

et l'OCDE (1,0%) durant la période 1990-2000. Il s'est manifesté un écart grandissant entre les niveaux de vie (mesurés par le PIB par personne) canadiens et québécois d'une part et américains d'autre part, en partie en conséquence de notre faible performance en termes de productivité, mais aussi à cause d'une demande de main-d'œuvre plus faible au nord de la frontière canado-américaine et d'un plus faible taux d'investissement. En 2000, les dépenses totales d'investissement en machinerie et équipement) du Québec étaient de 16,3% du PIB, celle du Canada de 19,2%, et celle des Etats-Unis de 22,4%. L'augmentation annuelle moyenne des investissements durant la période 1990-2000 a été de 2,7% au Québec, 4,3% aux Canada et 10,9% aux Etats-Unis. Les entreprises américaines se sont impliquées plus rapidement que les entreprises canadiennes dans la production et l'utilisation de technologies de l'information et dans la nouvelle économie des connaissances, et les prix des matières premières ont diminué ce qui continue de nuire au développement économique du Canada et du Québec, la part des matières premières ayant cependant diminué dans leurs PIB.

La place encore anormalement élevée (40% de la production) par les industries de faible technologie (selon la classification de l'OCDE), malgré la progression élevée dans la production de haute technologie (7,8% par an entre 1976 et 1997), le taux annuel moyen de croissance étant de 2,4% dans la catégorie moyenne technologie, de 1,5% dans la catégorie moyenne faible et de 1% dans la catégorie faible technologie

La prépondérance de PME au Québec (85% des établissements, 43% des employés à la production, 33,8% des salaires à la production, 28% de la valeur des expéditions de produits de propre fabrication et 31% de la valeur ajoutée en 1998 selon l'ISQ) est un autre trait de l'économie qui explique notre performance en termes de productivité.

Partie I : Examen d'indicateurs démographique et macro-économiques de la performance du Québec en Amérique du nord.

3) L'évolution démographique du Québec en Amérique du nord.

a) L'étude de Luc-Normand Tellier

A l'aide d'une application de l'approche topodynamique, Luc- Normand Tellier présente certains grands traits de la reconfiguration démographique

que nous pouvons anticiper en Amérique du nord au cours des 70 prochaines années.⁹ Examinons ses projections pour ensuite vérifier si l'observation observée de la population québécoise et celle du nord-est a évolué tel que prévu entre 1960 et l'an 2000

Voici certains traits de la prospective des grandes régions urbaines effectuée en 1996 par Luc-Normand Tellier :

il se produirait un *déclassement progressif de la région du Nord-Est (au sein de laquelle est située le Québec)* au profit de la Côte Sud-Ouest, puis de la Côte Sud- Est, puis même de celle du Golfe du Mexique. La région du Nord-Est qui occupait le premier rang en termes de population totale passerait au 5^{ième} rang en 2060. La part de la population urbaine totale de l'Amérique du nord de cette région passerait de 20% en 1990 à 12% en 2060;

la part de la région des Grands Lacs de la Côte Nord-Est, du Saint-Laurent et des Maritimes devrait passer de 44% en 1990 à 31,7, 23,8% et 26,5% en 2060 ce qui signale un déclin significatif de cette partie du continent.

Le système urbain nord-américain devrait de plus en plus être dominé par ce que Tellier appelle le « *Big L* », c'est-à-dire l'axe Nord-Sud de la Côte du Pacifique rejoignant à Los Angeles l'axe Est-Ouest du sud des Etats-Unis, le leader étant la Côte Sud-Ouest située à l'angle du « *L* » et dominée par Los Angeles. Selon ses projections, la région de la Côte sud-est et celle du Golfe du Mexique devraient toutes deux dépasser la région du Nord-Est en 2660.

les régions urbaines de la région des Prairies, du Centre-Ouest, celle des Maritimes et du Saint-Laurent devraient maintenir leur place dans l'ensemble du système avec une croissance démographique moyenne (Laurent).

⁹ Luc-Normand Tellier, « Évolution topodynamique mondiale des productions : place du Québec », 17 mai 2001, Département d'études urbaines et touristiques, UQAM, photocopié. Selon cette méthode, on applique à chaque ville, année après année, le taux de croissance annuel moyen de la ville observé entre 1950 et 1990, entre 1970 et 1990 ou entre 1980 et 1990 et on calcule à partir de ces projections, année après année, la population totale de toutes les villes concernées, pour ensuite redater les projections à partir des années auxquelles les populations totales projetées devraient être observées dans le futur.

Les régions qui devraient baisser étaient dans l'ordre : la région du Nord-Est, la région des Grands Lacs et celle du Centre-Est. *Ce sont toutes des régions du Nord-est et du centre du continent.*

A l'horizon 2060, la ville de New York passerait du premier au onzième rang, Chicago du deuxième au 10^{ième}, Philadelphie du 3^{ième} au 19^{ième}, Détroit du 5^{ième} au 23^{ième}, Boston du 8^{ième} au 22^{ième} rang et Montréal du 11^{ième} au 15^{ième} rang. A l'inverse Los Angeles passerait du 2^{ième} au 1^{er} rang, Dallas du 6^{ième} au 2^{ième}, Riverside du 13^{ième} au 3^{ième}, Toronto du 7^{ième} au 4^{ième} rang, Houston du 10^{ième} au 5^{ième}, San Diego du 14^{ième} au 6^{ième}, Phoenix de 18^{ième} au 7^{ième}, Atlanta du 12^{ième} au 8^{ième} et Anaheim du 17^{ième} au 9^{ième} rang. Seule Toronto ne fait pas partie du Big L ce qui peut indiquer que la croissance récente de Toronto est atypique.

-Le centre de gravité se déplace vers le Sud-Ouest et entraînerait dans son sillage un déplacement des localisations des activités et des populations. *Nos travaux de recherche du début des années 90 sur les destinations des exportations du Québec, que nous allons actualiser dans la Partie III de ce rapport, nous avaient incité à conclure qu'il se produisait un déplacement de celles-ci vers le Sud et l'Ouest, résultat qui confirme les projections de Tellier.*

Tellier a aussi examiné et mis en rang les pays de l'OCDE, les états américains et les provinces canadiennes selon le pourcentage de l'augmentation du PDB (Produit Domestic Brut) de 1995-1999. Examinons ses résultats avant de réexaminer cette question avec nos données qui couvrent la période 1990-1999.

Selon ses résultats, la part du PDB total des pays de l'OCDE qui incombe aux Etats-Unis augmente de 1,686 points entre 1995 et 1999, celle du Japon diminue de 1,406 points, et celle de l'Union Européenne perd 0, 672 points. Le second pays ayant le plus progressé est le Mexique qui a gagné 0, 118 points soit presque le double du Canada, qui n'a gagné 0666 points. Nos données que nous examinerons ci-bas confirment ces résultats qui sont plein d'enseignements quant aux défis et potentiels qui se présentent Québec dans les années qui viennent. Nos études de 1991 et 1992 avaient anticipé un concurrence accrue du Mexique sur le marché américain. Les observations de Tellier appuient cette conclusion.

Les résultats de Tellier indique aussi que le Texas et la Californie font des gains de % du PDB total trois fois plus élevés que ceux du Canada dans son ensemble. L'état de New York, qui a reçu 2,37% de la croissance du PDB de l'OCDE entre 1995 et 1999 perd néanmoins du terrain sur la Californie, le Texas et même le Canada. Au Canada, c'est l'Ontario qui gagne le plus de terrain (0,051 points) suivi de l'Alberta (0,014 points) et du Québec (0,008 points).

Les résultats de Tellier confirment le triomphe du sud des Etats-Unis et du Mexique, sur le nord-est des Etats-Unis et le Canada, et dans l'ensemble canado-américain, le triomphe du Big L ou l'on retrouve la Californie, le Texas, l'Oregon, la Géorgie, l'Arizona, la Floride et le Colorado sur l'état du New York, le Canada, et singulièrement les provinces maritimes.

Tellier signale aussi qu'en Europe la performance de l'Irlande avec un taux de croissance annuel moyen de 9,834 % est exceptionnelle. En Amérique latine, la performance du Chili avec un taux de croissance annuel moyen de 6,947% est à souligner.

Tellier conclut qu'au milieu de toutes ces évolutions, la place du Québec demeure incertaine et qu'elle est liée à l'évolution du pôle new-yorkais, lequel cède du terrain à Los Angeles et au Big L. Cette évolution et la diminution du poids relatif du Canada en Amérique du Nord devant l'ascension de la Californie, du Texas et du Mexique indique que nos recommandations du début des années 90 à l'effet de donner relativement plus d'importance au flux nord-sud plutôt qu'est ouest de commerce étaient motivées.

Le virage nord-sud identifié dans nos travaux du début des années 90 est bien en cours. Nous en examinerons certaines caractéristiques plus en détail dans ce rapport, *mais cette analyse ne fera que renforcer une des conclusions que nous répétons depuis nombre d'années à l'effet que notre défi est de revoir nos politiques de promotion et de prospection des marchés d'exportation et des investissements directs étrangers «'afin de sortir du Québec et de la région nord-est du continent »' pour se situer dans les états et villes du continent qui sont en croissance.*

3b) Les données démographiques du dernier recensement américain

La population américaine a augmenté de 13% entre 1990 et 2000. Cette croissance prononcée est attribuable en bonne partie à la population hispanique, responsable de 40% de la croissance totale.

Les états du sud et de l'ouest ont connu une croissance démographique plus rapide que celle du reste du pays. Le Sud-est a vu sa population augmenter de 16,5%, le sud-ouest de 23,1%, la région Rocky Mountain de 26,4% et celle du Far West de 15,8%.

Le Nevada et l'Arizona ont vu leur populations augmenter de plus de 3% par année. Ils sont suivis de près par le Colorado, l'Utah et l'Idaho. Suivent ensuite le Texas, la Floride et Washington, dont l'économie high-tech a attiré beaucoup d'immigrants d'Asie.

Les 10 états ayant vu leurs populations augmenter le moins rapidement sont tous soit à l'est du Mississippi, ou au nord de la Mason-Dixon Line y inclus quatre des six états de la Nouvelle-Angleterre New-York et la Pennsylvanie.

La population du District of Columbia a diminué de 5,7% entre 1990 et 2000, phénomène vraisemblablement lié aux problèmes de violence urbaine mais aussi au développement significatif des activités de logiciel au nord de la Virginie.

Un examen des données sur l'évolution du Produit intérieur des états par personne indique **qu'il existe une relation serrée entre la croissance démographique et celle du PIB des états.**¹⁰ On constate que cinq des six états ayant les taux de croissance démographiques les plus élevés sont parmi les dix états dont le taux de croissance du PIB réel per capita était le plus élevé entre 1990 et 1999. Les états performants selon les deux variables sont : l'Arizona, le Colorado, l'Utah, Idaho et la Georgie. Le Nevada, la Floride, Washington, le Texas et la Caroline du nord n'ont pas eu une performance aussi intéressante en ce qui concerne la croissance du PIB réel ce qui ne doit pas nous surprendre étant donné le rôle qu'y ont joué les migrations et l'immigration.

¹⁰ Le PIB par état comme indicateur de l'évolution du bien-être favorise les états dont la population a augmenté car les migrants et immigrants contribuent toujours au PIB de l'état, si peu soit-il. Par contre le PIB sous-estime l'attrait d'une région étant donné le fait que les mexicains beaucoup contribué à la croissance démographique. Ceux-ci sont moins scolarisés que l'américain moyen et diminuent donc la croissance du PIB.

L'évolution des populations et PIB décrite dans ces données confirme les tendances identifiées par Tellier et les nôtres. Nous nous permettons donc de réitérer notre conclusion à l'effet qu'il s'impose des révisions dans nos politiques de promotion et de prospection dont celles aux Etats-Unis.

3c) Un examen de nos données

La population du Québec est passée de 5, 142,000 en 1960 à 7, 372, 448 en l'an 2000, d'où un taux de croissance annuel moyen de 0,51% et un taux de croissance quinquennal moyen de 5,32% (Tableau 1).

Le taux de croissance total de la population entre 1960 et l'an 2000, i.e. 43,8%, situe le Québec au 30^{ième} rang parmi les états et provinces (Tableau 1a).

La part québécoise de la population totale des provinces et états est passée de 2,6% en 1960 à 2,36% en 2000 d'où un déclin tel que prévu et anticipé selon les prévisions de Tellier et nos travaux précédents.(Tableau 1b).

Nos travaux sur les flux de commerce et ceux sur les déterminants de la croissance des métropoles nord-américaines ¹¹ nous ont incité à postuler l'existence d'une région trans-frontalière canado-américaine laquelle est en déclin relatif en Amérique du nord, hypothèse que confirme les prévisions de Tellier.

Nous n'avons pas tenté de découper l'Amérique du nord en régions de façon systématique, mais avons arbitrairement regroupé les provinces Atlantiques du Canada, le Québec et la Nouvelle-Angleterre dans cette région transfrontalière du nord-est. Il est vraisemblable que des travaux systématiques tiendraient compte des effets de l'État de New-York et de ceux de l'Ontario et du Michigan sur la région transfrontalière du nord-est. Effectuer un tel découpage de façon systématique dépasse nos objectifs dans ce projet. Nous allons néanmoins examiner l'évolution de la région transfrontalière nord-est en Amérique du nord à l'aide de divers indicateurs pour tenter de »vérifier« notre hypothèse.

¹¹ Voir P.P.Proulx, Villes, régions et intégration économique en Amérique du nord, à paraître dans un volume édité par Industrie Canada.

Selon les données de nos Tableaux 2 et 2a qui donne la population et les taux de croissance de la population par région canadienne et américaine, le taux de croissance total de la population de la région transfrontalière du nord-est a été de 35,04% entre 1960 et l'an 2000, ce qui correspond à un taux de croissance quinquennal moyen de 4,32 % . . Ces taux sont supérieurs à ceux des régions Centre-Est (20,29% des Grands Lacs (24,65%) et des Plaines (24,98%), mais inférieurs à ceux du Sud-Est (78.82), du Sud-Ouest (120,59%), des Montagnes Rocheuses (113,17%) et de l'Ouest éloigné (117,88%).¹² Ces résultats confirment les analyses de Tellier.

Selon nos données, la part du Québec dans la population totale de la région transfrontalière du nord-est serait en croissance, passant de 29,31% en 1960 à 31,12% en 2000 (tableau 2b). Elle aurait aussi augmenté par rapport à celle des provinces atlantiques canadiennes.

Notons enfin que le taux de croissance relatif de la population des provinces canadiennes a diminué comparativement à celui des états américains. Durant la période 1960-1990 les taux de croissance annuels moyens de la population étaient de 6,06% pour les provinces canadiennes et de 6,02% pour les états américains; ces taux étaient de 0,66% vs 1,23% pour la période plus récente de 1990 à 2000. *Le déclin démographique relatif du Canada serait donc un phénomène qui s'est manifesté surtout à compter des années 90.*

4) Le PIB réel per capita du Québec parmi les provinces canadiennes et états américains.¹³

Le PIB réel per capita (PIB réel\ population totale) (ajusté par la Parité des pouvoirs d'achat- PPA) est un indicateur parmi d'autres du niveau de bien-être des citoyens. Les taux d'activité, les taux d'emploi, les heures moyennes de travail, la productivité, les politiques publiques sont des concepts qui servent à expliquer les niveaux et les écarts de PIB per capita. A moins d'une amélioration dans nos termes d'échange (le rapport des prix de nos exportations à celui de nos importations) nous ne pouvons accroître notre richesse collective qu'en étant plus nombreux à travailler, en travaillant de plus longues heures ou en étant plus productifs par heure travaillée. Ces concepts doivent à leur tour être expliqués ce que nous ne tentons pas de

¹² Voir l'Annexe 8 pour la définition des régions du Bureau of Economic Analysis .

¹³ Voir les annexes 6 et 9 pour les équivalences et le traitement des données pour en faire des données comparables en données canadiennes. Les données ont été ajustées par le PPA celui des Etats-Unis étant égal à 1.

faire dans ce rapport. Nous allons cependant examiner les niveaux de productivité car cette variable est une des principales explications du PIB par personne.

Selon les données que nous présentons au Tableau 9, en 1999, le PIB réel per capita aurait été de 37, 223.01\$ canadiens en moyenne dans les états américains et de 27, 578.70\$ dollars canadiens en moyenne dans les provinces canadiennes.

Le PIB per capita du Québec est demeuré à 99% de la moyenne des PIB provinciaux en 1990 et 1999. Il est cependant passé de 69% à 73,4% de la moyenne des PIB des états américains. Cette amélioration suit celle des provinces canadiennes car la moyenne des PIB provinciaux a augmenté de 1,63% par année entre 1990 et 1999, celle des états américains de 0,99.

En 1999, le PIB per capita québécois était de 72,1% de celui de l'Alberta lequel était de 37, 897.85\$ canadiens, celui du Québec de 27, 324.97\$. Le PIB par personne du Québec était de 80,8% de celui de l'Ontario (33,797.68\$) En 1990 le PIB per capita québécois était de 76,7% de celui de l'Alberta et de 79,9% de celui de l'Ontario. *Il s'est donc produit une diminution vis à vis l'Alberta et une légère augmentation comparativement à l'Ontario, les taux d'augmentation annuels moyens étant de 1,5% pour le Québec et 1,39% pour l'Ontario durant cette période.*

Entre 1990 et 1999, le PIB réel per capita du Québec est passé de 51,6% à 54,3% de celui du Connecticut; de 59,24% à 58,5% de celui du Massachussets; et de 55,9% à 60,4% de celui de l'état de New-York. Il s'est donc produit une amélioration vis à vis le Connecticut et l'état de New-York.

Le PIB réel per capita de la Région transfrontalière du nord-est s'est amélioré entre 1990 et 1999 (tableaux 8, et 8a). Cette évolution semble aller à l'encontre de notre thèse concernant la probabilité d'une diminution dans le bien-être relatif des citoyens et citoyennes de cette région. Nos travaux précédents avaient cependant identifié des migrations nette négatives en provenance des états de la Nouvelle-Angleterre et du Québec. Les travaux de Tellier indique aussi une perte de population relative pour ces états. Ceci étant on pourrait vouloir attribuer la meilleure performance de la Région nord-est en termes de PIB réel per capita au déclin relatif de sa population.

5) Les niveaux et écarts de productivité entre les provinces et états.

La productivité canadienne a plongé relativement à celle des Etats-Unis depuis 1979 et selon Pierre Fortin, la diminution aurait eu lieu de 1986 à 1990 et de 1996 à 2000.¹⁴ Quoique les données que nous allons analyser ci-bas indiquent que la productivité du Québec a effectué un certain rattrapage par rapport à celle de nombre d'états dont la productivité est élevée identifions sommairement certains déterminants de la performance canadienne .

Fortin note que si on se réfère à la population de 15-64 ans, en 2000, le retard du revenu par habitant du Canada (-22% par rapport aux Etats-Unis) était attribuable pour plus un peu plus de la moitié au fait que les canadiens travaillent un moins grand nombre et de moins longues heures de travail que les Américains, et qu'en conséquence près de la moitié découlerait d'une productivité horaires plus faible .

Les études les plus citées sur les raisons d'une accélération de la productivité aux Etats-Unis et l'explication du retard qu'à pris le Canada dans cette augmentation de productivité laquelle aurait accéléré en 1997 alors que la poussée américaine se serait manifestée dès 1992 (Oliner et Sichel de la Réserve fédérale américaine , Jorgenson et Stiroh de Harvard, Gordon de l'Université Northwestern) indiquent que la productivité multifactorielle dans les secteurs américains impliqués dans la fabrication des ordinateurs et semiconducteurs serait responsables pour une bonne part de l'accélération de 1,1 points de pourcentage par année de la productivité observée aux États-Unis. Ils signalent aussi que l'accélération dans les investissements en TIC sont un autre facteur responsable de cette accélération.

Les travaux canadiens disponibles (Baldwin, Harchaoui et Tarkhani de Statistique Canada et Khan et Santos de la Banque du Canada indiquent que l'accumulation du capital TIC par heure travaillée est demeuré stable entre les périodes 1995-2000 et 1981-1995 (0,4% par année alors qu'elle est passée de 0,4% à 1,0% aux Etats-Unis. Fortin souligne que l'accélération de la productivité multifactorielle de 1981-1995 à 1995- 2000 rend compte de la totalité de l'accélération de la productivité horaire du secteur commercial.

¹⁴ Pierre Fortin, « La productivité canadienne : à quand le rattrapage?, texte photocopié, 2001.

La plus petite taille du secteur canadien impliqué dans la production de TIC expliquerait l'absence de ce volet dans l'explication canadienne alors qu'il est présent aux Etats-Unis.

Fortin note, à propos, que l'importation de produits TIC américains a des prix moindres étant donnée l'augmentation dans la productivité des secteurs producteurs de TIC aux Etats-Unis est bénéfique pour le Canada et améliore nos termes d'échange, la seule autre variable sur laquelle dépend le niveau de vie si on tient compte de la productivité et de l'input de travail selon cette méthode de décomposition.

Fortin signale aussi la forte accélération de l'investissement en machines et matériel (15% par année) et particulièrement en TIC qui s'est produit dans les secteurs utilisateurs au Canada entre 1997 et 2000, d'où le résultat canadien.

Il reste à voir si le ralentissement économique actuel et les événements du 11 septembre vont ralentir cette évolution qui permettrait au Canada au moins de maintenir son niveau de productivité par rapport au niveau américain.

La productivité (mesurée dans nos données par le PIB réel / Emploi)est un déterminant important du niveau de vie, tel que mesuré par le PIB par personne que nous venons d'examiner.

Nous allons comparer les niveaux de la productivité, et les coûts unitaires de la main-d'oeuvre entre provinces et états au niveau de l'ensemble de l'économie dans les quelques sections qui suivent, pour ensuite examiner les questions de productivité, de rémunération hebdomadaire moyenne et de PIB réel dans le secteur manufacturier et au niveau des secteurs. La structure économique des états et régions étant différente, l'analyse pour le secteur manufacturier et par secteur pourra être plus révélatrice de la place du Québec en Amérique du nord que ne l'est une étude de ces variables au niveau de l'économie dans son ensemble.

Entre 1991 et 1999 la productivité par personne en emploi du Québec est passée de 83,5% à 82,8% de celle de l'Alberta et de 88,2% à 87,4% de celle de l'Ontario (tableau 10) . En 1999 la productivité par emploi était de 59,819.48\$ canadiens au Québec, de 72, 218.93\$ en Alberta et de 68, 422.94\$ en Ontario.

Les PIB réel per capita et la productivité par emploi ont évolué de façon analogue pour le Québec et l'Alberta, mais de façon inverse pour le Québec et l'Ontario, le Québec ayant obtenu une amélioration de son PIB per capita et une détérioration de sa productivité par emploi. La diminution relative de la productivité i.e. de 88,2% à 87,4% est cependant peu importante.

Entre 1991 et 1999, la productivité par emploi du Québec est passée de 68,4% à 73,3% de celle du Connecticut, de 77,5% à 81,4% de celle du Massachussets, de 67,7% à 72,3% de celle de l'état de New-York, de 67,4% à 74,8% de celle du New-Jersey et de 65,5% à 80,6% de celle du Delaware dont la productivité par emploi a diminué de 0,89% par année entre 1991 et 1999.

La productivité du Québec serait donc en rattrapage par rapport à ces états qui sont des états productifs aux Etats-Unis. Cette évolution s'est fait sentir sur les écarts de PIB per capita qui se sont refermés entre le Québec, le Connecticut et l'état de New-York.

La productivité par emploi de la région transfrontalière du nord-est a augmenté relativement entre 1991 et 1999 son indice passant de 85,57 à 89,66 pour se situer à 66,662,60\$ canadiens en 1999. Le taux annuel moyen de croissance de la productivité a été de 1,07% , celui de la Nouvelle-Angleterre de 0,90%, celui des provinces atlantiques de 1,25% et celui des provinces Atlantiques et du Québec de 1,42%. La performance du Québec explique aussi en partie cette évolution.

Cette augmentation relative de la productivité de la région transfrontalière du nord-est explique (en partie du moins) celle du PIB réel per capita de cette région que nous avons évoqué ci-haut.

Un bon diagnostic des causes des disparités de productivité est essentiel si on veut agir pour refermer les écarts qui nous confrontent. Identifier les politiques macro-économiques et leurs effets sur les rapports d'emploi, les taux de chômage, c'est identifier un des déterminants du PIB par personne sur lequel il nous faut agir.

Agir sur la composition de notre structure économique pour aller vers des secteurs plus productifs est un autre déterminant qui peut agir sur les termes d'échange qui sont un autre déterminant de notre PIB per capita.

Bien comprendre les déterminants de la productivité et signaler le rôle de la fabrication et de l'utilisation de TIC est aussi important.

Poursuivons notre examen de cette question en examinant une étude récente de Statistique Canada sur les différences de productivité (moyenne pour 1996 et 1997) entre les provinces. Améliorer la performance du Québec et son niveau de vie nécessite un examen serré et approfondi de cette question que nous ne faisons qu'aborder dans le présent rapport.¹⁵

Selon Baldwin et ses collègues, le Québec serait moins productif que l'Ontario dans une proportion d'environ 8%- 5000.00\$ par emploi (on se sert de la valeur ajoutée par emploi en dollars courants pour mesurer la productivité). Leur analyse de décomposition des causes des écarts de productivité (pour tenir compte des différences dans les structures industrielle d'une part et de la différence de productivité réelle au sein du secteur d'autre part) et leur analyse de régression permettent de mieux comprendre les causes des écarts de productivité qui défavorisent le Québec. Selon leurs travaux le manque de productivité du Québec par rapport à l'Ontario serait imputable principalement aux différences de productivité réelle dans le secteurs des services à forte rémunération (le commerce de gros, de l'entreposage, des services publics, des services financiers d'assurances et immobiliers ainsi que du transport par pipeline) et à rémunération moyenne (les transports, les services aux entreprises et les communications. Le Québec n'accuserait pas de retard dans le secteur de la fabrication et jouirait même d'un léger avantage de productivité réelle dans le secteur de la fabrication de base ((produits électriques et électroniques, de la machinerie, des produits pharmaceutiques, des produits chimiques et des produits pétroliers raffinés. Le secteur de la fabrication « autre » (tabac, papier et produits connexes, boissons, textiles de premières transformation imprimerie et édition, bois, du textile, du meuble et des articles d'ameublement, du vêtement et du cuir et des produits connexes) québécois serait aussi avantagé en grande partie à cause d'un important effet de composition.

La productivité globale inférieure du Québec tiendrait partiellement à un effet de structure industrielle, mais plus des trois quarts de la différence de

¹⁵ J. R. Baldwin et al, Différences de productivité entre les provinces, Statistique Canada, 11F0019MIF no 180, décembre 2001.

productivité pondérée s'expliquerait par l'effet de productivité réelle, notamment dans les services.

Prudents et consciencieux, Baldwin et ses collègues notent que les différences de productivité peuvent provenir de nombreux facteurs dont les différences dans l'intensité capitaliste, le fait qu'un même secteur soit à une étape différente du processus industriel dans différentes provinces ou états, le fait que le traitement des matériaux soit différent, le fait que certaines branches d'activité soient plus avancées sur le plan technologique que d'autres... Ils indiquent que leurs études n'ont pas identifié l'importance relative de ces déterminants.

Ajoutons que le modèle d'analyse utilisé influe sur le diagnostic et les prescriptions de l'auteur. Sans engager le débat proposons au lecteur d'ajouter dans sa liste des déterminants de la productivité l'effet filière industrielle-régionale. Nos travaux de recherche indiquent que le fonctionnement en filière permet aux entreprises impliquées d'améliorer leurs productivité respectives du fait de l'internalisation des retombées positives (les économies d'échelle...) qui découle de ce genre de relation.

Une analyse plus complète de la question des déterminants de la productivité tiendrait aussi compte de l'importance du commerce intra-firme et intra-industriel (sujet que nous examinons dans la partie III de notre rapport) car le processus d'intégration en cours donne lieu à une augmentation deux fois plus rapide du commerce intra-industrie (lequel implique beaucoup de PME) que du commerce inter-industrie, indication de spécialisation grandissante, d'économies d'échelle accrues, la demande de variété, la différenciation de produits, les différences de technologie et d'effets positifs sur la productivité.¹⁶ La relation entre le commerce et la productivité est mal connue. Daniel Trefler a cependant conclu que l'ALE avait augmenté la productivité du travail dans le secteur manufacturier et ce surtout dans le secteurs qui avaient le plus coupé les tarifs.¹⁷ Harris et Kherfi ont aussi conclu que la spécialisation intra-industrie a contribué à la croissance de la productivité dans le secteur manufacturier canadien depuis l'ALE.¹⁸

¹⁶ Voir R.C. Acharya, P. Sharma et S. Rao, « Canada's Trade and Foreign Direct Investment Patterns with the United-States, Industrie Canada, le 20 juin, polycopié à paraître.

¹⁷ Trefler, D. » The long and short of the Canada-US Free Trade Agreement » Industrie Canada, Research Series on Perspective on North American Free Trade, 1999.

¹⁸ Harris, R. G. et Kherfi, S. « Productivité Growth, Convergence and Trade Specialisation in Canadian Manufacturing », Canada-US manufacturing Productivity Gap conference, 2000.

Acharya, Sharma et Rao ont aussi estimé les effets du commerce inter-industrie, du commerce intra-industrie, de la taille des entreprises, du rapport capital-main-d'œuvre et de l'ALE sur le niveau de productivité dans le secteur manufacturier canadien (au niveau de 3 chiffres et pour la période 1984-1997). Les résultats indiquent que le commerce intra-industrie fait augmenter la productivité du travail, tout comme la taille des établissements et l'ALE, d'où notre intérêt d'analyser le commerce intra-industrie et ses effets sur la productivité.

Passons sans plus à l'examen de données sur les rapports d'emploi.

6) Les rapports d'emploi des provinces et états.

Les niveaux et l'évolution du PIB par personne des provinces et états, variables que nous venons d'examiner, s'expliquent en partie par les niveaux et l'évolution des rapports d'emploi (emploi total / population totale) de ces juridictions et leur niveaux et l'évolution de leur productivité.

Nul doute que le niveau et le rythme de développement économique respectifs des provinces et des états explique en partie les écarts dans les rapports d'emploi que nous allons examiner. *Nul doute aussi que nos politiques de soutien et de sécurité du revenu y sont pour quelque chose car les rapports d'emploi américains sont (sauf pour la Virginie en Ouest où le rapport d'emploi est de 48,84) plus élevés que ceux que l'on observe dans les provinces canadiennes.*

Entre 1991 et 1999 le rapport d'emploi du Québec est passé de 43,63 à 45,68, celui de l'Alberta de 49,64 à 52,48 et celui de l'Ontario de 48,10 à 49,4%. L'écart dans les rapports d'emploi a augmenté de 6,01 à 6,8 en ce qui concerne le Québec par rapport à l'Alberta et il a diminué passant de 4,47 à 3,72 en ce qui concerne l'Ontario.

La grande majorité des états américains ont des rapports d'emploi beaucoup plus élevés que ceux que nous observons dans les provinces canadiennes, ceux-ci étant de 46,6 et 45,84 en 1991 et 1999 respectivement alors qu'ils étaient de 57,17 et 61,54 en moyennes pour les états américains (tableau 15).

Comparons le rapport d'emploi à celui de quelques états américains que nous avons retenus lors de notre analyse des PIB réel par personne, de la productivité....

En 1999, alors que le rapport d'emploi était de 45,68 au Québec, il était de 61,58 au Connecticut, de 63,51 au Massachussetts, de 54,74 dans l'état de New-York, de 55,31 au New Jersey et de 64,87 dans l'état du Delaware (tableau 13).

De tels écarts expliquent en partie pourquoi le PIB réel par personne du Québec est inférieur à ceux observés dans ces états. Rappelons que le PIB réel par personne du Québec était en 1999 de 53,4%, 58,5% et 60,4% des PIB réels par personne du Connecticut, du Massachussetts, et de l'état de New-York.

Nous ne tenterons pas d'expliquer les écarts observés dans ce rapport, mais il nous semble que la tertiarisation et la métropolisation, l'utilisation et la production de technologies de l'information, le niveau moins généreux des politiques de soutien et de sécurité du revenu, les politiques monétaires et fiscales relatives sont parmi des facteurs qu'il nous faudrait examiner pour ce faire.

Quoiqu'il ait augmenté entre 1991 et 1999, passant de 51,17 à 55,03, le rapport d'emploi de la région transfrontalière du nord-est a diminué relativement son indice passant de 85,51 à 83,68 (tableau 14 et 14a). Le rapport d'emploi des états de la Nouvelle-Angleterre est passé de 95,77 à 94,57; celui des provinces atlantiques canadiennes de 65,77 à 64,30 et celui des provinces atlantiques et du Québec de 71,10 à 68,20.

Cette évolution du rapport d'emploi concorde avec notre thèse d'un appauvrissement relatif de la région transfrontalière en Amérique du nord.

7) Les coûts unitaires de la main-d'œuvre des provinces et états.

Nous entendons par coût unitaire de la main-d'œuvre, le rapport entre la masse salariale totale / emploi d'une part et le PIB réel/ emploi total d'autre part. Il s'agit en autres mots du rapport entre le salaire par employé et la productivité par emploi. Le plus le rapport est bas le plus l'état ou la province est compétitive, toutes choses étant égales par ailleurs, car dans le monde de la haute technologie, ce qui compte c'est l'innovation, les coûts de

production étant un souci alors que l'on en est à la production de biens et services plus matures et plus avancés dans le cycle du produit. La comparaison des coûts unitaires de production demeure quand même importante car le Québec est impliqué dans la production de beaucoup de biens et services qui sont exportés aux États-Unis où ils rencontrent de plus en plus de concurrence de producteurs américains, mexicains, chinois...

Le coût unitaire moyen de la main d'œuvre dans les provinces canadiennes est passé de 0,706 en 1991 à 0,60 en 1999 alors qu'il passait de 0,467 à 0,473 en moyenne dans les États américains entre ces deux années (tableau 18). Il s'agit d'un écart de 27%, alors que l'écart de productivité moyen est presque nul (tableau 12).¹⁹

Examinons la situation au niveau du Québec de l'Ontario et de certains États américains en 1991 et 1999 à l'aide des données du tableau 16 qui donne les renseignements sur les coûts unitaires de la main-d'œuvre en dollars américains.

Les coûts unitaires de la main-d'œuvre sont à toutes fins pratiques égaux en Ontario et au Québec.

Quoiqu'ils soient en déclin (i.e. de 1,84% par année au Québec entre 1991 et 1999) les coûts unitaires de la main-d'œuvre du Québec demeurent plus élevés que ceux d'un certain nombre d'États américains que nous avons choisi d'examiner et ce en 1999 comme en 1991. En 1999, les coûts unitaires québécois étaient de 0,623, alors qu'ils étaient de 0,46 en Californie, 0,48 au Connecticut, 0,43 au Delaware, 0,51 au Massachusetts, 0,485 au New Jersey, 0,485 dans l'état de New-York, et de 0,455 au Texas. *L'écart de coûts unitaires est dans les 22% en défaveur du Québec.* Combler notre écart de productivité permettrait de combler l'écart des coûts unitaires de main-d'œuvre, favorisant ainsi la compétitivité du Québec.

Selon les données du tableau 17a, le coût unitaire des États de la région de la Nouvelle-Angleterre a augmenté son indice passant de 57,12 à 60,85 entre 1991 et 1999. Celui des provinces atlantiques a diminué passant de 85,19 à 77,08 alors que celui des provinces atlantiques et Québec est passé de 84,16

¹⁹ Nous avons constaté l'existence d'écarts significatifs de productivité entre le Québec et certains États américains. Le fait que les moyennes des niveaux de productivité pour les provinces d'une part et les États américains d'autre part soit presque nul (59,771.34\$ canadiens pour les provinces et 60,098.60\$ canadiens pour les États) tient à la non pondération des niveaux de productivité.

à 77,25. La région transfrontalière du nord-est a donc amélioré sa compétitivité par rapport aux autres régions du Bureau of Economic Analysis examinées dans le tableau 17a). L'amélioration de la productivité par emploi au Québec et dans la Région transfrontalière que nous avons notée ci-haut explique en partie cette évolution.

8) *Le PIB réel, la productivité et la rémunération hebdomadaire moyenne du Québec et des autres provinces et états dans le secteur manufacturier.*

a) *Le PIB réel*

Le taux de croissance annuel moyen de 3,35% du PIB réel du secteur manufacturier québécois (au coût des facteurs, celui des états étant le gross state product by industry) entre 1990 et 1998 situe le Québec au 33^{ième} rang parmi les provinces et états, derrière l'Arkansas et devant l'Ohio. C'est au Nouveau Mexique (35,03%), en Arizona (12,67%), en Oregon (12,52%) en Idaho (11,4%) et au Dakota du Sud (10,17% que le taux d'augmentation annuel moyen du PIB réel manufacturier a été le plus élevé durant cette période (voir le Tableau 19).

Parmi les provinces canadiennes, l'Île du Prince-Édouard (8,98%) l'Alberta (7,69%) le Saskatchewan, (5,5%), le Nouveau Brunswick (5,13), l'Ontario (4,83%), le Manitoba (4,77), la Nouvelle-Écosse (4,31%), devancent le Québec.

Le PIB réel manufacturier a diminué dans l'état de New-York (-0,41%), au New Jersey (-0,8%) au Rhode Island (-0,98%), ainsi qu'en Alaska (-11,71%), à Terre-Neuve (-1,96%), , au Delaware (-2,55%) , à Hawaï (-4,71%), et dans de District of Columbia (-4,94%)

Le Texas (PIB de 95, 494 millions dollars u.s.réels en 1998), l'Ohio (91,224\$), et l'état de New-York (74, 097\$) ont les plus gros secteurs manufacturiers.

L'Ontario se situe au 8^{ième} rang avec un PIB réel de 63,088 millions de \$ u.s. Le Québec se situe au 22^{ième} rang avec un PIB réel de 27, 932 millions de \$ u.s.

b) *La productivité dans le secteur manufacturier*

Selon nos données (tableau 19a) avec un niveau de productivité du travail (PIB par emploi) de 61,072.60\$ U.S. réels de 1996) en 1998, le Québec se situait au 49^{ième} rang parmi 61 états et provinces. Il existerait un écart de - 26,8% avec l'Ontario dont le niveau de productivité ainsi mesuré serait de 83, 508.49\$ U. S. Nous n'avons pas tenté de réconcilier les données rapportées par Baldwin et ses collègues ci-haut. La méthode d'analyse (Baldwin et compagnie tiennent compte de la structure industrielle, la différence d'une année , le fait que nous utilisons le PIB au coût des facteurs pour le alors qu'aux Etats-Unis on utilise le Gross state product, le fait que nous utilisons le PIB en termes réel alors que Baldwin et ses collègues utilisent la valeur ajoutée en termes nominaux... sont parmi les facteurs qui expliquent la différence.

Le secteur manufacturier serait de beaucoup moins productif en 1998, que ceux de nombre d'états américains et de l'Ontario comme l'indiquent les données du Tableau 19a). Le Connecticut (85, 712,28\$), l'Ontario (83, 508.49\$), l'Alberta (83, 491.50\$) le Texas (82, 726.70\$) New-York (78, 315.38\$), le New Jersey (76,050.35\$), le Massachussetts (75, 830.89\$), et le Delaware (75, 164.43\$), leaders en termes de productivité manufacturière, devançant largement le Québec.

Exception faite du Delaware dont le taux annuel moyen de croissance de la productivité manufacturière est de 0,15\$ entre 1991 et 1998, le Québec (1,72%) a eu une performance moins bonne que celle de tous les états identifiés i.e. (New Jersey (1,75%), New-York 2,35%, Alberta 2,91%), Ontario (3,52%), Massachussetts (4,19%), Connecticut (4,75%).

Ces résultats ne sont pas conciliables avec ceux que nous avons obtenus et examinés ci-haut concernant la productivité au niveau de l'ensemble de l'économie selon lesquels le Québec effectuait du rattrapage par rapport à ces états américains. Nous ne tenterons pas de réconcilier ces résultats qui pourraient en théorie être compatibles dans la mesure où la productivité du Québec aurait fait des rattrapages importants dans d'autres secteurs (services, secteur public...) par rapport aux états américains.

b) La rémunération hebdomadaire moyenne dans le secteur manufacturier

Le Québec se situe au 11^{ième} rang sur 61 états et provinces en ce qui concerne sa rémunération hebdomadaire moyenne définie comme étant la masse salariale du secteur divisés par l'emploi du secteur, le résultat étant

divisé par 52 (rappelons que le Québec était au 49 ième rang sur 61 en ce qui concerne sa productivité manufacturière.

Avec une rémunération hebdomadaire moyenne de 578.80\$ U.S. réels de 1996, le Québec suit le Connecticut (967.45\$), Delaware (960.42\$), le New Jersey (893.47\$), le Massachussets (861.67\$), New-York (835.88\$), le Texas (747.36\$), l'Ontario (698.08\$) et l'Alberta (663.63\$).

Notre tableau 48 présente les coefficients d'une corrélation entre la productivité et la rémunération hebdomadaire pour les années 1991 à 1998.

Le coefficient estimé pour le Québec (0, 545) est bas comparativement à ceux estimés pour l'Ontario (0, 977) et les régions américaines qui sont toutes dans les 0,8+ et 0,9+.

Un examen des coefficients de corrélation estimés au niveau du secteur manufacturier indique qu'ils sont tous plus bas pour le Québec que pour l'Ontario sauf dans trois secteurs : les autres industries manufacturières, la papier et les produits connexes, et les produits du plastique..

Il s'agit d'un résultat intrigant qu'il serait indiqué d'expliquer ce que nous ne tentons pas dans ce rapport. Se pourrait-il que la concentration en Ontario des succursales américaines (qui versent des rémunérations supérieures à celles des entreprises a propriété canadienne) explique en partie cette différence dont une partie dépend aussi des écarts de productivité entre le Québec et l'Ontario? ²⁰

Le Québec serait une province à basse productivité et basse rémunération? Pas de surprise pour l'économiste, mais résultat indésirable que nos initiatives se doivent d'attaquer.

Le lecteur intéressé pourra aussi examiner les données sur les taux annuels moyens de croissance, le PIB en 1990, le PIB en 1998, la productivité, et la rémunération hebdomadaire moyenne que nous présentons pour chacun de 61 états et provinces, et ce pour chacune de 26 industries (voir nos tableaux 20 et 46).

²⁰ Le lecteur intéressé pourra poursuivre son analyse de la relation entre la productivité et la rémunération hebdomadaire moyenne au niveau du secteur manufacturier et de 26 autres secteurs pour l'Ontario et le Québec et pour les régions américaines telles que catégorisées par le Bureau of Economic Analysis (voir l'annexe 8) à l'aide de nos tableaux 48.

Partie II. Les investissements directs étrangers.

9) Introduction

Les investissements directs étrangers dont les fusions et acquisitions sont une composante majeure (87% du total mondial en 1999) , sont le véhicule par lequel se manifeste la mondialisation. Ils ont augmenté à un rythme plus rapide (26% par année entre 1991 et 2000) que celui du commerce mondial (7% par année) et le PIB mondial (4% par année) et ils sont responsables d'une part grandissante des investissements domestiques de nombre de pays.

Les débats quant à leurs effets sur le pays d'origine et le pays hôte des IDE se sont multipliés.

Nombre d'études récentes ont aussi identifié une relation de complémentarité entre les ide et les exportations, d'ou des questions que nous ne étions pas posées lors de nos études du début des années 90.

Le souci de nombre de canadiens de voir la part canadienne des ide destinés à l'Amérique du nord diminuer suite à l'Aléna et au processus d'intégration économique s'est manifesté a nouveau plus récemment.

Nous allons définir le terme, et examiner les traits majeurs des IDE aux niveaux mondial et dans l'hémisphère ouest en examinant plus particulièrement la part canadiennes de ide totaux, les flux canado-américains d'IDE, et quelques données sur les ide au Québec afin d'éclairer en partie notre examen des exportations québécoises en Amérique du nord, sujet qui fait l'objet de la Partie III de notre rapport.

10) Définition du terme investissements directs étrangers

L'annexe ? de notre rapport présente une définition détaillée et un examen de la mesure et des statistiques utilisées dans l'étude des ide et des fusions et acquisitions.

La définition générale d'un IDE inclut les investissements pour lesquels « *un investisseur d'un pays donné détient un actif dans un autre pays avec l'intention de le gérer.* »

Les flux financiers associés à la production internationale comprennent les fonds pour financer l'établissement, l'acquisition ou l'expansion des filiales étrangères. Ces fonds peuvent provenir des multinationales elles-mêmes (les bénéfices ré-investis par les filiales en sont une composante importante) ou de financement extérieur qui sont produits par les filiales étrangères dans les pays hôtes.

L'IDE inclus la transaction initiale entre les deux entités et toutes les transactions subséquentes entre la filiale étrangère et le siège social.

Il s'agit de la conception traditionnelle des IDE qui visait les « nouveaux investissements-greenfields » et les expansions par les investisseurs actuels.

Nous distinguerons entre les positions (les stocks) et les flux d'IDE, la position diffère cependant de la somme des flux du passé à cause des réévaluations (changement dans les prix, changement dans les taux de change et autres ajustements tels la radiation de dettes, les échanges dette-équité....

Les flux sont comptabilisés selon la valeur au marché. Les positions (stocks) le sont souvent au prix du marché du début (historique) et de la fin de la période (courant). La valeur au marché étant difficile à établir, on peut se servir de la valeur au livre.

Un nombre croissant d'investissements directs étrangers est effectué entre entreprises ne possédant pas de lien d'équité (des co-entreprises transnationales). Ces nouvelles formes d'IDE impliquent souvent des contributions de technologie, d'expertise et d'accès au marché. Il peut s'agir d'alliances informelles, de partenariats, de joint venture, de sous-contrats, de licences de technologie, de franchises, d'alliances de R&D, de consortium, d'ententes de marketing et distribution, de partenariats dans la chaîne de valeur ajoutée, d'alliances stratégiques, d'acquisition ou de l'établissement de succursales, de fusions et acquisitions. *Plutôt que de chercher des localisations on cherche des partenaires.*

11) Le débat concernant les effets positifs et négatifs des IDE et leurs effets sur l'économie domestique .

a) introduction

Passons en revue les arguments pour et contre les investissements directs étrangers (IDE) avant d'examiner les quelques études canadiennes des effets des ide.

Les IDE ont servi : a) à contourner les barrières commerciales (les répliques miniature canadiennes des établissements américains qui subisse maintenant les effets d'un rationalisation nord-américaine), b) à accéder à des marchés étrangers, c) a profiter de coûts unitaires de la main-d'œuvre plus bas-on tient compte des salaires et de la productivité) et d) à tirer profit des mesures d'incitation gouvernementales.

Ces facteurs jouent encore car les IDE permettent à l'entreprise multinationale qui veut maximiser ses profits mondiaux d'exploiter au maximum ses avantages concurrentiels (ses actifs intangibles en ressources humaines, en technologie, en méthodes de gestion) en établissant son siège social, sa production et ses activités de distribution là ou elles sont les plus efficaces.

Les fusions et acquisitions transfrontalières sont le principal facteur qui explique les augmentations récentes de l'IDE. La capacité excédentaire d'un grand nombre d'industries et la nécessité qui en découle de rationaliser la production et de réduire les coûts contribuent à la multiplication des F&A. Il est plus facile et rapide pour une société multinationale d'acheter des éléments d'actifs que d'investir dans la construction de nouvelles infrastructures ou usines de fabrication. Les privatisations, la libéralisation des échanges, favorisent les IDE dont surtout ceux dans les télécommunications et les services financiers (bancaires et assurance).

Il existe un lien étroit entre les IDE et les exportations, les deux étant devenues complémentaires. Maintenir et augmenter la pénétration des

marchés américains nécessite une stratégie bien articulée et ciblée d'IDE québécois aux États-Unis.

b) Les effets des IDE sur l'économie domestique

Dans le Document de discussion no 8 d'Industrie Canada intitulé Les déterminants de la croissance de la productivité canadienne : enjeux et perspectives, Richard Harris conclut qu'il y a un consensus sur les trois principaux déterminants positifs de la croissance de la productivité (et donc du niveau de vie) d'une nation : l'investissement en machines et en matériel, le développement du capital humain et l'ouverture au commerce et à l'investissement. Selon Harris trois aspects de la mondialisation ont des conséquences importantes pour la productivité : le ralentissement possible de l'expansion du commerce et de l'investissement étranger, la tendance à l'agglomération des activités économiques dans les métropoles et régions urbanisées, et l'apparition d'un marché international pour les personnes ayant des compétences de très haut niveau. Soulignons l'importance que Harris donne à l'ouverture aux IDE et à l'IDEA (les IDE à l'étranger) et au phénomène que nous avons appelé métropolisation et qui se manifeste par la constitution de filières industrielles-régionales de plus en plus complètes et ce surtout dans des villes et régions urbaines.

Dans un Working Paper on International Investment de l'OCDE (numéro 2000\2 publié en avril 2000) S. Thomsen note que les gouvernements veulent attirer les entreprises étrangères pour obtenir du capital pour fins d'investissement, d'accès à la technologie et à l'expertise de gestion. Il se produit un effet horizontal quand les technologies et savoir faire des firmes étrangères sont copiées par les firmes nationales. Il se produit des effets verticaux quand les firmes étrangères transmettent leurs technologies à leurs fournisseurs.

Il note qu'il y a une corrélation positive (pas nécessairement une relation causale) entre IDE et croissance. Il cite le travail de 1995 de Borenstein du National Bureau of Economic Research, lequel a examiné 69 pays et conclu : a) que les IDE ont un impact plus grand que les investissements domestiques sur la croissance, b) que les IDE ne remplacent pas l'investissement domestique (pas de crowding out), c) que un dollar (1.00\$) d'IDE donne lieu à plus d'un dollar d'investissement domestique et d) qu'au delà d'un certain niveau d'IDE on obtient des effets sur la productivité de la main-d'œuvre de l'ensemble du pays. L'échantillon étudié comprend

surtout des pays en voie de développement, mais on n'a aucune raison de croire que les relations observées ne se manifestent pas au Québec.

Dans le Document de travail no 30 d'Industrie Canada intitulé *Investissement étranger direct et croissance de la productivité : l'expérience du Canada comme pays d'accueil*, S. Gera, W. Gu et F. Lee établissent que les IDE (entrants) abaissent les coûts de production, et partant hausse la productivité dans la plupart des industries canadiennes. Deuxièmement, l'IDE entrant modifie la structure de production à mesure que les industries rajustent leur demande de facteurs. L'IDE entrant est légèrement favorable à l'utilisation de la R-D intérieure car les entreprises canadiennes doivent investir en R-D pour profiter des retombées de la R-D en provenance de l'étranger. Troisièmement, la R-D internationale réduit de façon significative les coûts de production dans l'industrie canadienne en général. En outre, l'IDE entrant semble être un important mécanisme de diffusion des idées et des innovations.

Dans le document de travail no 31 d'Industrie Canada intitulé *Les entreprises manufacturières sous contrôle canadien sont-elles moins productives que leurs concurrentes sous contrôle étranger*, S. Rao, et J. Tang concluent que la recherche théorique et empirique incite fortement à penser que l'accroissement de l'IDE (entrant et sortant) entraîne une expansion du commerce, stimule les échanges de technologies et de connaissances et améliore la productivité. Ils s'inquiètent cependant du fait que l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis dans le secteur manufacturier se soit beaucoup élargi depuis 1985. Leur analyse de la productivité multifactorielle révèle qu'en moyenne les entreprises manufacturières sous contrôle canadien étaient 25% moins productives que les entreprises sous contrôle étranger durant la période 1985-1988. Cet écart est tombé à 16% durant la période 1989-1995. Après avoir neutralisé les effets de différences observées dans la qualité de la main-d'œuvre, l'âge des entreprises, la syndicalisation, l'orientation vers l'exportation, la taille des entreprises et la structure industrielle, *ils concluent que la propriété étrangère n'est pas responsable de l'accroissement de l'écart de productivité manufacturière entre le Canada et les États-Unis*. Ils affirment qu'en l'absence d'une orientation plus marquée vers l'IDE, cet écart serait encore plus grand. Selon les auteurs des pratiques et des stratégies de gestion supérieures et le savoir faire technologique pourraient expliquer les importants écarts de productivité observés entre les entreprises manufacturières sous contrôle canadien et sous contrôle étranger au Canada.

Les deux mêmes auteurs (J. Tang et S Rao) ont étudié la propension à la R-D et la productivité des entreprises sous contrôle étranger au Canada (Document de travail no 33 d'Industrie Canada intitulé *Propension à la R-D et productivité des entreprises sous contrôle étranger au Canada*). Ils notent que les entreprises étrangères engendrent plus de la moitié des recettes et offrent plus du tiers des emplois bien rémunérés dans le secteur manufacturier canadien. *Leur propension globale à la R-D définie par le ratio des dépenses de R-D aux ventes est cependant nettement inférieure à celle de leurs rivales sous contrôle canadien.* Les données révèlent que les entreprises sous contrôle étranger ont une productivité supérieure à celle de leurs contreparties canadiennes malgré le fait qu'elles font moins de R-D. Ils concluent que cela est attribuable aux transferts de technologie des sociétés mères à leur filiales canadiennes.

Un autre travail systématique sur les retombées de la R&D entre industries américaines d'une part et la production industrielle et la croissance de la productivité au Canada d'autre part a été effectuée par J. Bernstein (Document de travail no 19, d'Industrie Canada, février 1998)

Il note que les entreprises qui font de la R-D ne peuvent pas retenir en totalité les avantages qui en découlent et que dans les faits *le stock de connaissances d'un pays est fonction de ses propres investissements en R-D et de ceux réalisés dans d'autres pays.* Les retombées internationales des investissements en R-D seraient importantes. Il a examiné de quelle façon les retombées intersectorielles et intrasectorielles en provenance des États-Unis influent sur les structures de production des industries manufacturières canadiennes. Il considère aussi les effets sur l'efficacité de la production, laquelle détermine les coûts de production et la croissance de la productivité. Dans des études précédentes parues en 1996 et 1997 et portant sur les années 1966-1991 Bernstein a conclu que les retombées intersectorielles ont une envergure continentale dans les industries des aliments et boissons et des produits en caoutchouc et en plastiques. Ces retombées découlent de la combinaison des stocks de capital de R-D au Canada et aux États-Unis. *Il conclut que l'influence exercée par les retombées intrasectorielles en provenance des États-Unis sur les industries canadiennes est plus marquée que celle découlant des retombées intersectorielles d'origine nationale.* Dans les deux industries précitées l'effet combiné des retombées intersectorielles et intrasectorielles en provenance des États-Unis entraîne des baisses de coûts supérieures à celles découlant des retombées

intersectorielles provenant du marché canadien. Il conclut que les retombées internationales en provenance des États-Unis abaissent les coûts variables dans toutes les industries. Une hausse de 1% des retombées en provenance des États-Unis a pour effet de réduire le coût variable moyen d'un plancher d'environ 0.02% dans l'industrie des aliments et boissons à un sommet de près de 0,78% dans celle des produits pétroliers.

Il conclut aussi que les retombées en provenance des États-Unis accroissent l'intensité en capital physique et en savoir et abaissent l'intensité en main-d'œuvre et en biens intermédiaires dans les industries manufacturières canadiennes.

Selon Bernstein, les retombées intrasectorielles de la R-D en provenance des États-Unis sont le principal facteur explicatif des gains de productivité dans sept des industries manufacturières qu'il a examinées. En pourcentage, l'apport varie de près de 58% dans l'industrie du matériel de transport à 100% dans le cas des produits pétroliers. Les retombées seraient aussi la principale source de croissance de la productivité totale des facteurs dans l'industrie des métaux ouvrés et celle des produits en caoutchouc et en plastique. Dans les produits chimiques et les aliments et boissons l'augmentation de la production par le biais des effets d'échelle représente l'élément dominant de l'évolution de la productivité totale.

Notons aussi que les idées ont donné lieu à des effets semblables dans d'autres pays. Dans un travail récent intitulé : *Wages, Productivity and Foreign Ownership in UK manufacturing*, Centre for Research on Globalisation and Labour Markets, School of Economics, University of Nottingham, Research Paper no 99\14, Girma, Greenaway et Wakelin concluent que les entreprises étrangères ont une productivité plus élevée que les entreprises domestiques et qu'elles versent des salaires plus élevés et ce après avoir contrôlé pour la taille et le secteur des entreprises impliquées.

Dans une étude récente, J. Baldwin et N. Dhalilwal²¹ ont examiné la variation du nombre d'emplois par rapport à la variation de la production (la productivité marginale du travail, et la croissance de la productivité du travail entre les différentes classes de taille des établissements et entre ceux sous contrôle canadien et étranger. Ils indiquent que les entreprises sous

²¹ « La productivité du travail dans les établissements de fabrication au Canada sous contrôle canadien et étranger, Statistique Canada, Document no 118, le 1 mars 2000

contrôle étranger sont pour la plupart de grande taille et fortement capitalisée et qu'elle sont le véhicule le plus rapide d'intégration des nouvelles technologies dans l'économie. Elles représentaient 55% des livraisons du secteur de la fabrication en 1993.

A la théorie du fonctionnement de la firme multinationale de Dunning que nous avons examinée ci-haut ils ajoutent une autre considération qui a influencé les IDE au Canada, à savoir l'impartition, pratique selon laquelle les entreprises tentent de diminuer leurs coûts en sous-traitant leur opérations.

Ils notent qu'avant les années 80, la part de la production manufacturière attribuable aux entreprises sous contrôle étranger avait diminué pour atteindre un plancher en 1981-1982 et qu'elle aurait augmenté graduellement par la suite.²² Alors que cette part de la production avait augmenté, celle de l'emploi n'a cessé de chuter au fil des ans d'où une augmenté de la productivité relative et une hausse du salaire relatif par travailleur rénuméré par les entreprises sous contrôle étranger.

Leur étude porte sur six secteurs : aliments et boissons, richesses naturelles, forte intensité en main-d'œuvre, fortes économies d'échelle, produits différenciés et l'industrie scientifique. Ils tiennent compte de la taille et de l'industrie ainsi que du contrôle étranger dans leur analyse des livraisons par travailleur et de la valeur ajoutée par travailleur deux mesures de la productivité du travail.

Après neutralisation de la taille et de l'industrie, les livraisons par travailleur dans les usines étrangères passent d'un niveau 73% plus élevé à un niveau 96% plus élevé que dans les usines canadiennes. Lorsqu'ils utilisent la valeur ajoutée par travailleur, le niveau augmente de 57% à 80%.

c) *Les effets sur l'économie domestique des investissements directs à l'étranger (IDEA)*

- 1) Peu d'études de cette question ont été effectués au Canada et encore moins au Québec étant donné l'absence de données provinciales valables sur les IDE et les IDEA.

²² Le lecteur intéressé à la relation entre le contrôle étranger et la concentration des entreprises pourra consulter S. Taylor, « Contrôle étranger et concentration des entreprises, Étude spéciale, L'Observateur Économique Canadien, juin 2001,

Industrie Canada a cependant mandaté R. Hirshorn d'examiner la recherche d'Industrie Canada sur l'investissement étranger et d'en souligner les enseignements et l'incidence (Document de discussion no 3, octobre 1997.

Il a examiné l'apport des IDEA. Selon Hirshorn les travaux de recherche appuient la notion selon laquelle les sorties d'investissement direct contribuent à la croissance de l'économie canadienne, entre autres en donnant accès aux marchés étrangers permettant ainsi de surmonter la dimension restreinte du marché intérieur.

Rao, Legault et Ahmad (Document de travail no 2, *Les multinationales canadiennes : analyse de leurs activités et résultats*, Industrie Canada, 1994 ont constaté que les IDEA canadiens ont contribué à la croissance du revenu et à l'amélioration du solde du compte courant pendant les années 80. Ils ont aussi observé que la performance en matière de croissance, de productivité et de bénéfices des entreprises canadiennes à vocation internationale était supérieure, en moyenne, à celle des entreprises à vocation nationale.

Globerman a attribué la rentabilité plus élevée des entreprises tournées vers les marchés extérieurs à leur efficacité accrue, ce qui par ailleurs est partiellement attribuable à leur aptitude supérieure à exploiter les économies d'échelle et de diversification. Il a conclu que les IDEA favorisent une augmentation de la R-D au Canada et stimulent la spécialisation géographique des activités de production et les emplois pour des travailleurs plus fortement scolarisés.

En prenant ces effets et d'autres aspects en considération tant Globerman qu'André Raynauld ont conclu que les fortes augmentations d'IDEA depuis 1980, avaient été une évolution favorable pour notre économie.

Amesse, Séguin-Dulude et Stanley dans leur examen de Northern Telecom, ont conclu que la croissance du marché attribuable aux IDEA de la société avait permis de soutenir une échelle d'exploitation plus vaste sur le marché intérieur, en plus d'enclencher une expansion de la R-D dans les installations de recherche canadiennes de Northern Telecom.

La possibilité de répartir les coûts de la R-D et les frais de conception industrielle, de marketing et de publicité sur une production plus étendue grâce aux IDEA peuvent faciliter une rationalisation de la production.

Hirshorn signale que pour des entreprises dans les secteurs de haute technologie, un avantage important des sorties d'investissement direct tient

au fait que celles-ci facilitent l'accès à des compétences et à des technologies à l'étranger.

Les IDEA peuvent aussi promouvoir les transferts de technologie canadienne vers l'étranger ce qui peut soulever des appréhensions. Quoique le niveau de la R&D soit élevé et en croissance dans quelques créneaux, le fait que notre effort en R&D est moindre que celui de nos voisins américains et nombre d'autres pays, et le fait que les IDE destinés au Québec soit relativement limités indique qu'il est plus probable que nous profitions de transferts de technologie en provenance des autres.

d) le Québec face aux IDE et à l'IDEA

Afin de profiter du processus d'intégration nord-sud en cours les entreprises québécoises de nombre de secteurs doivent envisager une présence sur le marché américain, conclusion que confirme notre analyse dans la Partie III de ce rapport. Elles ont comme choix les suivants : 1) effectuer des IDE; 2) produire au Québec et exporter; 3) vendre une licence de technologie à des firmes étrangères.

Selon Dunning la firme multinationale se déploie à l'étranger parce qu'elle est propriétaire d'actifs intangibles qui peuvent être exploités sur une grande échelle tels la propriété intellectuelle, certaines technologies, des brevets, des marques de commerce, des connaissances de gestion et des connaissances organisationnelles, ainsi que de réseaux de marketing. Il s'agit de l'exploitation d'économies de gamme, stratégie pertinente pour certaines industries ayant un contenu élevé de dépenses publicitaires, de marketing et de distribution (pharmaceutique, essence) de R-D (industries de haute technologie) et de financement (énergie). Il serait rentable de produire dans différents pays à l'aide de ces actifs plutôt que de produire dans un seul pays et d'exporter, les ventes additionnelles permettant de couvrir les coûts additionnels que la firme doit supporter pour gérer une grande organisation dispersée dans plusieurs endroits. Les profits provenant de l'exploitation et de la gestion interne de ces actifs seraient supérieurs à ceux provenant de l'octroi de licences permettant à des entreprises étrangères d'exploiter les actifs intangibles.

Les IDEA permettent une intégration verticale selon laquelle la firme peut localiser différentes étapes de production dans divers pays selon leurs coûts de production.

Pour minimiser ses coûts la firme produit dans divers pays et effectue des échanges afin de satisfaire la demande pour des produits et intrants particuliers dans divers marchés.

Les coûts de transports élevés pour des produits trop lourds par rapport à leur valeur ajoutée, la plus grande possibilité d'adapter les produits ou services aux besoins locaux de même que celle de connaître les concurrents locaux et étrangers sont toutes des raisons qui motivent l'intégration horizontale et la fabrication de produits semblables dans différents pays. L'IDEA est aussi un moyen de contrer les barrières non tarifaires qui existent dans nombre de secteurs aux Etats-Unis et ailleurs. Bombardier en sait quelque chose.

L'IDEA se manifeste aussi beaucoup dans les services où il les précède souvent car une présence commerciale (reconnue par l'OMC) est nécessaire dans la prestation et les exportations de beaucoup de services (il faut faire du service après-vente, accompagner les touristes...)

La firme choisit les IDEA plutôt que l'octroi de licences pour éviter les coûts de transaction entraînés par la préparation et le suivi de contrats avec des firmes étrangères. Le contrôle de l'utilisation de la technologie est aussi plus facile lorsqu'il s'agit de sa propre filiale. De plus le fait que certaines technologies nécessitent des facteurs complémentaires (des travailleurs avec des compétences spéciales que l'on ne retrouve qu'au siège social) peut aussi expliquer les IDEA.

Les études démontrent aussi que les IDEA et les exportations vont ensemble. Il en est aussi d'ailleurs en ce qui concerne les IDE et les importations, les succursales étant plus impliquées dans les importations de pièces et autres intrants que les firmes multinationales. Dans la mesure où les effets sur les exportations sont supérieurs à ceux sur les importations (une question empirique) la conclusion favorisant l'ouverture aux IDE et IDEA s'avère acceptable.

Quoique limité par les gouvernements les IDEA et la présence de l'entreprise dans plusieurs pays permet aussi de pratiquer le « transfer cost pricing » à savoir la fixation de prix dans le réseau de l'entreprise pour déplacer les assiettes fiscales vers les pays où les charges fiscales sont plus basses (la succursale américaine ou latino-américaine surcharge afin de minimiser les profits du siège social québécois. Il s'agit d'une pratique

avantageuse du point de vue de l'entreprise mais coûteuse du point de vue du pays qui voit ses assiettes fiscales diminuer ou disparaître.

Les IDEA semblent donc une pratique incontournable pour permettre aux entreprises québécoises de pénétrer le grand marché américain. Le soutien des entreprises québécoises spécialisées dans les filières industrielles-régionales concurrentielles du Québec et voulant s'implanter dans des régions et villes américaines ou existent des filières correspondantes semble donc à envisager .

Les IDEA permettent aux entreprises québécoises de maximiser leurs profits sur l'ensemble de leur réseau. Elles peuvent spécialiser leurs succursales étrangères pour profiter des ressources et expertises locales dans les lieux d'implantation.

Les IDEA permettent d'éviter la duplication des services provenant du siège social québécois et créent aussi des activités accrues dans le secteur des services aux entreprises dans les secteurs financiers et des communications du Québec.

Les IDEA permettent de pénétrer des marchés autrement difficiles à atteindre étant donné les coûts de transport et diverses barrières non tarifaires que peuvent ériger nos voisins américains.

Les IDEA permettent aussi d'envisager la mise en place de plateformes d'exportation vers les pays et régions voisines.

Les IDEA peuvent permettre d'ajouter de la valeur aux intrants provenant des entreprises québécoises. Complétons une stratégie qui vise à faire augmenter les activités de 2^{ième} et 3^{ième} transformation au Québec par des IDEA nous permettant de contrôler et de profiter de telles activités ailleurs dont aux États-Unis.

Les IDEA peuvent permettre aux entreprises québécoises d'effectuer des activités de distribution de gros dans le grand marché américain.

Les IDEA peuvent permettre la réorganisation des entreprises et ce souvent dans le cadre d'une fusion ou acquisition avec des partenaires d'ailleurs.

Les IDEA peuvent permettre un accès à des technologies complémentaires à celles qui font la force de certaines de nos filières industrielles-régionales. Une étude récente par Fors et Zejan intitulée « *Overseas R&D by multinationals in Foreign Centers of Excellence* » conclut que les multinationales suédoises se localisent dans des pays qui sont spécialisés dans les domaines technologiques de la firme multinationale afin d'accéder aux connaissances dans les « foreign centers of excellence » (les filières industrielles spécialisées localisées aux Etats-Unis et ailleurs).

e) Fusions et acquisitions versus nouveaux investissements (greenfield investments).

Les fusions et acquisitions internationales opérées sur le marché mondial des entreprises, sont le principal ressort de l'expansion récente des IDE.²³

L'expansion actuelle des F&A est attribuable en bonne partie à d'importants progrès technologiques, à l'apparition de nouveaux modes de financement des F&A, et à des modifications dans le cadre réglementaire.

En règle générale les F&A internationales présentent deux principaux avantages par rapport aux investissements de création d'entreprises en tant que mode de pénétration de l'IDE : la rapidité et l'accès à des actifs exclusifs. Les F&A internationales représentent le moyen le plus rapide de s'implanter sur un nouveau marché, d'acquérir un pouvoir de marché, et d'accroître la taille d'une entreprise ou de répartir les risques. Elles permettent aussi d'exploiter des opportunités financières et aux cadres supérieurs d'en profiter, ce dont certains ont abusé. Les entreprises peuvent opérer des synergies en regroupant les ressources et capacités ce qui permet de dégager d'éventuels gains de productivité. Le bilan financier médiocre des F&A indique cependant qu'il y a sans doute d'autres raisons à prendre en considération.

La rapidité des progrès techniques a intensifié les pressions concurrentielles. En fusionnant les entreprises peuvent partager les coûts de l'innovation, accéder à de nouvelles technologies et accroître leur compétitivité. Les accords de libéralisation des échanges et la libéralisation des marchés des

²³ Le lecteur intéressé à examiner l'ampleur et les caractéristiques des fusions et acquisitions récentes au Canada pourra consulter : P. Guèvremont, « Fusions, acquisitions et contrôle étranger », L'Observateur Économique Canadien, novembre 2001.

capitaux et des nouvelles méthodes de financement ont favorisé les F&A. Celles-ci peuvent par ce moyen défendre et développer des positions concurrentielles, acquérir rapidement des actifs corporels et incorporels et restructurer leurs opérations

Le choix entre une F&A et la création d'entreprise (un nouvel investissement) ne se présente pas dans les cas de privatisation et lorsqu'il s'agit d'une entreprise à renflouer.

Examinons en résumé les effets des F&A et ceux de la création d'entreprise du point de vue du pays investisseur.

L'implantation par création d'entreprise ajoute à la capacité de production et aux emplois dans le pays d'accueil alors que la voie F&A n'a pas ces effets, du moins à court terme. La voie F&A peut renforcer la concentration sur le marché d'accueil et en faire profiter les entreprises québécoises (sauf si on sauve de la fermeture une entreprise étrangère).

À moyen terme, les effets des nouveaux investissements et des F&A devraient avoir des effets semblables sur l'attraction et l'éviction d'entreprises dans le marché où l'on investit car les F&A sont généralement accompagnées d'investissements en cours de route.

Les travaux que nous avons pu identifier s'attardent à examiner les effets des fusions et acquisitions sur les entreprises impliquées et *aucune n'examine la pertinence d'une stratégie d'IDEA par F&A du point de vue du pays investisseur.*

Dans une étude intitulée *L'impact économique des activités de fusions et d'acquisition sur les entreprises*, Document de Travail no 4, Investissement Canada, février 1995, Gilles McDougall résume les résultats de quelques études importantes du sujet aux États-Unis et au Canada. Il observe les effets suivants :

Dans les études américaines :

- la rentabilité ex post des entreprises-cibles décroît fortement;
- on observe de très faibles gains de la valeur des actions pour les entreprises cibles ou les acquéreurs;
- on observe un accroissement important de la productivité totale des facteurs après un changement de contrôle;

-les fusions sont assimilées à une baisse des salaires d'environ 4% et une hausse d'emploi total de 2%

Dans les études canadiennes :

- il se produit des gains importants de productivité
- on observe une augmentation des parts de marché et de la productivité,
- les bénéficiaires demeurent inchangés
- l'intensité d'investissement en capital physique et en R-D dépasse la norme du secteur.

Nous ne pouvons qu'en rester à une conclusion motivée par des réflexions théoriques laquelle est à l'effet qu'il est indiqué les entreprises québécoises de se doter de stratégies d'IDEA, sur les marchés étrangers dans les créneaux et domaines où celles-ci disposent d'actifs intangibles en ressources humaines, en technologie, en savoir faire administratif qu'elles peuvent exploiter dans l'intérêt de la maximisation de leurs profits globaux.

f) Examen quantitatif des IDE

f-i) introduction

Les IDE ont connu une croissance importante au niveau mondial et ils forment une composante de plus en plus importante des investissements domestiques de nombre de pays.

Dans ce nouveau contexte, la position du Canada et du Québec est en constante évolution. Le IDE provenant et ceux destinés aux États-Unis, les effets découlant de l'arrivée du Mexique dans l'ALÉNA, le processus d'intégration en Amérique Latine, voilà des facteurs qui influencent le positionnement, le développement économique et la compétitivité du Québec et que tentons de décrire et de comprendre dans ce qui suit.

fii) Les IDE au niveau mondial et le déclin du Canada comme destination des IDE.

Le stock mondial d'IDE sortant au prix du marché et en millions de dollars américains est passé de 1,717,444\$ à 5,976,204\$ entre 1990 et l'an 2000 (tableau 1). Tel qu'indiqué au Tableau 2, la proportion mondiale en pourcentage du stock d'IDE sortant de l'Union Européenne a augmenté, passant de 46% en 1990 à 52% en l'an 2000. La proportion de la France est

passée de 7% à 8,31%; celle de l'Allemagne de 8,64% à 7,41% et celle du Royaume-Uni de 15,43% à 9,61%.

La part américaine est passée de 25,07% à 20,83% et celle du Canada de 4,94% à 3,36% entre 1990 et l'an 2000.

La répartition du stock mondial d'IDE entrant par région géographique (voir les tableaux 3 et 4) indique que la part de l'Union Européenne a diminué, passant de 39,16% à 37,63%. Au sein de l'Union européenne, la part de la France dans les ide entrants a diminué, passant de 5,3% à 4,2%; celle de l'Allemagne a augmenté, passant de 6,3% à 7,3%; et celle du Royaume-Uni a aussi diminué, passant de 10,8% à 7,65%.

Le Canada est devenu une destination moins importante pour les IDE, sa part passant de 5,98% à 3,08% alors que celle des États-Unis a peu changé, passant de 20,91% en 1990 à 18,58% en 1999 pour remonter à 19,62% en l'an 2000.

La part de l'Amérique Latine et des Caraïbes a augmenté passant de 2,65% à 3,50%, développement qui nous intéresse, car le processus d'intégration économique étant nord-sud en ce qui concerne le Canada et le Québec et sud-nord en ce qui concerne le Mexique et nombreux pays d'Amérique Latine, le Québec est en concurrence avec certains pays d'Amérique Latine pour les IDE provenant d'Europe et d'Asie.

Le Tableau 4a nous permet de constater que le Canada est une destination de moins en moins importante pour les IDE entrant dans l'ensemble des pays des Amériques car la proportion du stock entrant au Canada sur la somme des IDE entrant dans l'ensemble des Amériques diminue continuellement, passant de 20,24% en 1990 à 16,46% en 1995, à 12,89% en 1999 à 11,75% en l'an 2000.

Les IDE devenant une part grandissante des investissements domestiques nous voilà interpellés par une réalité tendancielle qu'il nous faut inverser car notre niveau de vie en dépend!

Nous allons examiner divers aspects de la relation IDE canado-américaine ci-bas, mais poursuivons l'examen du déclin du Canada comme destination pour les IDE car il est indiqué d'en comprendre l'ampleur et les causes afin de bien formuler les politiques pour influencer sur les IDE

S.Globerman et D. Shapiro ont examiné divers aspects des flux d'IDE entre le Canada et les Etats-Unis dans un travail récent.²⁴

Ils examinent les données sur les flux d'IDE alors que nous avons fait porter notre travail sur les stock. Il ne faut pas s'attarder aux chiffres exact, mais surtout aux conclusion concernant les mutations de fonds observées.

Ils examinent les données sur une longue période, 1927-2000. Et observent que les flux entrants et les flux sortants d'IDE canadiens ont tous les deux augmenté de façon prononcée suite aux accords de libéralisation des échanges et ce surtout après 1993. Ils notent que les flux entrants ont beaucoup augmenté en 1999 et 2000.

Ils ont aussi examiné les flux net moyens d'IDE canadiens et américains par période quinquennale entre 1961 et 1999. Entre 1961 et 1975 le Canada les flux nets d'IDE étaient positifs pour le Canada et négatifs pour les Etats-Unis. Entre 1976 et 1999 les flux nets sont négatifs pour le Canada et règle générale positifs pour les Etats-Unis. Les sous périodes 1986-1990 et 1996-1999 ont vu des flux positifs significatifs pour les Etats-Unis, les flux étant plus balancés en ce qui concerne le Canada.

Ils ont aussi examiné divers aspects des flux bruts d'IDE dont leur importance par rapport à l'investissement fixe en capital. Entre 1988 et 1999. Les flux brut d'IDE entrants en % des dépenses en capital fixe étaient plus élevés au Canada qu'au Etats-Unis vers la fin des années 90. Les flux bruts d'IDE sortant sont aussi un pourcentage plus élevé des dépenses en capital fixe du Canada que ce n'est le cas aux Etats-Unis.

Ils citent des données récentes de l'OCDE qui indique une augmentation relative importante des flux entrants d'IDE aux Etats-Unis par rapport au Canada vers la fin des années 90.

D'autres avant nous, ont signalé la diminution dans la part canadienne des IDE entrants en Amérique du nord.²⁵

²⁴ S. Globerman et D. Shapiro, « Assessing recent pattens of foreign direct investment in Canada and the United States, polycopié, may 2001, (a paraître dans le volume sur la conférence Calgary édité par Industrie Canada.

²⁵ D. Swimmer, « Investment Framework Policies and Canada's Declining Share of Inward Foreign Direct Investment, Ottawa, Industry Canada, mimeo., 2000.

Globerman et Shapiro expliquent cette diminution en observant le déclin des investissements directs européens au Canada vers la fin des années 90. Les actions américaines sont surpondérées dans les IDE européens d'où une partie de l'explication du déclin canadien.

S. Thomsen a observé qu'entre 1986 et 1998, il y avait une corrélation presque parfaite entre les IDE entrants aux Etats-Unis et les acquisitions de firmes américaines par les investisseurs étrangers. De plus près de 80% des IDE américains sont des fusions et acquisitions transfrontalières, celle-ci ne représentant que 60% des IDE mondiaux.

En conclusion il semble que le déclin canadien serait attribuable au rôle grandissant des investisseurs européens dont surtout ceux du Royaume-Uni dans les fusions et acquisitions et à leur préférence pour les fusions et acquisitions aux Etats-Unis.

Globerman et Shapiro sont d'avis que la structure industrielle américaine (plus concentrée dans les domaines tertiaires et des communications) n'explique pas le déclin dans la part canadienne.

Ils concluent aussi que les différences observées dans les IDE entrants ne motivent pas une conclusion à l'effet que les charges fiscales soient responsables de ce déclin en observant que la part canadienne des IDE dans le secteur tertiaire n'a pas diminué malgré la fiscalité canadienne plus lourde dans ce secteur.

Ils soupçonnent que le processus d'intégration économique en cours, accéléré par l'ALE et l'Aléna a pu donner lieu à la concentration de la production aux Etats-Unis pour couvrir le grand marché nord-américain mais ils n'ont pas vérifié cette hypothèse.

Ils sont d'avis que l'abondance de cibles américaines, la liquidité des marchés financiers, les investissements directs préalables qui peuvent donner lieu à des économies d'agglomération et la forte période récente de croissance économique américaine sont parmi les principaux facteurs expliquant le déclin récent du Canada, conclusion qu'ils hésitent à formuler.

Ils concluent cependant que la piètre performance du Canada en termes de productivité et la taille de l'économie américaine sont des facteurs

importants et qu'il est indiqué d'agir pour améliorer le taux de croissance de l'économie canadienne.

Nous avons signalé les différences dans les investissements en TIC, la politique monétaire, les effets d'agglomération plus significatifs aux Etats-Unis, la faible productivité canadienne, la structure économique encor trop axée sur le secteur primaire... comme facteurs explicatifs du déclin canadien. Il nous semble aussi que la perception négative des investisseurs concernant le fiscalité canadienne y est pour quelquechose aussi.

Nous en restons au constat d'un déclin dans la part canadienne des IDE sans tenter de l'expliquer dans ce rapport.

fiii) Les fusions et acquisitions, par région géographique vendeuse, un aperçu au niveau mondial

Quoique que l'on ne puisse comparer les données sur les IDE et celles sur les F&A directement, on observe que les F&A internationales sont une composante importante et grandissante des flux d'IDE mondiaux. Les F@A mondiales en l'an 2000- un *flux* (tableau 5) étaient en valeur de 18% du *stock entrant* (la position) (tableau 3) d'IDE.

Les motifs qui expliquent les F&A que nous avons examinés ci-haut nous permettent de comprendre facilement pourquoi les F&A sont un important mode de pénétration de l'IDE dans les pays développés. Quelque 90% des F&A internationales (en valeur en 1999) ont été réalisées dans des pays développés et celles si sont maintenant le principal mode d'implantation aux Etats-Unis. Dans les pays en développement l'IDE de création d'entreprises (les greenfields) continue de prédominer.

La valeur mondiale des F&A est passée de 80, 713 millions de dollars américains en 1991 à 1,143,816 \$ en l'an 2000 (tableau 5).

La part de l'Union européenne (comme région vendeuse et donc réceptrice de F&A) est passée de 45,44% en 1991 à un bas de 35,33% en 1998, pour remonter à 46,6% en 1999 et 51,28% en l'an 2000.

A 3,25% en 1991, la part de la France dans les F&A mondiales est dans les 3% depuis 1998, une part qui est en déclin suite à l'expérience des autres années 90.

A 4,22% en 1991 la part de l'Allemagne varie dans les 3%-5% durant les années 90. Une ou des transactions importantes ont fait augmenter cette part à 21,59% en l'an 2000.

La part du Royaume-Uni semble se stabiliser dans les 16%-17%.

La part canadienne qui était de 4,53% en 1991 semble se stabiliser dans les 3% plus récemment quoiqu'elle a augmenté de façon très importante à 6,74% en l'an 2000, sous l'effet d'une ou des plusieurs transactions importantes (tableau 6).

L'accès aux technologies américaines que désirent nombre d'entreprises européennes et canadiennes, et la forte performance des marchés boursiers américains durant les années 90 sont parmi les facteurs qui font que la part américaine des F&A mondiales entrants laquelle était de 35% en 1991, varie (la part la plus basse a été de 20% en 1992) mais se situe tout près d'un tiers (1\3 du montant total des fusions et acquisitions mondiales. Cette part était de 39,41% en 1998, 32,89% en 1999 et de 28,36% en l'an 2000.

La part canadienne des fusions et acquisitions totales dans les pays des Amériques a décliné, passant d'une part de 10,33% en 1991, 11,31% en 1992, 7,39% en 1994 15,75% en 1995 à 4,80% en 1996, 5,2% en 1997, 1,79% en 1998, 7,01% en 1999 et 5,90% en 2000. *Les entreprises canadiennes ne sont pas des cibles aussi intéressantes qu'elle ne l'étaient plus tôt dans les années 90.*

fiii) Le stock d'IDE entrant par industrie et région géographique en 1988 et 1999.

Malgré notre souci concernant les efforts qui distinguent nettement entre les secteurs primaires, secondaires et tertiaires, le développement économique nous entraînant de plus en plus (du moins pour le Québec et les pays les plus industrialisés) vers un système économique industrialo-tertiaire (les logiciels dans les ordinateurs...) examinons les données disponibles qui sont présentées pour les secteurs primaires, secondaire et tertiaire.

Les données de nos tableaux 7, 8, 9, et 10 nous permettent d'examiner la part des industries primaire, secondaire, tertiaire et celle des autres industries

dans le stock d'IDE entrant au niveau mondial, dans le pays développés, en Amérique Latine et dans les Caraïbes, et en Asie.

La comparaison de données sur la part mondiale des IDE entrant par région en 1988 par rapport à celle en 1999 indique que la part de L'Asie est passée de 6,45% en 1988 à 21,9% en 1999 et ce malgré les problèmes économiques du Japon, alors que celle des pays développés est passée de 88,2% à 69,4%; celle de l'Amérique latine et des Caraïbes passant de 6,45% à 5,32%.

Le changement technologique en cours a eu pour effet de faire chuter la part du stock d'IDE mondial dans les industries primaires lequel est passé de 12,13% en 1988 à 5,56%. Cette diminution dans la part du primaire s'est manifestée dans les pays développés où elle est passée de 9,08% à 5,73% et en Asie où elle est passée de 13,11% à 3,52%, alors qu'elle a augmenté en Amérique Latine, passant de 9,57% à 12,01%.

Au niveau mondial la part du secteur secondaire est demeurée relativement stable, passant de 42,41% à 41,62%. Le secteur secondaire a augmenté son poids dans les pays développés, passant de 34,75% en 1988 à 36,36% en 1999 et ce contrairement à ce que l'on observe en Asie (68,86% à 60,18%) et en Amérique Latine et dans les Caraïbes (65,81% à 32,75%). Soulignons cependant que la part du stock d'IDE du secteur secondaire est presque deux fois plus élevé en Asie ce qui indique qu'une part grandissante de la production mondiale de biens s'y fait; alors qu'elle a chuté de moitié en Amérique Latine pour se situer en bas du niveau des pays développés. *Nous avons constaté que la part mondiale des IDE du secteur primaire a augmenté en Amérique Latine ce qui indique un défi de développement économique sérieux pour les pays impliqués qui se doivent de tenter de suivre un cheminement de développement économique semblables à celui du Mexique que nous examinerons ci-bas ainsi que dans la Partie III de notre rapport.*

Ce sont les industries tertiaires qui ont vu leur part des stocks d'IDE entrants augmenter sous l'effet du changement technologique dans les transports et les communications, dans le rôle grandissant des firmes multinationales suite à la croissance de IDE et des F&A, du tourisme, des goûts de consommateurs dont le niveau de richesse a augmenté.... Au niveau mondial la part du stock total qui a été destiné aux industries du secteur tertiaire est passé de 43,84% en 1988 à 50,29% en 1999. La tertiarisation des IDE qui accompagne celle des économies nationales s'est effectuée partout, l

part du total passant de 41,6% à 55,52% dans les pays développés, de 24,57% à 52,22% en Amérique Latine, et de 17,09% à 33,58% en Asie. On voit donc se dessiner une spécialisation des pays développés dans le tertiaire et de l'Asie dans le secondaire, la performance de l'Amérique latine et des Caraïbes étant surprenante et importante dans le tertiaire, alors qu'elle semble « sauter » le secondaire selon nos données.

Nos différents travaux de recherche depuis nombre d'années semblent indiquer que le Québec consolide sa spécialisation dans la production de biens et services mais qu'il s'y manifeste des faiblesses dans divers secteurs du secteur tertiaire. Il s'agit d'un diagnostic à creuser (nous y revenons dans la section III du présent rapport) car ne pas s'attaquer à ces faiblesses c'est vouer le Québec à un niveau de vie qui ne s'améliorera pas par rapport à celui des autres provinces et états de l'Amérique du nord, situation à améliorer comme nous l'avons vu dans la Partie I de notre rapport.

fv) La composante bénéfices réinvestis des IDE : l'expérience canadienne.

Les données du Tableau 30 nous permettent de constater que les bénéfices réinvestis nets (la somme algébrique des entrées et des sorties) est une composante des IDE dont l'importance fluctue dans le temps. *Le ratio des bénéfices réinvestis nets sur le flux entrant d'IDE , est positif depuis 1992 et s'est établi ainsi depuis : 24,04 en 1993, 24,02 en 1994, 62,43 en 1995, 46,57 en 1996, 49,64 en 1997, 15,48 en 1998, 21,77 en 1999 et 12,89 en 2000.* Les bénéfices nets réinvestis étant une composante des flux et stocks d'IDE on comprend que la répartition des stocks par pays et industrie ne varie pas de façon substantielle, car les filiales laissent des traces en réinvestissant leurs bénéfices dans le pays hôte.

Le tableau 11 nous permet d'observer *que les filiales canadiennes d'entreprises étrangères sont rentables* car les bénéfices réinvestis (la sommes des entrées et sorties de bénéfices réinvestis, les entrées provenant de profits que les filiales canadiennes ne distribuent pas en dividendes, les sorties provenant de pertes des filiales), le montant des IDE au Canada provenant des bénéfices réinvestis étant positif pour toutes les années 90 sauf 1991 et 1992.

Partant d'une comptabilité qui indique une sortie de bénéfices lorsque les filiales canadiennes à l'étranger font des profits non distribués en dividendes, il semble que les filiales canadiennes à l'étranger sont rentables

car les bénéficiaires réinvestis de ces filiales (les IDEA) sont négatifs pour toutes les années 90 sauf en 1991.

Ces données confirment l'analyse des effets de IDE plus théorique que nous avons présentée ci-haut, laquelle soulignait les effets positifs qui découlent des IDE. Ajoutons cependant que nous n'avons pas tenu compte des effets redistributifs des IDE dans notre analyse, sujet qui fait l'objet de beaucoup de controverse et d'analyse couramment.

Ajoutons aussi que selon des compilations internes non publiées de Statistique Canada dont nous disposons, *les filiales étrangères auraient des balances commerciales déficitaires ou moins positives que celles des firmes de propriété canadienne dans les secteurs des biens et des services.* Il s'agit d'un sujet à creuser, car de tels résultats peuvent signaler entre autre, que les filiales étrangères sont très créatives dans leur comptabilité et arrivent à minimiser leurs profits canadiens et québécois par des pratiques comptables de « coût de transfert- transfer cost pricing qui font diminuer leurs assiettes fiscales canadiennes et québécoises malgré les engagements qu'ils prennent à ce sujet.

fv) La sortie nette d'IDE augmente en ce qui concerne le Canada.

Les tableaux 13, 13a, 14, 14a et 15 nous permettent d'analyser ce qui ce produit entre le Canada, tous les pays au total, et un échantillon de pays en ce qui concerne les IDE sortants et entrants.

Un examen du rapport des IDE entrants\IDE sortants au niveau de tous les pays, entre 1991 et 2000, indique que le Canada est passé de receveur net d'IDE de 1991 à 1996 (le rapport était de 1,22 en 1991 et a diminué progressivement jusqu'à 1.00 en 1996, à *exportateur net IDE* depuis car le rapport a poursuivi sa descente pour se situer à 0,91 en 1999 et remonter à 0,97 en 2000 (tableau 13, 13a, 14, 14a et 15).

La part américaine du stock IDE entrant au Canada oscille entre 64% du total en 1991 et pour l'an 2000 et 67% du total en 1995 et 1998 (tableau 13a).²⁶

²⁶ Voir R. Acharya, P Sharma et S. Rao, « Canada's Trade and Foreign Direct Investment Patterns with the United States, op. cit, pour une discussion de

La part des pays de l'Asie et de l'Océanie a tendance à baisser. Elle est passée de 7,43 en 1991 à 5,49 en l'an 2000 (tableau 13a). La part Japonaise du total baisse et se situe dans les 3% vers la fin de la décennie.

La part des pays de l'Union Européenne qui était de 23% du total en 1991, a eu tendance à baisser un peu durant les années 90 et se situait à 20,1% en 1999. Cette part a cependant remonté à 26,7% en 2000 sous l'effet de transactions importantes. La part incombant au Royaume-Uni est en déclin (de 12% du total mondial en 1991 à 5,71 en 1999 et 6,61 en l'an 2000. La part de la France demeure dans les 3% . Elle a cependant triplé pour atteindre 9,88 en l'an 2000.

Les Etats-Unis sont le premier pays où l'on retrouve les IDE sortants du Canada, sa part du stock d'IDE sortants du Canada étant de 58,1% en 1991 (tableau 14a). Cette part décline régulièrement pour se situer dans les 50%-51% en l'an 2000.

Le poids de l'Union Européenne a augmenté au début des années 90, passant de 14% en 1991 à 21% dans les années 1994 à 1998 pour ensuite diminuer pour se situer à 19,40 en 1999 et 18,76 en l'an 2000.

L'Asie et l'Océanie sont hôtes de 8%-10% du stock d'IDE sortant du Canada cette part étant de 8,48 en 1991, de 10,79 en 1994 année qui marque le début d'un déclin relatif la part étant de 8,12% en l'an 2000.

Il se produit une entrée nette d'IDE provenant des Etats-Unis (stock entrant de 186238 millions de dollars canadiens au prix du marché et stock sortant de 154033 millions de dollars canadiens en l'an 2000- tableau 13) , ce qui ne devrait pas nous surprendre étant donné les tailles respectives des économies américaine et canadienne. Le rapport des IDE entrants\IDE sortants diminue cependant progressivement passant de 1,36 en 1991 à 1,16 en 1998 pour ensuite remonter à 1,26 en 1999 et 1,21 en 2000.

Il se produit aussi une entrée nette d'IDE en provenance des pays de l'Amérique Centrale et du Sud, mais le rapport est peu élevé se situant à 0,02 en 1999 et 2000. Il en serait ainsi pour le Mexique et le Brésil, mais les données semblent indiquer que le Canada est un investisseur net au Venezuela.

Les pays de l'Union Européenne sont aussi durant les années 90 (sauf pour les années 1997, 1998 et 1999 une autre source d'IDE pour le Canada, le stock des IDE entrant étant de 77921 millions de dollars canadiens au prix du marché en 2000 et le stock d'IDE sortants de 56523 millions –tableaux 13 et 14). *L'entrée nette d'IDE en provenance des pays de l'Union Européenne a cependant diminué* le rapport est IDE entrants \IDE sortants passant de 2,04 en 1991 à 0,90 en en 1998 pour remonter à 0,95 et 1,38 en l'an 2000.

Le Royaume –Uni, la France et l'Allemagne sont les principaux pays européens impliqués dans le stock d' IDE entrants (tableau 13) et sortants (tableau 14).

Les données de notre Tableau 27 et 28 sur *le stock d'IDE entrant au Canada en provenance de l'Union Européenne en 1997* par industrie et le pourcentage de ces IDE au Canada, nous permet de constater que le Canada a reçu en 1997 1,81% du total des IDE européens au niveau de toutes les industries. Le Canada est une destination proportionnellement plus importante dans la construction(3,75 du total mondial; dans l'immeuble et les activités d'affaires (2,62%); dans l'agriculture et les pêches (2,61%); dans les industries minières (2,13%);....
Le stock d'IDE européen entrant au Canada était concentré pour 40,83% dans le secteur manufacturier en 1997. Suivent les secteurs des services financiers (23,57%) et le secteur des immeuble et activités d'affaires.

Les données présentées dans nos Tableaux 23 et 24 permettent d'examiner le niveau et la composition par industrie du *stock d'IDE entrants de l'Allemagne au Canada*. En 1997, le Canada a reçu des parts importantes des IDE allemands mondiaux dans les industries minières (6,59%), dans l'agriculture et les pêches (6,48%), dans la construction (3,64%) et dans l'immeuble (2,17%). Ces parts sont supérieures à la part pour l'ensemble des industries laquelle était de 1,69%.

Au Canada, en 1997, le stock d'IDE entrant allemand était concentré dans le secteur immeuble et activités d'affaires,(39,35%), dans le secteur manufacturier (29,08%), et dans les intermédiaires financiers (16,96%).

Les données de nos tableaux 25 et 26 permettent de prendre connaissance de l'importance et de la composition sectorielle *du stock d'IDE entrant du Royaume-Uni au Canada en 1997*.

Les parts canadiennes du total mondial par secteur sont importantes dans la construction (6,16), dans les services financiers (3,27%), dont les parts sont supérieures à celle observée pour toutes les industries et dans le secteur manufacturier (2,44%).

La sortie nette d'IDE s'est accentuée entre le Canada et les pays d'Asie et Océanie durant les années 90, le rapport du stock d'IDE entrants\ IDE sortants passant de 1,09 en 1991 à 0,65 en 1999 et 2000. Le Japon, Hong Kong et la Chine sont les principaux pays investisseurs au Canada (tableau) alors que ces mêmes pays auxquels s'ajoutent Singapour et la Corée du Sud sont les pays où l'on retrouve le stock d'IDE sortant du Canada.

fvi) Les IDE dans les grandes villes canadiennes.

Mingtao Chen du Ministère du Commerce et des Affaires Internationales d'Ottawa a récemment préparé une étude sur les IDE dans les villes canadiennes.²⁷

Examinons brièvement son analyse étant donné notre intérêt pour le phénomène de métropolisation et le processus d'agglomération qui accompagne l'intégration économique volet dont devrait tenir compte les activités de promotion et de prospection québécoises.

Il a tiré ses données de l'enquête Financial Post 500 « Canada's Largest Corporations, (2000 data) publiée en juin 2001 étant donné que les études d'Investissement Canada et de Statistique Canada (Calura) sur les IDE au niveau des villes ne sont pas à jour.

Parmi les 300 plus grandes entreprises Chen estime qu'environ la moitié (143) ont reçu des IDE, dont 83 qui sont contrôlées à 100% par l'étranger; 17 à plus de 50%

Des entreprises américaines sont propriétaires de 60 de ces 100 entreprises, les entreprises du Royaume-Uni de 9, les entreprises hollandaises de 7, des entreprises de d'autres pays européens de 11, les entreprises Japonaises de 7...

²⁷ Mingtao Chen, « Foreign Direct Investment in Canada's Cities » mimeo, July 2001.

Parmi les 100 étudiées, les entreprises affiliées avec les entreprises américaines étaient responsables de 68% des ventes totales, celles affiliées avec des entreprises françaises de 9%, celles reliées aux entreprises japonaises de 6%; celles affiliées avec des entreprises des Pays Bas de 5% et celle affiliées avec des entreprises du Royaume –Uni de 4% du total.

Le secteur de l'auto vient au premier rang en termes de nombre d'entreprises (13), suivi du secteur haute technologie et TIC (10); pétrole et gaz (10). Et distribution et commerce de gros (10).

En termes de revenus le secteur de l'auto est le premier (35%), suivi du pétrole et gaz (14%), les conglomérats- Seagram, Siemens et Unilever 9%; les grossistes 6% et le secteur haute technologie 6%.

Les 100 plus grandes firmes multinationales génèrent 678,239\$ de revenu par personne.

Ces 100 entreprises sont localisées à Toronto (58), à Montréal (15), à Calgary (10), et à Vancouver (7).

Les 15 grandes entreprises localisées à Montréal ont généré des ventes de 57 milliards \$ canadiens en l'an 2000. Elles avaient 100,000 personnes à leur emploi . Leur part des ventes et de l'emploi des 100 plus grandes entreprises est de 18% et 22% respectivement.

Quand Chen prend en considération les 300 entreprises on en trouve 69 à Toronto. 24 à Montréal 19 à Calgary, 13 à Vancouver; 3 à Winnipeg, et 2 à Windsor.

Montréal domine les autres villes en termes de ventes moyennes par entreprises affiliées (3,8 milliards); et en emploi par entreprise (8,344).

En termes de productivité (ventes par employé) Montréal (568, 841\$) se situe au 4^{ième} rang derrière Toronto, Vancouver et Calgary.

Chen a pu localiser 45 sièges sociaux américains des 60 entreprises canadiennes étant affiliées à des entreprises américaines. Quinze (15) sont dans le Midwest (Illinois-7, Michigan –6, Ohio –1, et Wisconsin-1; 12 sont dans le nord-est dont 4 dans l'état de New York, 3 au Connecticut, 2 au New Jersey, 2 en Pennsylvania, et 1 au Massachusetts; 10 sont dans l'Ouest dont

8 en California et 2 dans l'état de Washington et 8 sont dans le Sud dont 6 au Texas et 1 au Delaware.

Les sièges sociaux du Michigan ont reçu 44% des ventes des entreprises canadiennes affiliées, le Texas 17% la Californie 11% l'Illinois 9% et New York 5%.

91% des investissements du Midwest au Canada vont à Toronto. Montréal est en 2^{ième} place, recevant 20% des investissements du Sud, et 15% des investissements du nord-est.

Les fusions et acquisitions sont populaires dans le domaine de haute technologie entre le Canada et les Etats-Unis. Selon la firme Crosbie, il se serait produit 37 transactions pour un total de 33 milliards \$ can. En 2000. La route Toronto-Californie est la plus populaire. *Dans le sens inverse, Montréal est la ville canadienne qui attire le plus d'IDE américain dans le secteur high-tech.*

fvii) La répartition des stocks d'IDE entrants par industrie au Canada.

Les données des tableaux 16 et 17 nous permettent d'examiner la répartition des IDE entrants au Canada par industrie, durant les années 90.

L'industrie du bois et du papier reçoit dans les 5%-6% du total des IDE entrants et il ne semble pas se manifester de tendance dans son importance relative.

La part des industries de l'énergie et des minerais métalliques semble être en déclin passant de 24,12% en 1991 à 17,35% en l'an 2000.

Il ne se manifeste pas de tendance évidente dans la part de IDE entrants totaux canadiens qui incombe aux industries de la machinerie et du matériel de transport dont le % du total était de 14,08% en 1991 et de 14,67% en l'an 2000.

La part des industries des finances et assurances a eu tendance à augmenter marginalement. Cette part était de 19% en 1991 et 1999. Elle a baissé pour se situer à 17,03 en l'an 2000.

Les industries des services et du commerce de détail ont vu leur part du stock total d'IDE entrant passer de 7% dans les années 1990 à 9,44 en 1993 et 8,35 en 2000.

La part du total de IDE entrant qu'occupe « les autres industries » (aliments boissons et tabac, produits chimiques et textiles, produits électriques et électroniques, construction et activités connexes et communications) a eu tendance à augmenter passant de 29,62 en 1990 à 37,33 en l'an 2000. Il s'agit d'une tendance intéressante qui contribue au renouvellement de la structure industrielle du Canada.

fviii) les IDE américains au Canada : leur répartition industrielle.

Selon Acharya Sharma et Rao ²⁸ la part des équipements électroniques et des services aux ordinateurs dans le *stock des IDE entrants au Canada* est passée de 5,4% en 1988 à 9,1% en 1999. La croissance annuelle moyenne du stock des IDE américains dans ces secteurs aurait été de 12,3% entre 1988 et 1999 et la part américaine des IDE totaux dans ce secteur de 99% en 1999.

Selon eux la part de l'alimentation dans le stock des IDE américains entrant au Canada serait passée de 3,6% à 3,7% du total. La croissance annuelle moyenne du stock des IDE américains aurait été de 7,3% entre 1988 et 1999, et la part américaine du total serait de 100%.

Selon eux, la part des intermédiaires dans le financement aux consommateurs et des entreprises dans le stock des IDE américains entrant au Canada serait passée de 3% en 1988 à 8,5% en 1999. Le taux de croissance annuelle du stock des IDE américains durant cette période aurait été de 17,9% et leur part du stock total du secteur serait de 98% en 1999.

Les données de Acharya, Sharma et Rao indiquent que le secteur des assurances (insurers) serait passé de 7,8% en 1988 à 8,2% du total en 1999. Les IDE américains auraient augmenté à un taux de croissance annuelle moyen de 7,5% dans ce secteur et les américains détiendraient 65% du stock total d'IDE dans ce secteur en 1999.

Leurs données indiquent que la part du secteur des véhicules moteurs et pièces et accessoires pour autos serait passé de 11,3% en 1988 à 7,1% en

²⁸ Acharya, Sharma et Rao, op. cit. tableau 14

1999. Le taux de croissance annuel moyen du stock des IDE américain dans ce secteur aurait été de 2,7 entre 1988 et 1999, et les américains détiendraient 79% du stock total des IDE de ces secteurs en 1999.

La part des secteurs du pétrole et du gaz naturel dans le stock des IDE américains entrant au Canada serait passée de 22,6% en 1988 à 11,1% en 1999. Le taux de croissance annuel moyen de ces IDE aurait été de 0,4% durant la période et la part des américains dans le stock total des IDE de ces secteurs serait de 95%.

Les données de *notre tableau 21* sur le *stock d'IDE entrant au Canada en provenance des Etats-Unis par industrie* entre 1994 et 2000, mesurées sur la base de leurs coûts historiques en millions de dollars américains quoique différentes de celles de Acharya, Sharma et Rao, nous permettent aussi d'examiner l'évolution de la répartition des Ide entrant au Canada en provenance des Etats-Unis par industrie.

Ces IDE seraient passés de 74,221 millions de dollars U.S. en 1994 à 126,421 millions de dollars U.S. en 2000. La part du total destinée au secteur pétrolier a augmenté passant de 12,45% en 1994 à 14,25% en 2000.

La part du secteur manufacturier total qui était de 40,71% en 1994 est monté à 53,56% en 1995. Elle déclin depuis et était de 39,89% en l'an 2000. La part du commerce de gros décline légèrement passant de 8,22% en 1994 à 7,78 en 2000. Au sein du secteur manufacturier la part de l'Électronique et des autres équipements augmente passant de 1,34% du total de toutes les industries en 1994 à 2,59% en 2000. Celle des équipement de transport semble diminuer passant de 11,23% du total en 1994 à 8,16% en 1999 pour remonter à 10,05% en 2000.

La part des institutions de dépôt, secteur que se dérègle progressivement au Canada est passée de 1,08% du total des IDE américains au Canada à 1,58% en 2000.

Le secteur « Finance » (en sont exclues les institutions de dépôt, les assurances et les immeubles) a vu sa part du total passer de 15,6% en 1994 à 23,04% en 2000.

La part des services est en croissance, passant de 3,89% en 1994 à 6,56% en 2000.

La part des « autres industries » varie entre 6,9% (en 1994 et 2000) et 9,81% (en 1998).

fvix) Les IDEA canadiens aux Etats-Unis : examen de leur répartition par industrie.

Leurs données sur *les stock d'IDE canadiens aux Etats-Unis* (leurs données représentent 60,4% du stock total des IDEA canadiens aux Etats-Unis) indiquent qu'il s'est produit des augmentations de l'importance des secteurs des intermédiaires financiers (deposit accepting intermediaries) dont la part du stock total des IDE canadiens aux Etats-Unis est passée de 7,3% en 1988 à 17,7% en 1999 ce qui représente un taux de croissance annuelle moyenne de 18,0%. Ces IDE aux Etats-Unis représentent 37% du total des IDEA canadiens dans ce secteur en 1999.

Les IDEA canadiens aux Etats-Unis ont aussi augmenté rapidement dans le secteur du transport par rail passant de 4,1% du total en 1988 à 6,6% en 1999. Ils auraient aussi augmenté rapidement (13,0% par année dans le secteur de l'imprimerie (printing and publishing), la part de ce secteur dans le stock des IDEA canadiens passant de 10,8% à 16,3%. Ces investissements représentaient 86% des IDEA canadiens dans ce secteur en 1999.

Les IDEA canadiens dans le secteur des produits chimiques (chemicals and other chemical products) représentaient 2,7% du total de IDEA canadiens aux Etats-Unis en 1988 et 3,7% en 1999. Ils auraient augmenté de 12,2% par année durant cette période, et la part des IDEA Canadiens dans ce secteur destinée aux Etats-Unis serait de 58%.

La part du stock des IDEA canadiens aux Etats-Unis dans le secteur de fer, de l'acier et de produits connexes serait passée de 3,4% en 1988 à 3,6% en 1999, ce qui implique une croissance annuelle moyenne des IDEA aux Etats-Unis dans ce secteur de 9,3% par année entre 1988 et 1999.

Les parts du total des IDEA Canadiens aux Etats-Unis dans les secteurs des métaux non ferreux et autres métaux non-ferreux est passée de 12,8% à 12,3%, la part américaine des IDEA dans ce secteur étant de 47%.

Il s'est aussi produit une diminution dans la part des assureurs qui est passée de 12,1% à 11,2%, ce qui donne un taux de croissance annuel moyen de 8,1% durant la période 1988-1999. La part totale des IDEA canadiens dans ce secteur destinée aux Etats-Unis en 1999 était de 73%.

La part du secteur pétrole et gaz dans les IDEA Canadiens aux Etats-Unis a aussi diminué passant de 10,7% en 1988 à 8,5% en 1999. Ces IDEA augmenté de 6,6% par année et les Etats-Unis ont reçu 47% des IDEA canadiens dans ce secteur en 1999.

Une diminution de part s'est aussi produite dans le secteur des intermédiaires d'investissement passant de 5,9% en 1988 à 4,5% en 1999. La part américaine des IDEA canadiens dans ce secteur en 1999 était de 26%.

La part des secteurs bois, produits du bois, et paper (wood, wood products, and Paper, integ ops) dans les IDEA canadiens aux Etats-Unis est passée de 4,3% en 1988 à 3,5% en 1999. Les Etats-Unis ont reçu 100% des IDEA canadiens dans ces secteurs en 1999.

On constate donc que les liens canadiens avec les Etats-Unis ont peu changé ou ont diminué tels que mesurés par la part américaine des IDEA au Canada et la part américaines des IDEA canadiens.

fx) Le contrôle étranger et la concentration des entreprises au Canada ²⁹

Les données de notre tableau 29 permettent d'examiner la proportion des actifs sous-contrôle étranger (total, américain, européen et autre et canadien) par industrie en 1988 et 1998.

Il s'est produit depuis cinq années, une légère tendance à la hausse du contrôle étranger des entreprises canadiennes. Cette tendance s'est accélérée en 1998 quant la part du contrôle étrangère de l'actif est passée à 22,7% par rapport à 21,7% en 1997.

Le niveau des revenus d'exploitation sous contrôle étranger présente une tendance semblable à celle de l'actif.. En 1998 le contrôle étranger a

²⁹ Voir aussi S. Taylor, Contrôle étranger et concentration des entreprises, Étude Spéciale, L'Observateur Économique Canadien, juin 2001 pour une discussion de ce sujet.

progressé de 1,3 points par rapport à 1997, pour s'établir à 31,7% sa plus forte augmentation des cinq dernières années.

Les entreprises sous contrôle américain dominant encore le secteur étranger. Elles comptaient pour 13,5% de l'actif total des sociétés en 1998 ayant augmenté d 0,8 point par rapport à l'année précédente. La part des revenus d'exploitation sous contrôle américain continue aussi de dominer la composante étrangère, atteignant 21,8% en 1998 contre 20,8% en 1997.

L'actif des entreprises sous contrôle canadien représente 81,6% de tout l'actif du secteur des finances canadien en 1998. La part sous contrôle américain est de 8,3%, celle de l'Union Européenne 8,4% et celles des autres pays 1,7%. La part importante des actifs sous contrôle de l'UE est attribuable à sa branche des assurances.

Dans le secteur non financier, les entreprises sous contrôle étranger ont augmenté leurs actifs de 13,2% en 1998 contre une moyenne de 9,5% depuis 1994. La part étrangère de l'actif des entreprises dans le secteur non financier a augmenté progressivement depuis 1994, passant de 23,6% à 26,9%. Elle a progressé dans toutes les branches d'activité sauf quatre (bois et papier, produits métalliques, machines et matériel et produits électroniques). Au niveau de la part de l'actif les produits chimiques et les textiles représentent la branche la plus sous contrôle étranger, sa part étrangère ayant augmenté de 65,9% en 1994 à 68,5% en 1998. Ces industries de concert avec le matériel de transport (52,8%) et les machines et du matériel (44,4%) affichent le plus haut niveau de contrôle étranger.

Dans le groupe sous contrôle étranger, les Etats-Unis continuent de dominer au chapitre de l'actif. Les Etats-Unis détiennent 18,5% de tout l'actif ou 69% de l'actif total appartenant à des intérêts étrangers. Les entreprises de l'UE arrivent au 2^{ième} rang avec une part de 4,8% de l'actif total en 1998, ou 18% de l'actif sous contrôle étranger. La croissance de l'actif américain explique en grande partie pourquoi la croissance de l'actif étranger est la plus importante que celle de leurs homologues canadiens. Entre 1997 et 1998, l'actif a augmenté dans la plupart des branches d'activité, les entreprises sous contrôle étranger affichant une croissance plus rapide que leurs homologues canadiennes dans sept des 11 groupes étudiés.

Laissons au lecteur l'examen des données détaillées par industrie en 1988 et 1998.

*fxi) Les fusions et acquisitions et le contrôle étranger au Canada*³⁰

En 1998, les entreprises canadiennes et étrangères ont pris part à des fusions et des acquisitions importantes.

Le nombre de fusions et acquisitions officiellement annoncé de 1994 à 1999 a été relativement stable, passant d'un minimum de 968 en 1995 à un maximum de 1264 en 1997. La valeur marchande annoncée des ces opérations est passée de 47 à 178 milliards entre 1994 et 1999.

Les données que nous présentons dans les tableaux 18, 19 et 20 permettent d'examiner les activités de fusions et acquisitions.

De 1994 à 1998, les fusions et acquisitions ont représenté en moyenne 3,3% de l'actif total des sociétés.

De 1994 à 1998, 55,3% de la valeur des actifs échangés s'est opéré entre sociétés canadiennes. Les intervenants étrangers ont été associés à 44,7% de la valeur des actifs échangés et la majorité des transactions les impliquant ont été entre elles.

Les branches non financières ont échangé tous les ans presque 5% des leurs actifs comparativement à moins de 2% pour les branches financières différence qui ne doit pas nous surprendre étant donné la présence de la réglementation publique de ces dernières.

Il y a eu le plus de fusions et d'acquisitions dans la branche de l'énergie, soit 16% du total des branches et 23% de celui des branches non financières. La branche du bois et du papier est celle qui a échangé le plus d'actifs en pourcentage annuel (9,3%).

Dans les 64% des fusions et acquisitions par investissement des sociétés étrangères a consisté en achats d'actifs canadiens par des entreprises sous contrôle étranger à d'autres entreprises sous contrôle étranger.

La presque totalité (92%) des actifs canadiens qui sont passés d'un contrôle extérieur à un contrôle intérieur venaient d'entreprises contrôlées par les

³⁰ Voir P. Guèvremont, « Fusions acquisitions et contrôle étranger, Étude Spéciale, L'Observateur Économique Canadien, novembre 2001 pour un examen plus détaillé de cette question.

Etats-Unis (52%) et l'Union Européenne(40%). La branche de l'énergie a été responsable de 38% de cette activité, suivie de la branche du bois et du papier (17%), et de celle des produits métalliques (14%).

Les Etats-Unis demeurent de loin l'intervenant étranger le plus actif, surtout dans l'achat d'actifs canadiens, ayant participé à 73% de telles opérations.

Laissons au lecteur intéressé l'examen des tableaux 18-20 que nous présentons en annexe.

fxii)Analyse du stock d'IDE entrant par industrie, aux Etats-Unis, par pays de provenance, en 1994 et en 2000.

Nos tableaux 32 à 36 permettent une analyse de la provenance par pays et région et de la répartition par industrie du stock d'IDE entrant aux Etats-Unis en 1994 et 1999.

Les données des tableaux 32 et 35 nous permettent d'observer qu'entre 1994 et 2000, la part provenant du Canada est passée de 8,58% à 8,14%; celle de l'Europe de 61,16% à 71,90%; celle de l'Asie du Pacifique de 23,52% à 15,66% et celle de l'Amérique latine de 5,10% à 3,45%. Ces données confirment notre analyse précédente du rôle important qu'ont joué les entreprises européennes dans les entrées d'IDE aux Etats-Unis.

Un examen de la répartition des IDE canadiens par industrie en 1994 indiquent des concentrations (ou peu d'IDE) dans les secteurs suivants : manufacturier (42,31% de total vs 39,42% pour tous les pays); produits alimentaires et produits parents (14,26% vs 4,45% pour tous les pays); produits chimiques et produits alliés (1,99% vs 13,74% pour tous les pays; services (3,45% vs 7,71% pour tous les pays); autres industries (10,70% vs 4,89% pour tous les pays).

En 1994 les IDE européens aux Etats-Unis étaient répartis de la façon suivante : manufacturier 47,19%; produits chimiques 19,89%.

En l'an 2000 on retrouve 49,71% des IDE canadiens dans le secteur manufacturier (40,09% pour tous le pays), et 2,87% dans le produits chimiques (9,86% pour tous les pays).

En l'an 2000, les pays d'Europe ont concentré leurs IDE aux Etats-Unis de la façon suivante : manufacturier 43,16% et produits chimiques 12,78%.

On constate que la part canadienne a augmenté dans le secteur manufacturier alors que celle de l'Europe a baissé entre 1994 et l'an 2000. La part européenne dans les produits chimiques a baissé et celle du Canada, est passée de 1,99% du total à 2,87% du total.

fxiii) La géographie des IDE étrangers aux Etats-Unis.

Examinons brièvement la répartition régionale des établissements manufacturiers de propriété étrangère aux Etats-Unis en 1987 et 1992 à l'aide d'un récent article paru dans le Survey of Current Business.³¹

L'examen de données pour ces années lointaines dans le temps nous semble encore pertinent étant donné l'augmentation limitée dans l'IDE dans le secteur secondaire américain depuis ces années et le fait que sa répartition géographique par état n'a pas trop changé jusqu'en 1997 selon les travaux disponibles.

De façon générale, les établissements étrangers manufacturiers sont répartis de façon semblable aux établissements manufacturiers domestiques américaines, sauf qu'ils ont plus tendance à se concentrer dans le sud-est.

Les nouveaux établissements étrangers sont relativement plus présents en Nouvelle-Angleterre et dans le sud-est, au Texas et en Louisiane et au Missouri et dans la partie ouest de l'Illinois.

Ils sont localisés dans des endroits à population élevée (et ce surtout pour les établissements propriété d'investisseurs du Royaume-Uni) mais pas autant que ce n'est le cas pour les établissements manufacturiers domestiques américains.

Les établissements allemands, soit nouveaux ou récemment achetés, se concentrent dans des endroits où les anciens investissements allemands sont concentrés.

³¹ Voir Regional Patterns in the location of foreign-owned U.S. manufacturing establishments, Survey of Current Business, mai 1999. Le livre de J. Ondrich et M. Wasylenko intitulé : » Foreign Direct Investment in the U.S., W.E. Upjohn Institute, 1993, traite aussi de cet aspect du sujet.

Les nouveaux établissements sous contrôle de la France et de l'Allemagne ont tendance à être localisés dans la moitié est des États-Unis alors que les établissements sous contrôle anglais sont largement dispersés sur le territoire américain.

En 1992 il y aurait 1285 établissements et 218,200 emplois sous contrôle canadien aux États-Unis.

La répartition régionale des nouveaux investissements varie beaucoup plus entre les principaux pays investisseurs (le Canada, la France, l'Allemagne, l'Angleterre et le Japon) que celle des entreprises achetées. Les entreprises canadiennes ont un « pattern » de localisation différent de celui des autres pays en parti à cause de leurs choix d'effectuer des nouveaux investissements dans des endroits moins peuplés.

Les établissements canadiens et allemands ont tendance à se regrouper régionalement.

Les nouveaux établissements canadiens ont tendance à être localisés à des endroits différents des établissements canadiens plus anciens, mais ils ont tendance à être localisés où les acquisitions d'entreprises américaines ont eu lieu.

L'emploi dans les succursales canadiennes est concentré à la frontière canado-américaine et dans un espace central qui englobe la rivière Mississippi et quelques états des plaines américaines. St. Louis, Memphis et Wichita sont parmi les principales régions choisies pour les nouveaux investissements canadiens.

Les données présentées dans nos tableaux 37, 38 et 38a) nous permettent d'actualiser cette analyse en examinant *la géographie de l'emploi dans des établissements sous contrôle étranger en 1996 et 1999 par état américain.*

Nos tableaux 37 et 38 indiquent l'emploi total de personnes travaillant dans des entreprises sous contrôle étranger aux États-Unis en 1996 et en 1999 par région et état américain, et selon le pays de contrôle : Canada, France, Allemagne, Royaume-Uni, Japon.

L'emploi total dans les entreprises sous contrôle étranger est passé de 4,977,5 millions en 1996 à 6,003,3 millions en 1999. L'emploi sous contrôle

des entreprises canadiennes est passé de 618,6 millions en 1996 à 665,2 millions en 1999. La part canadienne du total est passée de 12,4% en 1996 à 11,1% en 1999. La part de la France est passée de 8,3% à 10,1%; celle de l'Allemagne de 12,3% à 14,1% et celle du Royaume-Uni de 19,5% à 16,1%.

La France ne semble pas investir dans la région des Grands Lacs

Un examen des données concernant la répartition des emplois pour tous les pays confondus indiquent qu'en 1999 tout comme en 1996 ils se concentrent dans le Sud-est, le Centre –Est, les Grands Lacs et l'Ouest éloigné.

Les emplois dans les entreprises américaines sous contrôle canadien sont concentrés dans le Sud-est, les Grands Lacs, le Centre-Est et l'Ouest éloigné.

Le tableau 38a nous permet *d'examiner l'évolution de l'emploi aux Etats-Unis dans les entreprises américaines sous contrôle étranger entre 1996 et 1999*. Alors que les emplois de tous les pays ont augmenté de 20,6%, ceux sous contrôle canadien ont augmenté de 7,5%; ceux sous contrôle de la France de 46,9%; ceux sous contrôle Allemand de 38,9%; ceux sous contrôle Japonais de 57,8% . Les emplois sous contrôle du Royaume-Uni ont diminué de 00,72%.

Les emplois sous contrôle canadien ont augmenté de 48,4% dans la région sud-est (ceux pour tous les pays de 27,7%); de 34,1% dans les Rocheuses (32,5% pour tous les pays); de 29,3% dans la Nouvelle-Angleterre (20,6% pour tous les pays); de 23,4% dans le sud-est (19,2% pour tous les pays); et de 21,3% dans l'Ouest éloigné (15,3% pour tous les pays) de 9,8% dans le Centre-est (16,6% pour tous les pays). Le Canada semble se concentrer relativement plus dans les régions Sud Ouest et Est, dans les Rocheuses et dans la Nouvelle-Angleterre.

fxiv) La part américaine des stock d'IDE Européens et de la répartition des emplois reliés à ces investissements par région et état américain.

Le Tableau 40 nous permet de constater, qu'en 1997 les Etats-Unis ont reçu les parts suivantes des IDE entrants d'Europe : 52,14% dans les Autres Services; 27,03% dans le secteur de la Construction; 26,8% dans l'Agriculture et les pêches; 26,6% dans les immeubles et activités d'affaires; 25,3% dans les industries minières; 25% dans le secteur manufacturier et 22% dans le secteur des Hôtels et de la restauration.

Les tableaux 39 et 39a permettent d'examiner la répartition des IDE entrants européens et des emplois reliés à ces investissements par région et état américain en 1998 selon les données du European –American Business Council.

Les régions du Sud-Est, (13,13% du total des IDE entrants); du Sud-Ouest (6,88%) de l'Ouest Éloigné (6,62%) des Grands Lacs (8,86%) du Centre-est (7,77%), des Plaines (2,63%); de la Nouvelle-Angleterre (2,15%) et des Montagnes Rocheuses sont les emplacements choisis par les investisseurs européens.

Le répartition régionale des emplois reliés à ces IDE varie un peu et s'établit comme suit : Sud-est 13,6%, Centre-est 9,53%, Grands Lacs 9,25%, Ouest éloigné 5,54%, Nouvelle-Angleterre 3,56%, Plaines 2,88% et Montagnes Rocheuses 1,23%.

fxv) Les IDE en Amérique Latine et au Mexique, par pays de provenance et secteur

Le processus d'intégration qui touche le plus le Québec en étant un qui touche l'ensemble de l'Hémisphère ouest, processus que pourrait accélérer la ZLEA, et les entreprises québécoises étant en concurrence avec des entreprises latino-américaines pour les IDE européens ainsi que comme fournisseurs sur le marché américain, il est indiqué d'examiner les flux et stocks d'IDE américains destinés vers le sud comme ceux vers le nord.

Le tableau 55 permet de prendre connaissance du stock d'IDE entrant dans certains pays d'Amérique Latine en 1990, 1995, 1999 et 2000 selon la CNUCED. Ceux-ci ont augmenté à des taux annuels moyens élevés : Venezuela 104% par année, Argentine 71%; Colombie 46%; Brésil 43%; Chili 33%; Mexique 31%;

Le lecteur intéressé à prendre connaissance de la provenance par pays européen des IDE entrants en Amérique Latine et dans certains pays de l'Amérique Latine pourra consulter nos tableaux 57 et 58.

Nos tableaux 41 à 48 (du Bureau of Economic Analysis et de la Banque Centrale du Brésil) permettent au lecteur intéressé d'amorcer une telle

analyse car y figurent des données sur les stock d'IDE entrant en Amérique Latine en provenance des Etats-Unis en 1994 et l'an 2000.

Laissons au lecteur intéressé l'analyse de ces données sauf en ce qui concerne la part mexicaine du total. En 1994 le Mexique a reçu 14,57% du total des IDE américains pour toutes les industries, suivant en cela le Brésil qui en a reçu 15,35%.

En l'an 2000, la part du Mexique était de 14,79% celle du Brésil de 7,47%.

En 1994, 59% du total du stock d'IDE entrants au Mexique en provenance des Etats-Unis était accaparé par le secteur manufacturier dont 15,68% dans les produits alimentaires et produits parents, 13,79% dans les produits chimiques et produits alliés, et 10,39% dans les équipements de transport. Le secteur Finances (en excluant les institutions de dépôt assurances et immeubles) accaparait 13,22% du total.

En 2000, le secteur manufacturier recevait 57,55% du total, dont 16,08% dans les produits alimentaires; 9,70% dans les produits chimiques; 14,20% dans les équipements de transport. Le secteur Finances recevait 19,01% du total.

Une diminution dans la part du secteur des produits chimiques et une augmentation dans les équipements de transport sont des changements qui éclairent la nature de la concurrence que livrent les entreprises mexicaines aux entreprises québécoises sur le grand marché américain comme nous le verrons dans la Partie III de notre rapport.

Poursuivons notre examen des IDE entrants au Mexique en examinant les données des tableaux 49 à 52 lesquelles proviennent de l'Institut de Statistique du Mexique, Banque d'Informations Économiques, Direction des IDE.

Le stock d'IDE entrant au Mexique (au prix du marché) , en provenance de tous les pays aurait été de 12,129,2 millions de dollars américains en 1999 et de 13, 042,3\$ en l'an 2000.

Ceux-ci provenaient (tableau 49 et 49a) des Etats-Unis (55,6% du total en 1999 et 78,9% en 2000), du Royaume-Uni (2,00% en 2000); de l'Allemagne, 6,42% en 1999 et 1,72% en 2000), du Japon (10,14% en 1999

et 3,07 en 2000) de la France 1,4 en 1999 et diminution en 2000), de l'Espagne (3,80% en 1999 et 12,93% en 2000); du Canada, 4,98% en 1999 et 2000) et de la Hollande 7,46% en 1999 et 13,29% en l'an 2000). *Certains pays se servent du Mexique comme plateforme pour des ré-exportations vers les Etats-Unis les autres pays de l'Amérique Latine, comme l'indiquent leurs investissements au Mexique.*

L'industrie manufacturière reçoit la majeure partie des IDE entrants (71,8% en 1999 et 60,3% en 2000); suivie de loin par les Services financiers, d'administration et de location de meubles et d'immeubles) (5,89 en 1999 et 33,3% en 2000) et les services communautaires (+ hôtels et restaurants, professionnels techniques et personnels) (9,32% en 1999 et 9,22% en 2000).

Les tableaux 51 et 51a) nous permettent d'examiner la répartition du stock d'IDE entrant par état mexicain en 1999 et 2000. Baja California (9,1% en 1999 et 7,22% en 2000); Distrito Federal (45,05% en 1999 et 47,36% en 2000); Nuevo Leon (9,8% en 1999 et 12,02% en 2000), ainsi que Chihuahua et Jalisco sont les principaux états récipiendaires .

Les données des tableaux 52 et 52a nous permettent d'observer que la création d'emploi mexicaine est beaucoup plus élevée dans les états qui ne sont pas dans les Maquiladoras . *L'emploi a augmenté au taux annuel moyen de 18,9% entre 1990 et 2001 au niveau national mexicain alors qu'il a augmenté au taux annuel moyen de 57,8% dans les autres états et de 14,9% dans les états frontières du Mexique.* Ce résultat peut apparaître surprenant, mais la passation de l'Aléna a extensionné à l'ensemble du Mexique le traitement privilégié qui était précédemment réservé aux états frontaliers des Maquiladoras.

Le Tableau 53 permet d'examiner la répartition sectorielle des IDE entrant au Mexique en provenance des Etats-Unis entre 1994 et l'an 2000. Une analyse comparative de ces données avec celles concernant les IDE américains au Canada et au Québec serait intéressante à effectuer et à mettre en parallèle avec les données sur les exportations mexicaines et québécoises sur le grand marché américain. Les données d'IDE devraient être un indicateur des spécialisations mexicaines et québécoises à venir dans l'Hémisphère ouest. Nous allons tout de même examiner les données concernant les exportations mexicaines et québécoises sur le marché américain afin de cerner ces spécialisations.

L'analyse des données des Tableaux 53 et 54) (données du Bureau of Economic Analysis) indique que le secteur manufacturier mexicain maintient sa part dans les 58% du total; celui des produits alimentaires et produits parents semble aussi se situer dans les 16%; celui des produits chimiques et alliés semble en déclin passant de 13,79% du total en 1994 à 9,7% en 2000, résultat que nous avons vu préalablement; et ceux des équipements de transport (14,2% en 2000) et de la Finance (excluant les institutions de dépôts, les assurances et les immeubles (19,01% en 2000) sont en croissance.

fxvi) Les IDE au Québec.

Les données sur les IDE au Québec sont très limitées.

Les tableaux 60 à 67 présentent les données que nous avons pu obtenir de Statistique Canada ce qui nous permet de faire une analyse des IDE selon le nombre d'entreprises et l'emploi, et ce pour l'an 2000.

Le Québec reçoit 21,5% du total des entreprises étrangères (2044 sur un total canadien de 9502) selon les données du tableau 60. Son % des entreprises étrangères varie selon le pays d'origine, s'établissant à 69,74% pour les entreprises de France 24,71% pour celles d'Allemagne, 20,95% pour celle provenant du Royaume-Uni et 16,50% pour celles provenant des Etats-Unis.

Un examen de la répartition sectorielle du nombre d'entreprises provenant de France au Québec par rapport à l'Ontario (voir le tableau 61) indique des parts plus que proportionnelles dans les secteurs suivants : produits alimentaires, boissons, médicaments tabac et commerce de gros; services aux entreprises; machine, matériel et fournitures; produits électriques et électroniques; chimie; autres industries des services; autres industries manufacturières; aliments; imprimerie édition et industries connexes; vêtement, mercerie; intermédiaires financiers de dépôts; et autres.

Selon les données du tableau 62, les investisseurs de l'Allemagne concentrent leurs investissements au Québec dans les secteurs suivants : services aux entreprises; transport; chimie; produits alimentaires boissons médicaments et tabac; produits électriques et électroniques; produits divers-commerce de gros; vêtement et mercerie; autres industries manufacturières; et autres secteurs.

Les données concernant la répartition sectorielle du nombres d'entreprises du Royaume-Uni au Québec (tableau 63)) permet d'identifier les secteurs de concentration suivants : chimie; produits alimentaires...; produits électriques et électroniques; autres industries manufacturières; autres industries de services; première transformation des métaux; transport; et autres secteurs.

Les données des tableaux 64-67 permettent une analyse selon de la présence des entreprises étrangères au Québec selon l'emploi. On retrouverait au Québec 29,8% (103, 689 emplois) du total canadien.

La part québécoise de l'emploi canadien dans les succursales de France des de 77%; elle est de 37% pour les entreprises du Royaume-Uni; de 35% pour celles d'Allemagne et de 27% pour les entreprises américaines.

Les succursales américaines sont cependant responsables de 68% du total de l'emploi des entreprises étrangères au Québec; le Royaume-Uni de 7,58%; la France de 7,22% et l'Allemagne de 4,37%.

Selon les données du tableau 65, l'emploi dans les entreprises du Royaume-Uni serait concentré au Québec dans les secteurs suivants : assurances; première transformation des métaux; produits électriques et électroniques; hébergement; aliments; autres industries manufacturières et machines, matériel et fournitures; commerce de gros.

L'emploi dans les entreprises étrangères françaises au Québec est concentré dans les secteurs suivants : matériel de transport; produits électriques et électroniques; assurances; produits minéraux non métalliques; produits en matière plastique; et autres secteurs (tableau 66)

L'emploi dans les entreprises étrangères d'Allemagne au Québec est concentré dans les industries suivantes : bois, première transformation des métaux, textiles de première transformation; papier et produits connexes; cuir et produits connexes et services aux entreprises (tableau 67).

La maison E&B data de Montréal compile aussi des données sur les projets majeurs d'investissement européens en capital et en réinvestissement en excluant les acquisitions et dont la valeur est de plus de 100 millions de \$.

Au 31 mars 2000, avec 5 projets le Québec recevait 1,116 millions \$ de projets ce qui correspond à 20% du total.

Le Québec recevrait donc 21% des entreprises et 29% de l'emploi (selon les données de Statistique Canada) et 20% de la valeur totale des projets selon E&B data. Ces données confirment nos conclusions provenant de d'autres projets selon lesquelles les projets sont de plus petite valeur moyenne au Québec.

Le Québec aurait reçu 24 projets européens (l'Ontario 39, le total canadien étant de 77) entre 1997 et le 31 mars 2000 ce qui correspond à 31% des projets.

Investissement Canada présente aussi des données sur le nombre de nouveaux investissements opérationnels et en construction en provenance des états américains et par province (voir nos tableaux 68, 69 et 70) . Entre les mois de janvier et novembre 2000, le Québec en a reçu 38 et l'Ontario 48. Les projets américains sont concentrés dans le secteur des TI et télécommunications (11); les autres secteurs du manufacturier (6); les produits chimiques (4) et le secteur bio-pharmaceutique (5).

Les principaux états investisseurs au Québec sont : l'Arkansas (en commerce de gros et de détail - 5 projets); la Californie (3 projets en TI et télécommunications et un (1) dans les autres secteurs du manufacturier; le New Jersey (2 projets dans autres manufacturier et 4 en biopharmaceutique); New-York (2 projets en TI et télécommunications et 1 dans chacun des trois secteurs suivants : autres, biopharmaceutique et récréotourisme.

Des travaux détaillés sur les spécialisation grandissantes des différentes régions et états américains sont indiqués afin de mettre au point une stratégie de promotion et de prospection de IDE américains et pour améliorer notre performance exportatrice aux Etats-Unis afin de faire face à la concurrence grandissante provenant du Mexique et de la Chine, sujet que nous abordons dans la Partie III de notre rapport.

Ces données permettent d'identifier à grands traits les caractéristiques de l'IDE au Québec, *mais il n'y aucun doute que nos données sur le sujet (dont certaines que nous ne commentons pas dans ce rapport, puisqu'elles sont des données administratives et proviennent du tamisage des ide au Canada) sont inadéquates et incomplètes pour effectuer une analyse des IDE et de leur rôle dans le développement économique du Québec.*

PARTIE III) LES FLUX DE COMMERCE INTERPROVINCIAL ET INTERNATIONAL DU QUÉBEC ET LE PROCESSUS D'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE NORD-SUD ET SUD NORD.

1) Introduction et mise en garde concernant les données.

Notre effort de compréhension du processus d'intégration économique en cours dans l'Hémisphère Ouest a impliqué un examen du positionnement du Québec au sein de l'Amérique du nord à l'aide de données macro-économiques (Partie I) ainsi qu'un examen de la répartition des stocks positions) d'IDE lequel est un indicateur du processus en cours (Partie II).

Cette partie de notre rapport présente notre examen des données sur le commerce interprovincial et international du Québec avec ses partenaires ainsi qu'un examen de certaines caractéristiques des flux de commerce dont : les produits, le niveau technologique, la destination par état américain, le commerce intra-industrie, les avantages comparés révélés, et la concurrence que se livrent le Mexique, la Chine et le Québec sur le marché américain.

Nul doute que l'Aléna et le Mercosur ont eu des effets sur les flux de commerce dans l'Hémisphère ouest.³² Nous avons d'ailleurs examiné les études ayant examiné cette question dans une étude rédigée en 1999.³³ Nous nous permettons d'en rester à une étude surtout descriptive des flux de commerce dans le présent rapport. *Le lecteur intéressé à identifier certains des déterminants de ce que nous décrivons ici (la situation tarifaire, les effets du PIB...) est invité à consulter notre étude présentée à l'ISQ dont nous passons sous silence l'analyse qui permet de mieux apprécier ce qui fait l'objet du présent rapport.*

³² Pour des lectures pertinentes à la Partie III de notre rapport, voir J.M. Salazar-Xirinachs et Maryse Robert, editors, « Toward Free Trade in the Americas, OAS, Brookings Institution Press, Washington D.C.2001 pour un examen des flux de commerce et d'investissement, des ententes régionales et des règles qui régissent le commerce international entre les pays des Amériques; J.J. Schott, Prospects for Free Trade in the Americas, Institute for international economics, 2001, et S. M.. Stephenson, editor, Services Trade in the Western Hemisphere, Liberalization, Integration and Reform, O.A.S. et Brookings Institution Press, Washington D.C. 2000; L. Balthazar et A. O Hero Jr, Le Québec dans l'espace américain, Québec Amérique 1999; et S. Saborio, The Premise and the Promise : Free Trade in the Americas, Transaction Publishers, New Brunswick USA and Oxford UK 1992

³³ Pierre-Paul Proulx, « Les effets de l'ALE et de l'ALÉNA sur les économies canadienne, québécoise, et américaine, Partie I , Institut de la statistique du Québec, Commerce extérieur du Québec, 1981-1998, Collection l'Économie, 1999.

Le lecteur est cependant invité à prendre connaissance de notre Annexe méthodologique –Partie III avant de poursuivre la lecture de ce qui suit. Il y apprendra par exemple qu’il est indiqué de « corriger » les statistiques officielles dans ses analyses des flux de commerce entre le Canada (et le Québec) d’une part et le Mexique d’autre part. Les travaux de recherche de Statistique Canada indiquent que les données publiées sur le commerce entre le Canada (et forcément le Québec) et le Mexique sont faussées par le commerce indirect (les biens transitent par les Etats-Unis et à titre d’exemples certaines exportations québécoises « deviennent » des exportations américaines vers le Mexique, l’inverse se produisant aussi. En 1998 et 1999, les importations du Mexique provenant du Canada dépassaient de 1,9 milliards de dollars et de 2,7 milliards de dollars respectivement les exportations du Canada vers le Mexique. La différence entre les exportations mexicaines et les importations canadiennes était de 5,4 milliards de dollars en 1998 et de 6,1 milliards de dollars en 1999. Le commerce indirect expliquerait 58% des différences dans le commerce en direction sud et 78% de celle en direction nord.

Il y apprendra aussi que les corrections effectuées par l’ISQ aux données publiées par Statistique Canada concernant les importations du Québec (de toutes provenances) ont été de 3, 991,473 milliards de \$ en 1990, de 6, 970,544\$ en 1995 et de 10, 620, 936\$ en l’an 2000. Il s’agit d’importations dédouanées ailleurs au Canada mais destinées au Québec. Les estimations de la sous-estimation en provenance des Etats-Unis que nous présentons dans notre annexe méthodologique (issues d’une comparaison entre les données de Strategis et celle sur le Disque Optique de l’ISQ) sont de 2,1 milliards en 1991 et 5,7 milliards en 1995. Les corrections concernent les voitures automobiles et la machinerie. Elles expliquent plus de 85% des modifications pour 1991 et 83% pour 1995. Le lecteur intéressé trouvera plus de détail concernant les corrections dans les tableaux de notre annexe méthodologique. Nous avons corrigé nos tableaux de données d’importations du Québec pour ce qui a trait aux importations provenant de tous les pays mais n’avons pas effectué de telles corrections pour les importations en provenance des Etats-Unis. CAVEAT EMPTOR.

Signalons enfin que nous avons choisi de travailler avec la classification de données du Système Harmonisé (SH) entre autres afin de pouvoir analyser les flux interprovinciaux et les flux internationaux de données de façon intégrée, les données sur les flux interprovinciaux étant disponible sur la

base SH alors que les données internationales sont disponibles sur les bases SH et SCIAN.

Notre examen de la question dans l'actuel rapport se concentrera sur la décennie des années 90. *Examinons cependant la situation commerciale telle que l'on pouvait l'appréhender lors de la rédaction de notre rapport en 1991 (Proulx et Cauchy, 1991).*

On pouvait entrevoir un des effets de la ratification de l'Accord de libre échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis (ALE) mis en application en 1989 dès la fin des années 80. Ainsi, comme nous le mentionnions dans notre rapport de 1991, on constatait déjà un déclin des échanges commerciaux interprovinciaux au profit des échanges commerciaux avec les États-Unis, virage maintenant communément appelé le virage nord-sud des échanges commerciaux. Au cours des années 80, la prédominance de l'Ontario au pays, tant au niveau des exportations à l'étranger que des expéditions canadiennes ne faisait aucun doute. Le Québec arrivait quant à lui bon deuxième. Néanmoins, on observait une diminution des échanges entre les deux grands acteurs de la scène nationale. À cet égard, les expéditions manufacturières du Québec vers l'Ontario passaient de 81 % à 76 % de l'ensemble des expéditions interprovinciales québécoises entre 1979 et 1984.

Au niveau international, l'analyse présentée par Proulx et Cauchy (1991) laissait entendre que le Québec avait une économie moins ouverte que celle du reste du Canada et ce, tant du point de vue des exportations que des importations. Ainsi, les exportations internationales du Québec représentaient environ 17 % de celles de l'ensemble du Canada alors que son poids dans l'économie canadienne se situait à l'époque à près de 24 % - 25 %. En 1984, les exportations internationales et interprovinciales du Québec représentaient environ 54,5 % du PIB québécois, alors qu'elles représentaient environ 59,4 % au niveau de l'ensemble du Canada. Au niveau international, c'est avec les États-Unis que le Québec était enclin à faire le plus d'échanges commerciaux. En 1987, 77 % des exportations québécoises étaient destinées au marché américain, alors que le Québec importait environ 47,5 % de la valeur total de ses importations des États-Unis.

À cette époque, le secteur primaire était en déclin au profit du secteur secondaire. Ce résultat contredisait le mouvement qui établissait le Québec

comme étant un exportateur de matière première. À cet égard, on remarquait que le papier journal, l'aluminium et les alliages tout comme les équipements et matériels de communication étaient les principaux produits exportés du Québec entre 1978 et 1989. Dans l'ensemble, la nature des 15 principaux produits exportés confirmait la prédominance des exportations du secteur secondaire sur celles du secteur primaire. Tout comme au niveau national, le solde commercial était également déficitaire au niveau international avec environ 3,2 milliards de déficit.

Depuis l'entrée en vigueur de L'ALE et de l'ALENA au cours de la dernière décennie, plusieurs auteurs se sont penchés sur l'analyse des flux commerciaux du Canada avec ses partenaires et dans une moindre mesure, sur l'analyse des flux commerciaux du Québec avec ses partenaires.

Dans notre précitée (voir la note 32) nous avons signalé que le commerce a beaucoup augmenté entre les États-Unis et le Canada. Ainsi, entre 1988 et 1998, les exportations du Québec aux États-Unis ont augmenté annuellement de 10,8 % et celles aux Mexique de 11,6 %, celles en Amérique du Sud de 7,1 %, celles en Europe Occidentale de 4,8 % et celles aux autres parties du monde de 4,9 %. Pour leur part, les importations du Québec provenant des États Unis ont augmenté annuellement de 7,2 %, celles du Mexique de 15,9 %, celles de l'Amérique du Sud de 4,4 %, celles de l'Europe occidentale de 5,4 % et celles des autres parties du monde de 6,7 %.³⁴ En somme, les flux de commerces du Québec avec les partenaires membres de l'ALE et de L'ALENA ont augmenté dans une plus grande mesure que ceux avec les pays non membres. Nous signalions toutefois, qu'il fallait se garder d'attribuer l'entière responsabilité de cette croissance des échanges commerciaux aux seuls accords de libre échange. En effet, au cours de cette période, l'économie américaine a connu une croissance soutenue et rapide. *De plus, le taux de change du dollar canadien a également favorisé les exportations canadienne et québécoise tout comme les impacts sur les barrières tarifaires des rounds de négociation de l'OMC au cours de cette même période.* Néanmoins, avec de tel taux de croissance des échanges commerciaux, il va sans dire que le processus d'intégration économique accélère le virage nord-sud des économies du Canada et du Québec.

Dans une étude toute récente qui sera publiée au printemps 2002, Acharya, Sharma et Rao (2002) ont fait une vaste analyse des flux commerciaux du

³⁴ Ces chiffres ont été calculés avec des données corrigées par l'ISQ pour tenir compte du transitage.

Canada avec les États-Unis. Leurs résultats montrent que la croissance annuelle moyenne des exportations du Canada vers les États-Unis était d'environ 9,5 % sur la période allant de 1980 à 2000 et d'environ 9,3 % pour celles destinées au reste du monde. Pour le Québec, les résultats montrent que les exportations aux États-Unis ont connu un taux de croissance annuel de l'ordre de 9,9 % celles vers les autres pays du globe augmentant aux taux annuel moyen de 7,4% entre 1980 et 2000.

Les résultats d'Acharya, Sharma et Rao montrent également que les régions américaines avec lequel le Canada fait le plus de commerce sont le Nordest³⁵ et le Midouest³⁶ américain. À eux seuls, ces deux régions compte pour les deux tiers des exportations du Canada vers les États-Unis. Tout comme le Canada, les régions avec lesquelles le Québec effectue le plus d'échanges commerciaux sont également comme nous le constaterons ci-bas, le Nordest et le Midouest américain. Toutefois, les données que nous examinerons montrent que les exportations du Québec ont connu une forte croissance dans le sud des États-Unis.

Compte tenu de la vigueur de la croissance de l'économie américaine et de la faiblesse du taux de change au cours de la moitié de la période analysée, soit les années 90, les auteurs ont estimé un modèle empirique sur la période 1980 à 1999 afin de voir dans quelle mesure ces variables et l'implantation de l'ALE avaient contribué à la croissance des exportations canadiennes vers les États-Unis. Pour ce faire, ils ont régressé les exportations canadiennes vers les États-Unis sur la croissance réelle du PIB américain, le taux de change réel, la capacité d'utilisation des entreprises canadiennes et une variable dichotomique pour capter l'effet de l'entrée en vigueur de l'ALE en 1989. Les résultats montrent qu'une augmentation de 1 % du PIB réel américain accroît de 2,3 % les exportations canadiennes de biens. L'ALE aurait pour sa part fait augmenter les exportations de 9 % sur la période analysée et le taux de change a lui aussi eu un effet positif sur les exportations canadiennes. Ainsi, ces résultats suggèrent que la croissance économique américaine et la faiblesse du dollar canadien sont responsables en grande partie de la croissance des exportations qu'a connu le Canada au cours des 20 dernières années et surtout, au cours de la dernière décennie.

³⁵ Le Nordest des États-Unis inclus le Connecticut, le Maine, le Massachusetts, le New Hampshire, le Rhode Island, le Vermont, le Delaware, le District de Columbia, le Maryland, le New Jersey, New York et la Pennsylvanie. Il ne s'agit pas de la région transfrontalière du nord-est que nous avons examinée dans la Partie I de notre rapport.

³⁶ Le Midouest des États-Unis inclus l'Illinois, l'Indiana, le Michigan, l'Ohio, le Wisconsin, l'Iowa, le Kansas, le Minnesota, le Missouri, le Nébraska, le Dakota du nord et le Dakota du sud.

D'autres auteurs ont utilisé un modèle de gravité pour expliquer les flux commerciaux entre partenaires commerciaux. Brièvement, cette forme de modélisation explique les flux commerciaux comme étant dépendant du PIB des partenaires respectifs, de la distance qui les sépare et de toute autre variable jugée pertinente pour expliquer les relations commerciales (le taux de change, une variable qui capte l'effet d'une frontière commune entre deux partenaires, la langue parlée, etc.)³⁷

Une des premières études qui utilise un modèle de gravité pour expliquer les flux commerciaux entre le Canada et les États-Unis est celle de McCallum (1995). Il s'est servi d'un modèle de gravité selon lequel les flux de commerce dépendent de la distance et du PIB réel des économies en cause. Cette modélisation des échanges lui permet d'analyser les flux interprovinciaux et les flux entre les provinces canadiennes et une trentaine d'états américains pour l'année 1988. La conclusion qui se dégage de ce travail est à l'effet que les provinces canadiennes échange 20 fois plus entre elle qu'avec un état américain et ce, pour l'année précédant l'entrée en vigueur de L'ALE. De plus, cette étude montre que l'effet « frontière » serait très réel.

À la suite de ces résultats, plusieurs auteurs ont utilisé le modèle de gravité pour expliquer les effets de l'entrée en vigueur des accords de libre-échange de 1989 et 1994. Ainsi, dans une étude effectuée pour le compte d'Industrie Canada, Helliwell, Lee et Messinger (1999) évaluent l'incidence de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur le commerce interprovincial. Pour ce faire, ils utilisent un modèle de gravité pour expliquer les flux de commerce de biens interprovinciaux et de commerce province-états pour les années allant de 1988 à 1996. Ils estiment un modèle de gravité où ils régressent les exportations canadiennes à destination des États-Unis sur une constante, sur le PIB du Canada et celui des États-Unis, sur une variable qui capte la distance entre les économies et sur une variable dichotomique qui capte l'effet des échanges commerciaux entre les provinces canadiennes et une autre pour les échanges commerciaux entre les provinces canadiennes et les états américains. Enfin, la dernière variable explicative incorporée au modèle en est une qui capte l'éloignement économique de l'importateur et l'exportateur des autres partenaires avec

³⁷ Voir P.P.Proulx, Les effets de l'ALE et de L'ALÉNa sur les économies canadiens, québécoise et américaine, ISQ, Collection l'économie, op. cit pour un examen plus détaillé des études.

lesquels les deux joueurs pourraient faire des échanges. Cette approche à pour objectif de cerner les effets de l'ALE sur le commerce interprovincial. Or, selon leurs travaux, ils estiment que l'ALE a fait diminuer le commerce interprovincial de 13 % ou bien de 7 % selon la méthode d'estimation utilisé. Bien qu'on passe presque du simple au double selon la méthodologie retenu, il n'en demeure pas moins que le commerce interprovincial semble avoir diminué par suite de la ratification de l'accord. Toujours selon leurs estimations, les provinces canadiennes commerçaient encore 12 fois plus avec une autre province qu'avec un état américain en 1996. Toutefois, on est bien loin des résultats de McCallum pour l'année 1988. Ainsi, l'ALE aurait fait augmenter le commerce nord-sud aux dépens du commerce interprovincial.

D'autres chercheurs ont tenté d'expliquer les effets de la libéralisation des échanges sur les flux de commerce à l'aide de variantes de modèles de gravité. Ainsi, Anderson et Wincoop (2001), avec des données pour 1993 pour le Canada ainsi que pour les 30 états retenus par McCallum et une méthodologie plus rigoureuse que celle employée par ce dernier évaluent l'incidence de l'ALE sur les flux de commerce entre le Canada et les États-Unis, tout en tenant compte des flux de commerce entre les provinces canadiennes. Pour ce faire, leur modèle estimé comprend essentiellement les mêmes variables que celle de Helliwell, Lee et Messinger (1999). La nouveauté vient de l'ajout d'une variable qui tient compte de la résistance multilatérale entre les partenaires commerciaux. Or, leurs résultats montrent que ceux de McCallum seraient biaisés à la hausse. Pour l'année 1993, ils estiment que les provinces canadiennes commerce près de 11 fois plus entre elle qu'avec un état américain. En utilisant l'approche de McCallum, ce résultat est de l'ordre de 16 fois plus. Selon les auteurs, cette différence est attribuable à deux facteurs. Dans un premier temps, l'approche utilisé par McCallum introduit un biais d'estimation par le fait qu'il ne tient pas compte de certaines variables comme le potentiel pour les provinces de faire du commerce avec d'autres partenaires que les États-Unis. Deuxièmement, le caractère de petite économie du Canada gonfle les estimations puisqu'il est plus dépendant des autres économies comparativement à l'économie américaine, qui est plus autosuffisante. Néanmoins, bien qu'ils démontrent que les résultats de McCallum surestiment les flux de commerce entre les provinces, il reste que ces flux ont diminué avec l'entrée en vigueur des pacte visant à libéraliser les échanges sur le continent nord américain. *L'effet nord-sud que nous avons évoqué en 1991 est plus puissant que l'effet frontière et l'intégration est-ouest que voulaient mettre en lumière nos*

collègues McCallum et Helliwell, en partie pour des fins politiques étant donné le débat en cours sur la pertinence de la Souveraineté du Québec. Le verre des ces messieurs est moins qu'à demi- plein !

Dans la même optique que les auteurs précédents, Brown et Anderson (2001) tentent d'expliquer l'évolution des flux de commerce entre la Canada et les États-Unis. Pour se faire, ils utilisent une approche portant seulement sur l'industrie manufacturière. Ils régressent les exportations de l'industrie i sur le produit intérieur brut de cette industrie, sur une variable qui capte la distance entre les deux partenaires, sur la productivité du travail, sur le salaire, sur le degré de spécialisation de l'industrie i , sur une variable dichotomique qui capte l'effet des partenaires qui ont une frontière commune. Leur échantillon porte sur la même année que Anderson et Wincoop (2001), à savoir 1993. Leurs résultats montrent que la distance a un effet très important sur les échanges entre deux partenaires et que le niveau d'intégration entre les deux pays varie selon le secteur manufacturier. À cet égard, la distance semble affecter dans une plus grande mesure les secteurs pour lequel les produits sont peu différenciés et pour qui le coût de transport compte pour une large part dans le prix du bien. Ainsi, les industries pour lequel la distance joue un grand rôle dans les échanges sont les industries du secteur alimentaire, celles des pâtes et papier, celles du pétrole et celles des produits chimiques et des métaux primaires. À l'opposé, les flux de commerce entre les industries du secteur de l'électronique et des produits connexes semble être peu affectés par la distance. *Leur étude montre également que l'effet frontière varie énormément d'un secteur à l'autre.* L'effet frontière semble être fort pour les secteurs des produits alimentaires et du textile. Cependant, l'ampleur de cet effet peut toutefois s'expliquer par l'existence de barrières tarifaires et non tarifaires pour ces industries en 1993. À l'opposé, les secteurs d'activité pour lequel le Canada a de fort avantage comparatif ne semble pas affecté par la frontière. Ainsi, le secteur des pâtes et papier et du bois ne sont pas outre mesure affectée par la frontière, du moins jusqu'au conflit sur le bois d'œuvre d'octobre 2001.

La libéralisation des échanges n'a pas seulement influencé les flux de commerce entre les provinces. Afin de bien cerner les effets du libre échange, il faut tenir compte de l'investissement direct étranger (IDE) au Canada. À l'aide d'un modèle de gravité, Hejazi et Safarian (1999) tentent de mesurer le lien entre les IDE sortant du Canada et les exportations canadiennes dans un contexte bilatéral avec 35 pays au cours de la période 1970 à 1996. Ils estiment donc un modèle de gravité conventionnel à lequel

ils ajoutent les IDE en tant que déterminant supplémentaire des flux de commerce. Les résultats montrent qu'il y a une relation de complémentarité entre les IDE sortant et les exportations. En effet, le coefficient des IDE est fortement positif au sein de leur modèle. Cela implique donc qu'une augmentation des sorties d'IDE du Canada accroît les exportations canadiennes vers le pays en question. Cependant, pour les IDE entrant au Canada, les auteurs ne trouvent pas de résultats statistiquement significatifs. Bien que la méthodologie souffre de certaines carences au niveau de l'inférence statistique pour une analyse au niveau de l'industrie, les résultats sont toutefois intéressants et démontrent que la relation entre les IDE sortant ou entrant varie beaucoup selon l'industrie en présence. Ainsi, au niveau des exportations, sur les 15 industries retenues, 9 ont un lien positif entre les exportations et les IDE sortants, alors que 4 industries révèlent un lien négatif entre les IDE sortant et les exportations. Au niveau des importations, ils observent une relation positive entre les importations et les IDE entrants dans 10 industries et négative pour deux industries. En somme, les auteurs notent qu'il y a beaucoup plus d'échanges commerciaux et d'IDE dans les industries qui se caractérisent par une relation de complémentarité que dans celle où il y a une relation de substitution.

Les résultats principaux des diverses études présentées ci-dessus brosse un portrait de l'évolution des flux commerciaux du Québec et du Canada au cours de la dernière décennie. Voyons maintenant, à la lumière de données plus récentes, quelle est la situation du Québec au niveau du commerce interprovincial et international.

III-2) Les exportations internationales et les expéditions interprovinciales du Québec, 1990-2000

III-2a) Introduction

Les données du Tableau I.1 indiquent que le virage nord-sud de l'économie du Québec souligné dans notre étude de 1991, s'est poursuivi. Les exportations internationales du Québec qui représentaient 21,6% du PIB québécois (au prix du marché) en 1990 en représentaient 41,1% en l'an 2000. Les expéditions interprovinciales du Québec sont passées de 22,1% du PIB à 19,8%. L'économie du Québec a donc continué son développement comme petite économie de plus en plus ouverte, les exportations et expéditions nord-sud et les accords de libéralisation des échanges sont à

l'œuvre. *Fini le vieux rêve canadien d'un marché commun « from coast to coast!*

III- 2b) Le commerce international du Québec- en croissance

Les tableaux II.1 et II.2 nous permettent de constater que les exportations internationales du Québec sont passées de 2,3 milliards \$ canadiens en 1991 à 48,4 milliards en 1995 à 74,1 milliards en 2000.

Les exportations internationales du Québec sont peu diversifiées, comme on pouvait s'y attendre étant donné le processus d'intégration économique nord-sud en cours et le rôle de la distance comme déterminant des flux de commerce pour un fort pourcentage des produits. Les exportations québécoises vers les États-Unis ont augmenté au taux annuel moyen de 14,5% entre 1991 et 2000 le taux de croissance au niveau mondial étant de 12,4%. La part américaine des exportations totales du Québec est passée de 72,9% en 1991 à 85,6% en 2000. Le deuxième pays en importance est le Royaume-Uni qui dont la part des exportations québécoises demeure à 2,9% du total. Vient ensuite l'Allemagne dont la part est passée de 2,9% en 1991 à 1,9% en 1995 et 2,9% en 2000.

On observe des taux de croissance annuels moyens des exportations québécoises assez élevés dans nombre de pays dont la part des exportations est cependant très petite, i.e. le Mexique (18,2%, chiffre qui comme la valeur des exportations est sous-estimée étant donné le transitage de certaines exportations québécoises via les États-Unis-le commerce indirect dont nous avons fait état dans notre annexe méthodologique) ; le Brésil, (14,9%); le Danemark (39,8%); l'Irlande (23,5%); l'Autriche (72,1%); la Finlande (18,2%); Cuba (15,1%); la Grèce (18,8%); le Vénézuéla (15,1% et la Colombie (15,9%).

Les exportations du Canada sont encore plus concentrée dans l'axe nord-sud, la part américaine du total étant passé de 75,1% en 1991 à 87,0% en 2000. Le Japon (2,2% du total en 2000) et la Chine (1,5%) et le Royaume-Uni sont les autres principaux partenaires pour le Canada (tableau II.11).

Les données des tableaux II.3 et II.4 nous permettent d'observer que les importations internationales du Québec (données corrigées pour le transitage tel qu'expliqué dans notre annexe méthodologique) sont passées de 25,2 millions de \$ canadiens en 1991 à 36,3\$ millions en 1995 à 57,5\$

millions en 2000. Celles-ci ont augmenté au taux annuel moyen de 9,7% entre 1991 et 2000, celles en provenance des trois principaux pays partenaires les États-Unis, le Royaume-Uni et la Chine augmentant de 8,6%, 21,3% et 9,5% respectivement.

Les États-Unis sont le principal pays de provenance des importations québécoises, mais leur part du total n'est que de 40,1%. Au niveau canadien, la part américaine est de 64,4% comme l'indique les données du tableau II.13.

Le Royaume-Uni et la Chine sont à l'origine de 13,6% et de 6,3% des importations québécoises en l'an 2000. La part de la France est de 3,6% et elle augmente de 10,7% par année, taux plus élevé que celui des importations mondiales du Québec (9,7%) et de celles des États-Unis (8,6%).

Les importations québécoises augmentent à des taux élevés en provenance des pays suivants : Royaume-Uni 21,3%; Mexique 22,0% (chiffre vraisemblablement à revoir pour tenir compte du commerce indirect); du Venezuela 24,2%; de l'Autriche 15,0%; du Chili 21,6%; de la Finlande 12,3%; du Danemark 13,7%; de Singapour 18,7% et de l'Argentine 13,6%.

La balance commerciale internationale du Québec est passée de 1,08 milliards \$ canadiens en 1991 à 12,2 milliards en 1995, à 16,6 milliards \$ en 2000 et ce grâce à des surplus avec les États-Unis, les Pays Bas et le Chili tel qu'on peut le constater à la lecture du tableau II.5. Le surplus de 40,3 milliards en 2000 avec les États-Unis compense largement à lui seul les déficits accusés avec les autres pays.

Les balances commerciales du Québec étaient négatives avec tous les autres pays répertoriés au tableau II.5 en 2000, le déficit étant de 1,0 milliards \$ avec l'Italie; de 1,2 milliards \$ avec la France, de 3,5 milliards avec la Chine, et de 5,7 milliards avec le Royaume-Uni.

Moins tourné vers les États-Unis en ce qui concerne ses importations, le Québec demeure très dépendant des États-Unis pour ses exportations. Nul doute qu'une dévaluation éventuelle du \$ U.S et un ralentissement de son économie et des liens plus développés avec le Mexique et l'Amérique Latine viendront diminuer cette dépendance, mais les déterminants des exportations et importations et l'ampleur du commerce intra-firme et intra-industrie est telle que les stratégies de promotion de de prospection des

exportations et des IDE du Québec doivent donner une importance accrue à l'identification de cibles régionales américaines et ce compte tenu de la concurrence grandissante du Mexique et de la Chine sur le marché américain comme nous le constaterons ci-bas.

L'importance relative du Québec comme exportateur mondial parmi les régions et provinces canadiennes n'a pas varié entre 1991 et 2000, demeurant à 18,0% du total, celle de l'Ontario augmentant de 48,6% à 50,2% (tableau II.7). Il est intéressant de noter que la part Ontarienne des exportations canadiennes vers les Etats-Unis a diminué passant de 56,7% en 1991 à 56% en 1995 à 53,8% en 2000 alors que celle du Québec est demeurée assez stable (17,5% en 1991, 18,8% en 1995 et 17,7% en 2000). La diminution relative de l'Ontario est venue au dépend d'une augmentation de la part des Prairies (15,0% en 1991, 18,0% en 2000).

Le tableau II.15 qui indique le ratio des exportations internationales du Québec sur celles du Canada fait ressortir l'importance plus grande des pays de l'Union Européenne pour le Québec. Autres ces pays, seuls le Cuba (ratio de 25,7), la Colombie (23,0); le Brésil (22,6); Singapour (21,7) et la Suède (19,7) reçoivent plus d'exportations québécoises que canadiennes relativement à ce qui se produit sur le marché américain ou le ratio, comme nous l'avons vu était de 17,7 en l'an 2000. L'Italie et la Belgique font exception à cette conclusion, le ratio Italien étant de 15,4, celui de la Belgique de 12,9. Tous les autres pays sont soit latino-américains ou d'Asie.

III-2-c) Les relations commerciales du Québec au sein de l'Aléna.

Les tableaux II-16 à II-21 nous permettent de cerner la place du Québec au sein de l'Aléna.

Les exportations du Québec aux Etats-Unis et au Mexique (membres de l'Aléna) représentent un pourcentage grandissant des exportations totales du Québec i.e. 73,3% en 1991, 81,0% en 1995 et 85,9% en 2000. L'ajout des expéditions québécoises vers les autres provinces fait monter ce pourcentage et indique l'importance de ces destinations pour le Québec.

Les importations provenant des Etats-Unis et du Mexique représentent 44,6% du total des importations totales québécoises en 1991, 45,1% en 1995 et 41,7% en l'an 2000.

La concentration canadienne sur les Etats-Unis est plus élevée côté exportations (87,5%) et importations (67,7%) en l'an 2000 tel que l'indique le tableau II.18.

Le tableau II.20 nous permet de constater à nouveau l'importance des Etats-Unis comme pays contribuant à la balance commerciale positive du Québec, car la balance commerciale du Québec serait négative et grandissante avec le Mexique (du moins avec les données non corrigées pour le commerce indirect.

III-2-d) Les relations commerciales du Québec avec les pays du Mercosur.

Les tableaux II.22 à II. 26 nous permettent d'observer que les pays du Mercosur (Brésil, Argentine, Paraguay, et Uruguay) occupent une infime part des exportations internationales du Québec (0,6% en 1991, 0,8% en 1995 et 0,4% en 2000) Le Brésil demeure le principal pays de destination des exportations québécoises dans le Mercosur quoique son poids dans l'ensemble des exportations québécoises vers le Mercosur soit en déclin (88, 2% du total en 1991, 82,4% en 2000; et ce surtout au dépend de l'Argentine dont la part a doublé (de 7,7% à 14,4%) les part du Paraguay passant de 1,0% à 1,7% et celle de l'Uruguay de 3,2% à 1,5%.

Les importations québécoises en provenance des pays du Mercosur sont aussi peu importantes dans le total . Cette part est passée de 1,3% en 1991 à 1,2% en 1995 à 1,0% en 2000. La part provenant du Brésil est en déclin (82,6% en 1991 et 72,6% en 2000, celle de l'Argentine en croissance (15,0% en 1991 et 22,6% en 2000).

La balance commerciale du Québec avec les pays du Mercosur est négative et ce avec le Brésil, l'Argentine, l' Uruguay.Elle est positive avec le Paraguay et s'établissait à 3 milliards, 761 millions \$ canadiens en 2000.

III-2-e) Les relations commerciales du Québec avec les pays de l'Amérique Centrale.

Les tableaux II.27-II.31 nous permettent de constater que les relations commerciales du Québec avec les pays de l'Amérique Centrale (El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua) sont minimales les exportations étant 0,02% de nos exportations totales en 2000; les importations 0,1% du total de nos importations mondiales. Les exportations étaient de 13 millions

de \$ en 2000; les importations de 74, 8 millions ce qui laisse un déficit de 61, 7 millions en 2000. Le El Salvador, et Honduras prennent de l'importance comme destinations pour les exportations québécoises alors que la Guatemala et le Nicaragua en perdent.

III-2-f) Les relations commerciales du Québec avec l'Amérique du Sud.

La part des exportations québécoises destinées aux pays de l'Amérique du sud examinés dans les tableaux II.32 à II.36 (Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Paraguay, Pérou, Uruguay et Vénézuéla) est très limitée s'établissant à 0,7% du total en 2000 (cette part était de 1,0% en 1991 et de 1,3% en 1995). Les exportations totales du Québec vers ces pays étaient de 513,9 millions de \$ en l'an 2000.

Les importations québécoises en provenance de l'Amérique du Sud sont dans les 2,6% (1991), 2,2% (1995) et 3,1% (2000) le total importé étant de 1 milliard, 765 millions \$ canadiens en 2000.

La balance commerciale du Québec est déficitaire avec les pays de l'Amérique du Sud et se situait à -1milliard 251 millions en 2000. Notons cependant que des surplus se dégagent avec la Colombie et le Paraguay.

III-2-g) Examen des exportations internationales du Québec par produit.

Les tableaux III.1 à III.13 permettent d'examiner (avec des données d'importations corrigées pour le transitage tel qu'expliqué dans notre annexe méthodologique) divers aspects du commerce international du Québec sous l'angle des produits.

Nous présentons de données pour les 30 principaux produits d'exportation dont les exportations représentent au delà de 90% des exportations totales du Québec (tableau III.1). Les exportations totales des 30 principaux produits étaient de 25 milliards \$ en 1991, 48,4 milliards \$ en 1995 et 74,171 milliards en 2000.

La mise en rang des produits exportés selon la valeur des exportations en 2000 (tableau III.1) indique que les principaux produits exportés par le Québec sur le plan international (toutes destinations sont : les machines appareils et le matériel électrique et électronique ... ; la Pâte de bois etc.; les appareils de navigation aérienne ou spatiale; les machines chaudières

appareils et engins mécaniques; l'aluminium et les ouvrages en aluminium; les voitures autos et leurs parties et accessoires; les pelleteries et fourrures et les pelleteries factices, tous des produits dont les exportations en 2000 étaient supérieures à 4 milliards \$ canadiens.

Le Tableau III .2 nous permet d'identifier les produits dont la croissance des exportations a été la plus élevée tel qu'indiqué par leurs taux de croissance annuels moyens entre 1991 et l'an 2000. Au total les exportations internationales du Québec pour les 30 produits ont augmenté de 12,8% par année. Des taux plus élevés observés pour nombre de produits dont les suivants (qui sont présentés en ordre selon leur importance relative dans les exportations en 2000 : Machines appareils et matériel électrique et électronique 15,2%; navigation aérienne ou spatiale 18,6%; voitures autos et leurs parties et accessoires 15,8%; pelleteries et fourrures... 19,3%; produits divers des industries chimiques 19,8%; meubles et mobilier médico-chirurgical 26,6%; minerais scories et cendres 18,0%; ouvrages en fonte, fer ou acier 16,5%; instruments et appareil d'optique 20,3%; vêtements et accessoires et bonneterie 22,4%; matières plastiques et ouvrages en ces matières 18,5%; étoffes de bonneterie 32,3%; produits chimiques organiques 18,3%; jouets jeux, article pour le sport 17,6% ; navigation maritime ou fluviale 20,7%; tissus imprégnés 40,8%.

Le lecteur intéressé à prendre connaissance de données analogues à celle présentées dans nos tableaux III.1 et III .2 pourra consulter nos tableaux III.3 et III.4 que nous passons sans commentaires dans ce texte.

Le tableau III.5 met en rang les produits exportés du Québec selon leurs taux de croissance annuelle moyenne entre 1991 et l'an 2000. Les taux de croissance varient entre 40,8% (tissus imprégnés et enduits dont 429 millions auraient été exportés en 2000 comparativement à 19,7 en 1991 et 93,7 en 1995); et -3,7% (sel soufre, terre et pierre, plâtres, chaux et ciments.

Les instruments et appareils d'optique arrivent au 6^{ième} rang avec un taux de croissance annuelle moyen de 20,3%; la navigation aérienne ou spatiale est au 9^{ième} rang -18,6%; les machines et appareils et matériels électriques et électroniques sont au 16^{ième} rang -15,2. *La structure industrielle traditionnelle du Québec est encore présente dans la structure des exportations du Québec mais la nouvelle économie se manifeste. Augmenter la productivité et la compétitivité dans tous les secteurs est un objectif à poursuivre néanmoins, mais celui de fermer les écarts de revenus avec nos*

voisins nécessite de plus un redéploiement de nos activités vers des activités de production à plus haute valeur ajoutée.

Le lecteur intéressé à examiner la dynamique des exportations canadiennes par produit pourra consulter notre tableau III.6. La liste de produits selon leurs taux de croissance indique qu'un redéploiement plus important et plus rapide s'est opéré dans le reste du Canada qu'au Québec.

Le tableau III.17 énumère en ordre décroissant) les produits québécois exportés selon le pourcentage qu'ils représentent dans les exportations internationales du Québec. Laissons au lecteur intéressé l'examen détaillé de ce tableau qui est utile dans un travail visant à identifier des produits où le Québec détient un avantage comparé, sujet auquel nous reviendrons ci-bas.

Le Québec a exporté en 2000 68% des appareils de navigation maritime ou fluviale exportés au Canada (3^{ième} plus haut pourcentage). Le pourcentage des produits de l'aluminium et ouvrages en aluminium quoique en déclin est encore dans les 63,5% en 2000 (4^{ième} produit en importance relative). Les exportations québécoises de machines, appareils et matériel et parties et appareils d'enregistrement... sont de l'ordre de 42,5% du total exporté par le Canada (9^{ième} produit en pourcentage). Le Québec exporte 18% des exportations canadiennes d'appareils d'optique, photo\ciné, de mesure et de contrôle . Sa part des exportations totales canadiennes de machines chaudières appareils et engins mécaniques n'est que de 16,7% poids inférieur au poids du Québec dans les exportations totales canadiennes ie. 18%. Les parts québécoises des exportations canadiennes de voitures auto, tracteurs,...n'a été que de 5,1% en 2000, confirmation des effets du Pacte de l'auto et des autres déterminants de la localisation de la production dans ce secteur.

III-2-h)les importations internationales du Québec par produit

Les importations internationales des 30 principaux produits au Québec que nous examinons avec les données du tableau III.8 représentent près de 90% des importations totales du Québec (85,6% en 1991, 86,0% en 1995 et 89,8% en 2000. La valeur de ces importations est passée de 28,9 millions de \$ en 1991 à 43,4 millions en 1995 à 68,1 millions en 2000.

Les principaux produits importés sont : les machines appareils et matériel électriques... (11 millions 934,4 \$ en 2000; les machines chaudières

appareils et engins mécaniques (9,6 millions), les voitures autos.... 9,3 millions; les combustibles minéraux, huiles et matières bitumineuses 9,2 millions;

Les importations internationales du Québec ont augmenté au taux annuel moyen de 11,3% entre 1991 et l'an 2000. Mis en rang selon le taux annuel moyen des importations entre 1991 et l'an 2000, on retrouve les produits de navigation aérienne ou spatiale 23,6%; les produits pharmaceutiques 19,8%; la fonte le fer et l'acier 17,6%; les combustibles minéraux et huiles 17,5%; et les instruments et appareils d'optique 13,85%. *Il n'est pas surprenant de constater que certains de ces produits figurent aussi dans la liste des exportations québécoises, indication du phénomène de commerce intra-industrie que nous examinerons ci-bas.*

Le lecteur intéressé à examiner la répartition par produit des importations canadiennes par produit pourra consulter les tableau III.10 et III.11.

III-2-i) Les balances commerciales internationales du Québec par produit

La balance commerciale internationale du Québec pour le total des produits est passée d'un déficit de 3,8 milliards en 1991 à des surplus de 5,0 en 1995 et 6,0 en 2000.

Les produits dont le commerce international (exportations moins importations) a produit les plus importants surplus sont les suivants : papiers et carton 5,9 milliards en 2000; aluminium et ouvrages 4,7 milliards; navigation aérienne ou spatiale 3,8 milliards; bois, charbon de bois et ouvrages en bois 3,5 milliards, machines appareilo et matériel électriques et parties 1,4 milliards, et meubles mobilier médico-chirurgical 1,3 milliards (tableau III.12)

Les produits ayant donné lieu aux principaux déficits commerciaux du Québec sur le plan international sont : les combustibles minéraux -7, 3 milliards, les voitures autos, tracteurs -4, 8 milliards; les machines chaudières appareils et engins... -3,7 milliards..

III-2-j Le commerce international du Québec pour les 11 premiers mois de en 2001.

L'Institut de la Statistique du Québec a publié ces jours derniers les données sur le commerce international du Québec pour novembre 2001.

On y apprend que les exportations de janvier à novembre 2001 (65,2 milliards de \$ courants) sont en baisse de 3,5% par rapport à la période correspondante de 2000. Les exportations vers les Etats-Unis sont en déclin de 4,5%; et celles vers l'Europe de 2,2% alors que celles vers l'Asie sont en croissance de près de 20% de la valeur des 11 premiers mois de 2000.

Depuis le début de l'année les importations québécoises totalisent 59,8 milliards de dollars, soit 4,0% de moins que pour la même période l'an dernier. Les importations en provenance des Etats-Unis totalisent 25,3 milliards de dollars ce qui représente un déclin de 8,2% par rapport aux 11 mois de l'an dernier. Les importations d'Europe sont de 1,6% inférieures à ce qu'elles étaient l'an dernier et celle d'Asie sont de 6,2% inférieures par rapport à l'an dernier.

Pour les 11 premiers mois, la part des Etats-Unis les exportations est de 84,8% du total. Elle est de 42,2% en ce qui concerne les importations.

Les principales exportations internationales québécoises , au prix de 1997 désaisonnalisées pour les 11 premiers mois de 2001 sont les suivantes : avions complets y compris moteurs, 5,6 milliards \$; autre équipement et matériel de télécommunications 5,3 milliards; aluminium et alliages 4,6; papier journal 2,9 milliards, les machines et matériel de bureau 2,0 milliards, les autres matériels et outils 1,9 milliards, le bois d'œuvre résineux 1,9 milliards, les voitures particulières et châssis 1,6 milliards, les moteurs d'avion et leurs pièces, 1,6 milliards, les vêtements et accessoires 1,5 milliards, les autres instruments de mesure contr. Lab méd. opt 1,2 milliards, les autres produits finis 1,1 milliards....

Les principales importations aux prix de 1997 désaisonnalisées, pour les 11 premiers mois de 2001 sont : les autos et châssis 5,8 milliards; le pétrole brut 4,9 milliards, les ordinateurs électroniques 4,5 milliards, les tubes électriques et semi conducteurs 2,4 milliards, les autres équipements et matériel de - télécommunications 2,1 milliards, les moteurs d'avions et leurs pièces 1,5 milliards, les pièces d'avions sauf les moteurs 1,2 milliards, les pièces pour véhicules auto, sauf moteurs 1,2 milliards, les produits chimiques organiques 1,2 milliards, les produits chimiques inorganiques 1,1 milliards, les camions tracteurs routiers et châssis 1,0 milliards, et les médicaments et produits pharmaceutiques en dose 1,0 milliards.

Convenons que les listes des principaux produits exportés et importés indiquent que l'économie du Québec a fait du chemin en termes de mutation vers les produits de la nouvelle économie. De plus la présence des mêmes produits sur les deux listes indique la présence de commerce intra-industrie signe de spécialisation inévitable comme nous le constaterons ci-bas.

III-2-k) Les exportations du Québec vers les Etats-Unis, 1991, 1995 et 2000.

Les tableaux III-14 à III-21 nous permettent d'examiner divers aspects des exportations des 30 principaux produits exportés du Québec vers les Etats-Unis. Ceux-ci représentent plus de 90% du total des exportations de produits (91,1% en 2000). Les données utilisées dans cette section de notre rapport sont d'un niveau peu désagrégées i.e. au niveau SH 2. Nous allons reprendre l'analyse des exportations avec des données plus désagrégées (SH6) dans la prochaine section de notre rapport.

Selon les données du tableau III-14, les exportations totales de produits étaient de 63,4 millions \$ canadiens en 2000.

Le tableau III.21 nous indique que le marché américain est prédominant dans les exportations internationales québécoises, ce qui fait que notre analyse au niveau des exportations vers tous les pays est pertinente pour comprendre notre commerce nord-sud. Selon ces données, au delà de 90% de la majorité des produits exportés internationalement du Québec est destiné aux Etats-Unis. Les produits dont les exportations internationales sont un peu plus diversifiées sont : les machines chaudières appareils et engins mécaniques (76% vont aux Etats-Unis); les transactions spéciales commerciales (66,2%); les ouvrages de sparterie ou de vannerie 54,2%; les viandes et abats comestibles 63,4%; les produits chimiques organiques 55,8%; les sels soufre terres et pierre.... 52,9%.

En 2000 les principaux produits exportés vers les Etats-Unis (leur part du total est indiquée entre parenthèses) étaient les suivants : machines, appareils et matériel électrique (18,9%); Pâte de bois (9,6%); navigation aérienne et spatiale (7,4%); aluminium et ouvrages en aluminium (7,1%); Machines, chaudières, appareils et engins mécaniques, parties (7,1%); voitures autos, tracteurs et leurs parties et accessoires (6,7%); pelleteries et fourrures (6,2%); meubles mobilier médico-chirurgical (3,0%)....(tableau III.15).

Les données du Tableau III.1 nous permettent d'identifier les produits dont les exportations ont le plus augmenté entre 1991-2000 selon leur taux annuel de croissance. En voici la liste : tissus imprégnés 43,3%; étoffes de bonneterie 34,1%; meubles et mobilier médico-chirurgical 27,7%; Pelleteries et fourrures 24,2%; instruments et appareils d'optique, photo\ciné 23,5%; vêtements et accessoires 23,2%; produits divers des industries chimiques 22,8%; navigation aérienne et spatiale 20,98%; produits chimiques organiques 20,9% ;Notre analyse au niveau SH 6 nous permettra une analyse plus poussée de cette question.

Les données du tableau III.20 indiquent la part québécoise des exportations canadiennes vers les Etats-Unis. Pour tous les produits la part québécoise est de 17,7% en l'an 2000. Vingt-trois (23) des principaux produits exportés par le Québec ont des parts qui excèdent 17,7% dont à titre d'exemple : les tissus imprégnés 90,7%; la navigation arienne ou spatiale 66,4%; l'aluminium et les ouvrages en aluminium 60%; les vêtements et accessoires 59,2%; les machines appareils et matériel électrique 43,8%; les papiers et cartons 31,2%; les meubles... 23,2%;

III-2-1 Les exportations importantes et dynamiques du Québec sur les marchés américains : une analyse plus désaggrégée.

Le dynamisme de nos exportations pouvant être dû à la forte croissance américaine nous avons voulu savoir si nos exportations représentent une part stable ou grandissante du marché américain. C'est dans les secteurs où nos parts de marchés sont grandissantes que nous avons une indication d'avantage comparé pour nos entreprises.

Nous voulons maintenant connaître la part de marché qu'accapare le Québec dans les importations totales américaines. Pour ce faire, nous avons regardé les exportations québécoises à destination des Etats-Unis et les importations totales américaines, de toutes les provenances. Les données sur les exportations québécoises vers les Etats-Unis ont été tirées du Disque Optique de l'Institut de la Statistique du Québec sur le Commerce International du Québec. Les données concernant les importations américaines étaient disponibles sur le site de Strategis. Notons que nous utilisons la classification harmonisée à 6 chiffres (SH6) à la fois pour le Québec et les États-Unis. Par ailleurs, toutes les données sont en dollars canadiens courants. Les taux de croissance calculés dans ce travail sont des moyennes des taux de croissance annuels.

L'analyse des forces du Québec en Amérique du nord est pertinente pour la mise au point d'une politique visant à inciter les IDE européens et ceux d'ailleurs à venir au Québec pour pénétrer le marché nord-américain, d'où notre intérêt pour la performance exportatrice du Québec sur le marché américain. Démontrer que nous occupons des parts importantes et des parts en croissance du marché américain est un argument de plus pour les inciter à envisager des implantations au Québec plutôt qu'aux États-Unis qui ont accaparé la majeure partie des IDE européens comme nous l'avons constaté dans la Partie II de notre rapport.

Analyse des exportations des 25 principaux secteurs exportateurs du Québec vers les États-Unis.

Le tableau 1 (ci-bas) nous permet de prendre connaissance de la valeur (en \$ canadiens) des exportations des 25 principaux exportateurs du Québec vers les États-Unis en 1990 et en 1999 ainsi que du taux de croissance annuel moyen (moyenne des taux de croissance annuels) entre 1990 et 1999.

Tableau I :

25 secteurs exportateurs les plus importants du Québec vers les États-Unis, classés par ordre décroissant de 1999

SECTEURS	1990	1999	D (1990-99)
880230 Avions et autres véhicules aériens nda, poids à vide > 2.000 kg mais † 15.000 kg	294 458 244	2 603 354 299	30,534
854213Circuits intégrés monolithiques numérique, semi-conduct à oxyde métallique (technologie MOS)	-	2 558 570 882	-
480100 Papier journal, en rouleaux ou en feuilles	2 158 328 428	2 290 207 052	1,031
440710 Bois d'œuvres, de conifères d'une épaisseur excédant 6 mm	349 122 841	2 138 270 304	25,533
870324 Automobiles, à moteur à	1 419 021 579	2 102 478	1

piston alternatif d'une cylindrée excédant 3.000 cm ³		653	443,682 ³⁸
760120 Alliages d'aluminium sous forme brute	882 677 056	1 849 994 760	10,466
851750 Appareil pour télécommunication par courant porteur, ou pour télécommunication numérique, nda	-	1 826 490 402	-
851790 Parties d'appareils électriques pour la téléphonie ou la télégraphie par fil	70 549 903	1 290 021 445	42,003
760110 Aluminium sous forme brute, non allié	669 271 514	1 199 170 680	8,143
990100 Transactions des exportations à faible valeur et les marchandises confidentielles	179 025 434	848 978 464	20,195
480260 Papiers fin, >10% pâte mécanique, rouleaux/feuilles, non couchés, nda	376 014 119	828 584 603	11,549
271600 Energie électrique	172 020 951	743 777 078	19,140
841191 Parties de turboréacteurs ou de turbo- propulseurs	263 824 707	651 296 110	11,403
441011 Panneaux dits "waferboard", y compris les panneaux dits "oriented strand board"	-	495 639 428	-
870210 Autobus à moteur diesel ou semi-diesel, de plus de neuf places assises	95593614	476 788 718	21,033
980200 Réparations	-	421 124 050	-
480252 Papiers fin, †10% pâte mécanique, r/f, 40g/m ² à 150g/m ² , non couchés, nda	207 039 963	387 656 150	9,880
880330 Parties nda, d'avions ou d'hélicoptères	156 877 024	374 439 993	12,703
442190 Ouvrages en bois, nda	53 772 716	355 364 620	24,422
880520 Appareil au sol d'entraînement au vol et leurs parties	136 181 315	328 855 906	61,623

³⁸ Voir les graphiques en annexe pour comprendre l'évolution des données aberrantes.

890399 Bateaux à rames et canoës, rames et avirons, nda, de plaisance ou de sport	62 097 088	319 496 800	28,624
880212 Hélicoptères, d'un poids à vide excédant 2.000 kg	40 202 367	296 150 483	32,245
441890 Ouvrages de menuiserie et pièces de charpente pour construction en bois nda	6 776 066	294 760 293	60,945
940360 Meubles en bois, nda	26 655 069	281 403 456	32,288
760612 Tôles et bandes en alliages d'aluminium de forme carrée ou rectangulaire, épais, >0.2mm	25 952 682	281 283 815	36,118
Total	20 132 983	52 663 023	11,708
	609	423	

Au total, les exportations québécoises ont atteint 52 milliards de dollars en 1999, soit un croissance annuelle moyenne de 12% sur la période 1990-1999.

Les secteurs ayant exporté plus de 1 million de dollars en 1999 sont :

- Avions et autres véhicules aériens nda, poids à vide > 2.000 kg mais † 15.000 kg (880230)
- Circuit intégrés monolithiques numérique, semi-conducteur à oxyde métallique (technologie MOS) (854213)
- Papier journal, en rouleaux ou en feuilles (480100)
- Bois d'œuvre, de conifères d'une épaisseur excédant 6 mm (440710)
- Automobiles, à moteur à piston alternatif d'une cylindrée excédant 3.000 cm³ (870324)
- Alliages d'aluminium sous forme brute (760120)
- Appareil pour télécommunications par courant porteur, ou pour télécommunications numérique, nda (851750)
- Parties d'appareils électriques pour la téléphonie ou la télégraphie par fil (851790)
- et Aluminium sous forme brute, non allié (760110).

Tous ces secteurs ont exporté pour plus de 1 milliard vers les États-Unis en 1999. Tous sauf le papier journal, l'aluminium sous forme brute, l'aluminium sous forme brute non allié, et les papier fins (480252) ont connu un taux de croissance de leurs exportations plus élevé que celui de l'ensemble des secteurs lequel était de 11,7% par année. Le secteur des automobiles à moteur piston alternatif d'une cylindrée excédant 3000 cm³ (Boisbriand) ont augmenté de 1,444% par année, taux de croissance intrigant lequel est dû aux variations annuelles très prononcées dans les exportations. Par ailleurs, nous pouvons voir que parmi ces secteurs d'importance, les secteurs 870324, 880520 et 441890 ont connu une forte hausse de leur exportations vers les États-Unis de l'ordre de 1 444%, 62% et 61% respectivement

D'autres secteurs ont connu des taux de croissance de leurs exportations d'au delà de 30% par année, à savoir les suivants :

- Appareils au sol d'entraînement au vol et leurs parties (880520) dont le taux de croissance annuel des exportations a été de 61,6% ;
- Les ouvrages de menuiserie et pièces de charpente pour construction en bois nda (441890) – 61%
- Appareil pour télécommunication par courant porteur, ou pour télécommunication numérique, nda (851750)- 42% ;
- Parties d'appareil électriques pour la téléphonie ou la télégraphie par fil (851790)- 42% ;
- Tôles et bandes en alliages d'aluminium de forme carrée ou rectangulaire, épais, >0.2mm (760612)-36% ;
- Hélicoptères, d'un poids à vide excédant 2.000 kg (880212)-32% ;
- Meubles en bois, nda (940360)-32% ; et
- Les avions et autres véhicules aériens nda, poids à vide >2000kg mais < à 15,000 kg.

Les données du tableau II nous permettent d'observer le changement dans la part des exportations québécoises dans les importations américaines, par secteurs en 1990 et 1999, ainsi que l'augmentation de la part québécoise des importations du secteur.

Tableau II :

Part des 25 secteurs exportateurs vers les États-Unis les plus importants au Québec du total des importations américaines (%), classé par ordre décroissant de 1999

SECTEURS	PART EN 1990	PART EN 1999
880212 Hélicoptères, d'un poids à vide excédant 2.000 kg	64,221	93,865
890399 Bateaux à rames et canoës, rames et avirons, nda, de plaisance ou de sport	49,302	82,127
880520 Appareil au sol d'entraînement au vol et leurs parties	58,392	80,338
760120 Alliages d'aluminium sous forme brute	83,461	58,500
760611 Tôles et bandes en aluminium non allié de forme carrée ou rectangulaire, épais, >0.2mm	28,124	56,809
851750 Appareil pour télécommunication par courant porteur, ou pour télécommunication numérique, nda		44,414
480252 Papiers fin, †10% pâte mécanique, r/f, 40g/m ² à 150g/m ² , non couchés, nda	40,914	44,276
480100 Papier journal, en rouleaux ou en feuilles	43,554	43,822
760110 Aluminium sous forme brute, non allié	80,180	43,320
880230 Avions et autres véhicules aériens nda, poids à vide > 2.000 kg mais † 15.000 kg	14,032	38,519
271600 Energie électrique	31,874	37,536
870210 Autobus à moteur diesel ou semi-diesel, de plus de neuf places assises	39,144	31,551
480260 Papiers fin, >10% pâte mécanique, rouleaux/feuilles, non couchés, nda	38,203	30,669
442190 Ouvrages en bois, nda	14,498	29,759
441890 Ouvrages de menuiserie et pièces de charpente pour construction en bois nda	13,286	23,082
441011 Panneaux dits "waferboard", y compris les panneaux dits "oriented strand board"		22,547
760612 Tôles et bandes en alliages d'aluminium	3,734	20,324

de forme carrée ou rect, épais, >0.2mm		
440710 Bois d'oeuvres, de conifères d'une épaisseur excédant 6 mm	11,826	19,516
851790 Parties d'appareils électriques pour la téléphonie ou la télégraphie par fil	7,926	18,543
740311 Cathodes et sections de cathodes en cuivre, sous forme brute	35,866	13,242
841191 Parties de turboréacteurs ou de turbo-propulseurs	10,778	10,050
853400 Circuits imprimés	54,379	8,030
401120 Pneumatiques neufs, en caoutchouc des types utilisés pour autobus ou camions	0,235	7,558
940360 Meubles en bois, nda	2,353	6,867
854213 Circuits intégrés monolithiques numériques, semi-condu à oxyde métallique (technologie MOS)		6,838
880330 Parties nda, d'avions ou d'hélicoptères	4,472	5,117
870324 Automobiles, à moteur à piston alt d'une cylindrée excédant 3.000 cm ³	9,683	3,024

Tout d'abord, nous pouvons voir que les secteurs des hélicoptères, d'un poids à vide excédant 2.000 kg (880212), des bateaux à rames et canoës, rames et avirons, nda, de plaisance ou de sport (890399), des appareils au sol d'entraînement au vol et leurs parties (880520) sont les secteurs les plus prépondérants dans les importations américains. En effet, le premier correspond à 94% des importations totales américains dans ce secteur, le deuxième 82% et le troisième 80%.

Les secteurs où nous occupons 30% ou plus des importations américaines sont des secteurs compétitifs pour le Québec. En voici la liste.

- Hélicoptères de plus de 2000 kg- 94% du marché américain (880212) ;
- Bateaux à rames et canoës, rames et avirons nda de plaisance ou de sport- 82% (890399) ;
- Appareil au sol d'entraînement au vol et leur parties-80% (880520) ;
- Alliages d'aluminium sous forme brute-58,5% (760120) ;
- Appareil pour télécommunications par courant porteur, ou pour télécommunications Numérique, nda- 44,4% (851750) ;

- Papier fin, 10% pâte mécanique, f/f, 40gm/m² à 150g/m², non couchés, nda- 44,3% (480252) ;
- Papier journal, en rouleaux ou en feuilles -43,2% (480100) ;
- Aluminium sous forme brute, non allié-43,3% (760110) ;
- Avions et autres véhicule aériens nda, pois >2000kg mais < a 15,000kg- 38,5% ;
- Energie électrique-37,5% (880230) ;
- Autobus à moteur diesel ou semi-diesel, de plus de neuf places assises- 31,5% (870210) ;
- Papier fin, >10% de pâte mécanique, rouleaux/feuilles, non couchés, nda- 30,6% (480260).

Convenons qu'il s'agit d'une liste intéressante de produits. La réalité québécoise ne correspond pas à l'image que les marchés financiers se font de l'économie canadienne à l'effet qu'elle serait une économie de ressources, d'ou en partie la faiblesse du dollar canadien. L'économie québécoise s'intègre de plus en plus à l'économie américaine d'ou un argument de plus pour l'adoption d'une monnaie nord-américaine.

Quelques secteurs ont connu des baisses de leur part des importations américaines, notamment les secteurs : des circuits imprimés (853400), des automobiles, à moteur à piston alt d'une cylindrée excédant 3.000 cm³ (870324), des cathodes et sections de cathodes en cuivre, sous forme brute (740311), de l'aluminium sous forme brute, non allié (760110).

Les secteurs exportateurs dynamiques du Québec vers les Etats-Unis.

Dans le tableau III, nous avons classé les secteurs exportateurs québécois les plus dynamiques en direction des Etats-Unis (toujours selon la classification SH6).

Tous ces secteurs ont des taux de croissance des exportations très élevés durant la période 1990-1999.

Les trois secteurs les plus dynamiques sont : les récipients en aluminium, contenance <300L, thermiques, avec revêtement intérieur calor (761290) ; les appareils de cuisson & chauffe-plats, à combustibles gazeux ou à gaz & autres combustibles f/a (732111) et les ouvrages en métaux précieux ou en plaqués ou doublés de métaux précieux nda (711590).

Les variations prononcées dans les récipients en aluminium et les ouvrages de métaux précieux expliquent pourquoi notre calcul de la moyenne des taux de changement annuels donne un taux moyen sur la période élevé. Ce n'est que par inspection visuelle que nous pourrions choisir lesquels sont les plus intéressants du point de vue du Québec. Les récipients en aluminium seraient possiblement plus intéressants que les ouvrages en métaux précieux quoique les variations prononcées observées rendent la conclusion difficile.

Par contre l'évolution plus régulière dans les exportations de cuisson et de chauffe plats indique qu'il s'agit d'un secteur prometteur pour le Québec.

Tableau III
25 secteurs exportateurs les plus dynamiques du Québec vers les États-Unis³⁹

Secteurs	1990	1999	D (1990-99)
761290 Récipients en aluminium, contenance <300L, thermiques, avec revêt int/calor	99 043	8 246 982	64 009,781
732111 Appareils de cuisson & chauffe-plats, à combu gazeux ou à gaz & autres combu f/a	17 017	47 648 150	12 475,876
711590 Ouvrages en métaux précieux ou en plaqués ou doublés de métaux préc nda	19 788	137 377	11 868,481
840734 Moteurs à piston alternatif, propulsion des véhicules, cylindrée > 1.000 cm ³	25 534	778 130	8 960,273
551623 Tissus de fib artificielles discontinues mél/fil syn/arti, fils div cou, nda	557 469	8 655 065	8 737,312
850164 Alternateurs d'une puissance excédant 750 kva	85 625	458 246	8 544,375
871000 Chars et automobiles blindées de combat, armés ou non; leurs parties	48146	279 291	6 808,645

³⁹ Voir les graphiques en annexe pour comprendre l'évolution de ces secteurs.

630499 Articles d'ameublement, d'autres matières textiles, nda	7 888	979 812	5 731,320
540791 Tissus de filaments synthétiques, écrus ou blanchis, nda	56 875	1 650 635	5 614,781
300610 Sutures chirug stériles; laminaires sté; hémost résorb sté, chirug ou dentaire	4 149 487	2 000 602	5 418,957
842810 Ascenseurs et monte-charge	256 476	3 731 366	5 418,126
844630 Métiers à tisser pour tissus d'une largeur excédant 30 cm, sans navettes	61 506	153 968	4 807,706
810420 Déchets et débris, en magnésium	202 562	1 359 309	4 758,838
681520 Ouvrages en tourbes	43 516	42 325 803	4 617,450
870431 Camions à moteur à piston à allumage par étincelles d'un poids, char max † 5 ton	191 380	17 923 293	4 541,161
732591 Boulets et articles similaires pour broyeur, en fonte, fer ou acier	15 649	4 696 640	4 462,074
840219 Chaudières à vapeur nda, y compris les chaudières mixtes	5 425	72 280	4 276,813
843830 Machines et appareils pour la sucrerie	277 339	80 208	4 200,079
540744 Tissus de fil de nylon ou d'autres poly- amides, -85%, imprimés, nda	1 359	25 226	4 169,150
710590 Égrisés et poudres de pierres gemmes ou de pierreries synthétiques, nda	31 132	936 689	3 810,050
847090 Machines à affranchir et autres machines comportant un dispositif de calcul, nda	27 913	528 050	3 672,713
441121 Panneaux de fibres >0.5 mais †0.8 g/cm ³ non ouvrés ni recouverts en surfaces	26 274	32 114 819	3 562,909
810510 Mattes de cobalt, produits inter de mét cobalt; cobalt brute/déchets/déb/poudres	123 684	354 257	3 204,417
847810 Machines et appareils pour la	2 385	371 590	3 195,438

prépara- tion ou la transformation du tabac nda			
521021 Tissus de coton, mélangés avec fib syn/ arti, arm toile, †200g/m ² , bl, nda	215 928	1 680 020	3 116,864
Total	20 132 983	52 663 023	11,708
	609	423	

Parts du marché américain des secteurs exportateurs québécois les plus dynamiques.

Le tableau IV reprend les secteurs d'exportations les plus dynamiques au Québec et fait état de la part du marché que le Québec occupe dans les importations totales américaines en 1990 et en 1999. On constate que le secteur (732591) Boulets et articles similaires pour broyeur, en fonte, fer ou acier a augmenté sa part sur le marché américain de 5% à 77% entre 1990 et 1999. Le secteur (681520) Ouvrages en tourbes, a quant à lui passé de 1% à 73% des importations totales américaines dans ce secteur.

Les secteurs suivants dont nous prenons une part plus grande que 10% du marché américain sont à retenir dans tout examen visant à formuler une stratégie de promotion et de prospection des exportations et des IDE aux Etats-Unis.

En plus des boulets et des ouvrages en tourbe mentionnés ci-haut il s'agit des secteurs suivants :

- *les tissus de filaments synthétiques , écrus ou blanchis, nda ou notre part du marché est passée de 0,9% en 1990 à 22,7% en 1999*
- *les panneaux de fibres >0.5mais 0,8 g/cm² non ouvrés ni recouverts en surfaces- 22% du marché américain en 1999 ;*
- *les tissus de fibres artificielles discontinues mél/fil syn »arti, fils div cou, nda- 17,4% du marché ;*
- *les égrisés et poudres de pierres gemmes ou de pierreries synthétiques nda- 14,6% du marché*

Tableau IV
25 secteurs exportateurs vers les États-Unis les plus dynamiques au
Québec,
et part sur le total des importations américaines (%),
classé par ordre décroissant de la part en 1999

Secteurs	PART EN 1990	PART EN 1999
732591 Boulets et articles similaires pour broyeur, en fonte, fer ou acier	5,396	76,918
681520 Ouvrages en tourbes	0,914	73,089
540791 Tissus de filaments synthétiques, écrus ou blanchis, nda	0,987	22,677
441121 Panneaux de fibres >0.5 mais †0.8 g/cm ³ non ouvrés ni recouverts en surfaces	1,748	21,992
551623 Tissus de fib artificielles discontinues mél/fil syn/arti, fils div cou, nda	3,778	17,431
710590 Égrisés et poudres de pierres gemmes ou de pierreries synthétiques, nda	11,882	14,643
810420 Déchets et débris, en magnésium	2,134	11,895
732111 Appareils de cuisson & chauffe-plats, à combu gazeux ou à gaz & autres combu f/a	0,028	9,372
842810 Ascenseurs et monte-charge	1,602	7,846
761290 Récipients en aluminium, contenance <300L, thermiques, avec revêt int/calor	0,188	6,499
521021 Tissus de coton, mélangés avec fib syn/ arti, arm toile, †200g/m ² , bl, nda	3,703	3,660
630499 Articles d'ameublement, d'autres matières textiles, nda	0,095	2,692
300610 Sutures chirug stériles; laminaires sté; hémost résorb sté, chirug ou dentaire	31,374	2,507
847810 Machines et appareils pour la préparation ou la transformation du tabac nda	0,007	2,328
540744 Tissus de fil de nylon ou d'autres poly- amides, -85%, imprimés, nda	0,041	0,902
843830 Machines et appareils pour la sucrerie	7,910	0,544
840219 Chaudières à vapeur nda, y compris	0,453	0,509

les chaudières mixtes		
711590 Ouvrages en métaux précieux ou en plaqués ou doublés de métaux préc nda	0,120	0,387
847090 Machines à affranchir et autres machines comportant un dispositif de calcul, nda	0,037	0,358
871000 Chars et automobiles blindées de combat, armés ou non; leurs parties	0,048	0,263
850164 Alternateurs d'une puissance excédant 750 kva	0,103	0,201
870431 Camions à moteur à piston à allumage par étincelles d'un poids, char max † 5 ton	0,002	0,108
844630 Métiers à tisser pour tissus d'une largeur excédant 30 cm, sans navettes	0,033	0,099
810510 Mattes de cobalt, produits inter de mét cobalt; cobalt brute/déchets/déb/poudres	0,096	0,098
840734 Moteurs à piston alternatif, propulsion des véhicules, cylindrée > 1.000 cm ³	0,001	0,007

La part des exportations québécoises dans les 25 principaux secteurs importateurs des Etats-Unis en 1990 et 1999.

Poursuivons notre analyse visant à identifier des secteurs performants du Québec en examinant leur part des principaux secteurs importateurs américains.

Tout d'abord, signalons que le Québec n'est pas présent sur le marché américain dans 2 secteurs : les secteur des huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux (270900) qui est le premier secteur importateur aux Etats-Unis en 1999; et le secteur du gaz naturel, à l'état gazeux (271121).

Exception de quelques produits i.e. les circuits intégrés (854213), les huiles de pétrole (270900), les camions à moteur à piston (870431), les parties et accessoires pour véhicules automobiles nda (870899), les chaussures à semelles en caoutchouc ou en matière plastique et dessus en cuir naturel (640399), et les parties pour avions ou hélicoptères nda(880330), les taux de croissance des exportations du Québec dans les principaux secteurs

importateurs sont supérieurs au taux de croissance des exportations québécoises pour l'ensemble des produits, résultat intéressant.

Au total, les exportations québécoises occupent 3,46% des importations américaines de toutes provenances. Il est intéressant de noter que nos parts de marché pour certains produits importés dont l'importance est grande aux Etats-Unis est supérieure à cette moyenne. En l'occurrence il s'agit des circuits intégrés monolithique numériques-semi-conducteurs à oxyde métallique (technologie MOS)- part de 6,838% en 1999; du bois d'œuvre de conifères d'une épaisseur > 6mm- 19,5%; de parties pour avions ou hélicoptères nda ou notre part est de 5,117%; de parties d'appareils électriques pour la téléphonie ou la télégraphie par fil- 18,5%; et d'avions et autres véhicules aériens, poids à vide excédant 2000kg mais < 15,000kg.

Ces produits sont à retenir dans tout exercice visant à formuler une stratégie de promotion et de prospection des exportations américaines et des IDE européens.

Tableau V
Part des exportations québécoises dans les 25 principaux produits importés aux Etats-Unis, en 1999, et leur taux de croissance annuel moyen entre 1990 et 1999.

SECTEURS	1990	1999	Δ (1990-99)	PART DU QUÉBEC (1999)
	En millions de dollars canadiens			
270900 – Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux	51 189	75 273	13,97	-
870323 – Véhicules à moteur à piston alternatif, allumage par étincelles, cylindrée >1500cm ³ mais ≤3000cm ³	34 566	70 619	8,71	0,013
870324 – Véhicules à moteur à piston alternatif, allumage par étincelles, cylindrée >3000cm ³	14 655	69 518	19,59	3,024
847330 – Parties et accessoires de machines de traitement de l'information (incluant ordinateurs)	8 767	44 506	20,74	0,548

854213 –Circuits intégrés monolithique numériques -- semi-conducteurs à oxyde métallique (technologie MOS)	-	37 415	1,26 ¹	6,838
847160 – Unités d'entrée ou de sortie, avec ou sans unité de mémoire	-	26 194	2	0,095
847170 – Unités de mémoire	-	24 874	2	0,040
271000 – Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux, autres que les huiles brutes	18 988	21 582	3,44	1,276
870431 – Camions à moteur à piston, allumage par étincelles, charge maximale de 5 tonnes	7 866	16 570	9,27	0,108
710239 – Diamants non industriels, nda	3 949	13 612	15,06	0,033
870899 – Parties et accessoires, pour véhicules automobiles, nda	7 750	12 715	6,18	1,127
440710 – Bois d'œuvres, de conifères d'une épaisseur >6mm	2 952	10 957	17,38	19,515
840734 – Moteurs pour véhicules à piston alternatif, à allumage par étincelles, cylindrée >1000cm ³	4 169	10 573	11,89	0,007
300490 – Médicaments présentés sous forme de doses, nda	634	9 720	37,08	0,651
271121 – Gaz naturel, à l'état gazeux	2 304	8 937	17,40	-
640399 – Chaussures à semelles en caoutchouc ou matière plastique et dessus en cuir naturel, nda	4 160	8 345	8,18	0,467
852812 – Appareils récepteurs de télévision,	-	8 228	20,22 ¹	0,011

même avec appareil de radio ou de son, en couleur				
---	--	--	--	--

854230 –Circuits intégrés monolithiques, a/q numériques, nda	-	8 144	18,73 ¹	0,402
847130 – Machines portatives de traitement de l'information, pds <=10kg avec unité centrale, clavier et écran	-	7 907	2	0,285
852520 – Appareils d'émission incorporant un appareil de réception	2 178	7 858	19,67	0,223
870829 – Parties et accessoires de carrosseries pour véhicules automobiles, nda	1 731	7 332	17,75	1,663
880330 – Parties pour avions ou hélicoptères, nda	3 508	7 317	10,16	5,117
854430 – Jeux de fils pour bougies d'allumage et autres jeux de fils utilisés dans les moyens de transport	1 925	7 248	16,49	0,039
851790 – Parties d'appareils électriques pour la téléphonie ou la télégraphie par fil	890	6 957	26,60	18,543
880230 – Avions et autres véhicules aériens, poids à vide excédant 2000kg mais non 15000kg	2 098	6 759	15,80	38,517
SOUS-TOTAL	174 280	529 158	13,97	-
TOTAL (TOUS LES PRODUITS)	577 869	1 522 597	11,56	3,459

¹ Ces taux de croissance ont été calculés à partir de la moyenne des trois dernières années de la période soit 1997-1999.

² Les taux de croissance de ces secteurs n'ont pu être calculés étant donné que seulement les importations de l'année 1999 étaient disponibles.

Examen de la part des 10 principaux secteurs exportateurs québécois dans les 25 secteurs d'importation américaine les plus importants.

La liste des secteurs qui apparaît au tableau VI, lequel identifie les 10 principaux secteurs exportateurs québécois parmi les 25 principaux secteurs américains importateurs les plus importants est à retenir car *elle permet d'identifier des secteurs où le Québec est bien positionné en termes d'exportations aux Etats-Unis*. Trois secteurs québécois détiennent des parts de marché importantes dans les secteurs importateurs américains à savoir : les avions et autres véhicules aériens de plus de 2000kg mais de moins de 15,000kg (880230) – 38% des importations américaines de toutes provenances; le bois d'œuvre de conifères d'une épaisseur > 6mm (440710) - 19,5% des importations; et les parties d'appareils électriques pour la téléphonie et la télégraphie par fil (851790) - 18% des importations.

L'intérêt des investisseurs européens pour ces différents secteurs diffère évidemment, *mais notre positionnement indique que le Québec est une localisation à envisager dans leurs stratégies de pénétration des marchés nord-américain.*

Nos exportations dans les circuits intégrés monolithiques numériques-semi-conducteurs à oxyde métallique (854213) (technologie MOS) et dans les parties pour avions ou hélicoptères nda (880330) sont à soigner car nos parts des importations américaines sont petites, i.e. 6,8% et 5,1% respectivement. *Ce ne sont pas pour autant des secteurs à négliger étant donné l'importance du marché américain pour ces produits.*

Tableau VI

Part des 10 secteurs exportateurs québécois les plus importants dans les importations américaines les plus importantes.

SECTEURS	PART DU QUÉBEC DANS LES IMPORTATIONS AMÉRICAINES (1999)
880230 - Avions et autres véhicules aériens, poids	38,517

à vide excédant 2000kg mais non 15000kg	
440710 - Bois d'œuvres, de conifères d'une épaisseur >6mm	19,515
851790 - Parties d'appareils électriques pour la téléphonie ou la télégraphie par fil	18,543
854213 -Circuits intégrés monolithiques numériques – semi-conducteurs à oxyde métallique (technologie MOS)	6,838
880330 - Parties pour avions ou hélicoptères, nda	5,117
870324 - Véhicules à moteur à piston alternatif, allumage par étincelles, cylindrée >3000cm ³	3,024
870829 - Parties et accessoires de carrosseries pour véhicules automobiles, nda	1,663
271000 - Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux, autres que les huiles brutes	1,276
870899 - Parties et accessoires, pour véhicules automobiles, nda	1,127
300490 - Médicaments présentés sous forme de doses, nda	0,651
TOTAL (TOUS LES PRODUITS)	3,459

La part des exportations québécoises dans les secteurs où les importations américaines augmentent le plus.

Le tableau VII démontre la place qu'occupe le Québec dans les 10 secteurs le plus dynamiques parmi les 25 secteurs les plus importants aux États-Unis. Malheureusement, pour l'instant nous ne pouvons pas regarder les secteurs le plus dynamiques parmi tous les secteurs d'importations américaines. En effet, Stratégis permet de choisir les 25 secteurs d'importations les plus importants ou de faire un choix individuel en prenant les secteurs spécifiques qui nous intéressent. Étant donné que la classification SH6 comporte près de 5 000 secteurs, la tâche serait beaucoup trop longue de répertorier tous les secteurs d'importations aux États-Unis.

Tableau VII

10 produits importés les plus dynamiques aux États-Unis, leur croissance (%) et la part des exportations du Québec dans ces importations américaines (%)

SECTEURS	D (1990-99)	PART DU QUÉBEC (1999)
300490 - Médicaments présentés sous forme de doses, nda	37,08	0,651
851790 - Parties d'appareils électriques pour la téléphonie ou la télégraphie par fil	26,60	18,543
847330 - Parties et accessoires de machines de traitement de l'information (incl. ordinateurs)	20,74	0,548
852812 – Appareils récepteurs de télévision, même avec appareil de radio ou de son, en couleur	20,22	0,011
852520 - Appareils d'émission incorporant un appareil de réception	19,67	0,223
870324 – Véhicules à moteur à piston alternatif, allumage par étincelles, cylindrée >3000cm ³	19,59	3,024
854230 -Circuits intégrés monolithiques, a/q numériques, nda	18,73	0,402
870829 - Parties et accessoires de carrosseries pour véhicules automobiles, nda	17,75	1,663
271121 - Gaz naturel, à l'état gazeux	17,40	-
440710 - Bois d'oeuvre, de conifères d'une épaisseur >6mm	17,38	19,515

Exception faite du bois d'œuvre (440710) - 19,5% des importations américaines; des parties d'appareils électriques pour la téléphonie ou la télégraphie par fil (851790) - 18,5%; *les parts des importations du Québec dans les secteurs américains importants dont les importations augmentent le plus rapidement sont petites et dans certains cas fragiles.*

Quelques commentaires en guise de synthèse

Identifier les secteurs où l'importance et le dynamisme des exportations du Québec vers les Etats-Unis en font un concurrent évident est un des critères les plus utiles pour cibler les secteurs à proposer aux investisseurs européens voulant s'implanter en Amérique du Nord.

Nous ne reprenons pas dans cette conclusion les énumérations de secteurs qui ont été faites ci-haut. Identifions les cependant pour faciliter la tâche au lecteur qui voudrait faire une analyse de ce dossier.

- secteurs exportateurs québécois de plus d'un millions de \$ canadien vers les Etats-Unis en 1999;
- secteurs exportateurs dont le taux de croissance des exportations est de plus de 30% par année ;
- secteurs où nos parts de marché des importations américaines sont de plus de 30% ;
- secteurs où la croissance de nos parts de marché est élevée ;
- secteurs dont les exportations sont les plus dynamiques ;
- secteurs dynamiques dans nos exportations ou nous prenons plus de 10% des importations américaines ;
- secteurs où nos parts des importations américaines sont > à la moyenne de 3,46% que nous détenons pour l'ensemble des secteurs, ;
- trois secteurs importants dans les 25 principaux secteurs américains importations;
- secteurs où nos parts des importations sont importantes dans les secteurs ou les importations américaines sont dynamiques.

Nous présentons plus loin des données concernant la pénétration du marché américain par le Mexique et la Chine, concurrents sérieux du Québec dans nombre de produits afin d'alimenter la réflexion des responsables de la politique commerciale et celle des IDE québécois.

III-2-m Les importations québécoises en provenance des Etats-Unis.

Tel qu'indiqué dans notre annexe méthodologique nous n'avons pas pris connaissance des corrections effectuées par l'ISQ aux importations québécoises provenant des Etats-Unis. Le lecteur intéressé à examiner notre estimation de ces corrections pour 1991 et 1995 pourra consulter les tableaux 1 et 2 de notre annexe méthodologique qui indiquent que la correction totale était un ajout de 2 milliards 120 millions \$ d'importations en 1991 et 5,7 milliards\$ en 1995.

Tel qu'indiqué dans notre annexe méthodologique aux tableaux 1 et 2 les principaux produits visés par les corrections sont : a) les voitures auto, tracteurs cycles et autres véhicules terrestres et leurs parties et accessoires (pour 1991, la donnée de l'ISQ est de 2, 665,807, 079\$ d'importations pour le Québec, celle de Statistique Canada 1,507,985,216 \$, une correction de 76,8% de la donnée de Statistique Canada; b) les machines, chaudières, appareil et engins mécaniques (2,027,470,162 \$ pour l'ISQ et 1, 373, 215, 726 \$ pour Statistique Canada, une correction de 47,6% de la donnée de Statistique Canada); c) la machines appareil et matériel et parties, les appareils d'enregistrement (2, 655, 726, 087 \$ selon l'ISQ (correction de 11,4% de la donnée de S.C.); d) et quelques autres produits. Les corrections pour les produits a) et b) représentent 85,5% du total des corrections en 1991 et 83,3% en 1995.

Nous invitons donc le lecteur à tenir compte de ces corrections dans son analyse des tableaux III.22 à III.25 qui indiquent la répartition des importations québécoises (et canadiennes) en provenance des Etats-Unis en 1991, et 2000.

III-2-n) La balance commerciale entre le Québec et les Etats-Unis pour les 30 principaux produits exportés du Québec.

Selon les données du tableau 26, le solde commercial positif du Québec avec les Etats-Unis au niveau de tous les produits a évolué comme suit : 8,1 milliards \$ en 1991; 23,1 milliards \$ en 1995 et 40,4 milliards \$ en 2000 selon les données du tableau III.26. Des soldes de plus de 1 milliards \$ ont été générés pour les produits suivants : machines appareils et matériel électrique (6,6 milliards \$ en 2000); Pâtes de bois etc... (5,5 milliards\$); aluminium et ouvrages en aluminium (4,35 milliards \$); navigation

aérienne ou spatiale (3,4 milliards\$); Pelleteries et fourrures... (3,35 milliards \$); voitures, autos.... 2,75 milliards \$); meubles, mobilier médico-chirurgical (1,7 milliards\$); minerais scories et cendres (1,4 milliards \$).

Des déficits n'ont été présents en 2000 comme en 1991 et 1995 que pour trois produits : combustibles minéraux, huiles matières bitumineuses cires etc.. (-46 millions en 2000); instruments et appareils d'optique -186 millions); et produits chimiques organiques -470 millions.

III-2-o) Le Québec face au Mexique et à la Chine sur le marché américain.

L'intégration économique nord-sud (entre les provinces canadiennes et les Etats-Unis s'accompagne d'un processus d'intégration sud-nord sous l'effet des IDE, du changement technologique... et...des accords de libéralisation des échanges. L'intégration sud-nord n'a pas attendu les accords de libre-échange et progresse malgré les réserves et réticences de plusieurs pays d'Amérique latine dont le Brésil.

Nous avons constaté (tableau II.2) que la part des exportations québécoises destinée au Mexique, au Brésil et au Venezuela est petite et n'est pas en croissance. Cette conclusion ne sera vraisemblablement quand des corrections auront été apportées aux données pour tenir compte du commerce indirect québécois qui transite via les Etats-Unis.

Les part des importations québécoises qui incombent a plusieurs pays d'Amérique latine sont en croissance i.e Mexique, Venezuela, et Chili ou stables Argentine. Petites ces parts sont appelés à augmenter à l'avenir quoique le majeure partie de l'augmentation des flux de commerce nord-sud et nord-sud sont axés sur le grand marché américain.

Le jeu de tableaux IV-1 à IV.10 présente des données sur la performance du Québec, du Mexique et de la Chine sur le grand marché américain. Nos travaux de 1991 avaient fait état d'une concurrence accrue à anticiper entre le Mexique et le Québec sur le marché américain.

Les données du tableau IV.1 indiquent qu'alors que le ratio des exportations québécoises aux importations totales américaines est demeuré essentiellement stable entre 1991 et 2000 (3,4% en 1991, 3,8% en 1995, et 3,5% en 2000) alors que ceux du Mexique et de la Chine ont augmenté, le

ratio mexicain passant de 6,5% en 1991 à 8,3% en 1995 à 7,7% en 2000; le ratio Chinois passant de 10,4% en 1991 à 11,2% en 1995 à 12,3% en 2000.

Les exportations des 30 principaux produits exportés par le Québec vers les Etats-Unis (19,2 milliards \$ en 1991 et 63, 5 milliards \$ en 2000 ont augmenté de 14,2% par année entre 1991 et l'an 2000.(voir les tableaux IV.2 et IV.3).

La majorité de ces produits sont aussi exportés par le Mexique vers les Etats-Unis . Leurs exportations de ces 30 principaux produits sont passées de 35,7 milliards \$ en 1991 à 201,8 milliards \$ en 2000 et elles compte pour au delà de 50% des exportations mexicaines destinées au marché américain. Ces exportations ont augmenté au taux annuel moyen de 21,2% soit beaucoup plus rapidement que celles du Québec (tableaux IV.4 et IV.5).

La concurrence mexicaine se manifeste surtout dans : a) les machines appareils et matériel électrique (18,9% des exportations québécoises vers le marché américain et 12,5% des exportations mexicaines vers le marché américain), les exportations québécoises augmentant au taux annuel moyen de 15,5% versus 27,2% pour les exportations mexicaines; b) le poste navigation aérienne et spatiale (7,4% des exportations québécoises et 19,1% des exportations mexicaines, les taux de croissance étant de 20,9% pour le Québec et 25,9% pour le Mexique; c) les minerais, scores et cendres (2,9% des exportations québécoises et 9,4% des exportations mexicaines, les taux de croissance annuels moyens étant de 18,1% pour le Québec et de 15,1% pour le Mexique.

Pour ce qui a trait aux principaux produits exportés par le Québec les exportations de Pâte de bois augmentent de 20,8% par année en moyenne pour le Mexique versus 7,5% pour le Québec; celles de machines chaudières, appareils et engins mécaniques et leurs parties de 23,2% au Mexique vs 14,8% pour le Québec; les exportations de voitures auto. pièces et accessoires de 43,6% pour le Mexique versus 15,9% pour le Québec (tableaux IV.3 et IV.5).

La performance québécoise est meilleure que celle du Mexique dans d'autres catégories des produits importants dans les exportations américaines du Québec à savoir l'Aluminium et les ouvrages en aluminium, les pelleteries et fourrures, les meubles et le mobilier médico-chirurgical; les produits divers des industries chimiques.

La liste mexicaine semble très intéressante comparée à la liste québécoise!

Un examen des tableaux IV.8 et IV.9 lesquels permettent d'examiner les 30 principaux produits exportés par le Mexique aux Etats-Unis permet de mieux cerner le problème de concurrence accrue pour les entreprises québécoises sur le marché américain. Les voitures automobiles et autres véhicules sont le premier produits d'exportation mexicain sur le marché américain et le processus de rationalisation et d'intégration en cours donne lieu à un déplacement vers le sud de cette industrie dans l'Hémisphère ouest. Les entreprises québécoises peuvent bien se spécialiser dans les pièces faites de nouveaux matériaux (aluminium et magnésium) mais leur marketing devra tenir compte des tendances lourdes qui déplacent cette industrie vers le sud.

Les exportations chinoises des 30 principaux produits exportés par le Québec sur le marché américain ont aussi augmenté à un taux annuel moyen plus élevé que celui du Québec entre 1991 et 2000, à savoir 16,1% versus 14,2% pour atteindre 225,9 millions de \$ d'exportations en 2000 (tableau IV.6).

Les exportations des 30 principaux produits québécois représentent entre 50% et 45% des exportations chinoises vers les Etats-Unis

La concurrence chinoise se manifeste dans les produits suivants : a) machines appareils et matériel électrique (17,7% des exportations chinoises en 2000, en croissance de 20,5% par année versus 18,9% des exportations québécoises, en croissance de 15,5%; b) dans les vêtements et accessoires du vêtement et de la bonneterie (4,7% des exportations chinoises, lesquelles augmentent au taux annuel moyen de 5,5%, versus 1,2% des exportations québécoises lesquelles ont augmenté au taux annuel moyen de 23,2%; c) les jouets, jeux et articles de sport (5,7% des exportations chinoises dont le taux annuel moyen de croissance des exportations a été de 20,4% entre 1991 et 2000 versus 0,8% des exportations québécoises, lesquelles ont augmenté au taux annuel moyen de 18,1%; d) les produits divers des industries chimiques qui représentent 2,7% des exportations chinoises vers les Etats-Unis et sont en croissance de 13,3% versus 3,0% et 22,8% pour le Québec...

L'entrée de la Chine dans l'OMC va vraisemblablement augmenter la pénétration de produits chinois sur le marché américain d'où des défis de productivité et de compétitivité accrus pour les entreprises québécoises.

Les chaudières, appareil et engins mécaniques sont le 2^{ième} produit en termes d'importance dans les exportations mexicaines et chinoises sur le marché américain alors que ce produits est le 5^{ième} en importance dans les exportations québécoises. La performance des mexicains et des chinois est de beaucoup supérieure à celle des entreprises québécoises les taux annuels de croissance des exportations étant de 27,7%, 20,6% et 14,8% respectivement entre 1991 et 2000.

Ces résultats ne font que confirmer l'importance qu'il est indiqué de donner au volet productivité, compétitivité, promotion et prospection sur le marché américain.

III-2-p) Le commerce international du Québec par niveau technologique

Le lecteur intéressé trouvera dans notre annexe méthodologique et dans une présentation récente de K. St. Pierre de l'ISQ au Précongrès de l'ASDEQ les définitions et concepts qui permettent d'analyser le commerce international du Québec par niveau technologique.⁴⁰

K. St –Pierre conclu que le Québec présente une structure des exportations manufacturières relativement diversifiée lorsque comparée à celle des pays de l'OCDE. En 1996, sa présence en haute technologie se manifeste car 22,5% de ses exportations sont de cette catégorie, les parts de l'OCDE étant de 17,3%, celle du Canada de 10,8%, celle de l'Aléna 22,7% et celle du G& de 18,6%.

La faiblesse notoire du Québec dans la catégorie exportations de moyenne haute technologie est manifeste car on y trouve 18,6% des exportations québécoises, ces parts étant de 46,2% pour les pays de l'OCDE, 44,8% pour le Canada, 46,3% pour les pays de l'ALÉNA et 49,3% pour le G7. On connaît le rôle qu'à joué le Pacte de l'Auto dans cette situation.

Les parts québécoises relativement élevée (25,4% et 33,5%) que l'on retrouve dans les catégories moyenne faible et faible technologie

⁴⁰ Karine St.-Pierre, Le commerce international du Québec par niveau technologique, ISQ, le 16 mai 2001,

respectivement, (ces parts sont de 16,9% et 18,6% pour l'OCDE, 15,6% et 15,6% pour le G7, 12,7% et 17,5% pour l'Aléna et 17,3% et 26,6% pour le Canada indiquent l'effort de reconversion industrielle et d'amélioration de la productivité que le Québec doit faire dans ces créneaux pour améliorer notre performance en termes de qualité de vie.

Il ne faut négliger aucun secteur, mais il demeure que la répartition industrielle des activités économiques du Québec fait que son niveau de productivité globale et en conséquence le niveau de vie de ses citoyens et citoyennes est relativement bas comme nous l'avons observé dans la Partie I de notre rapport.

Les données de nos tableaux V.1 à V.5 nous permettent de poursuivre notre analyse de la question.

Un examen de l'importance relative des exportations de produits de haute technologie du secteur manufacturier québécois en 1991, 1995 et 2000 indique que l'importance relative passe de 26,9% à 20,4% à 32,2% du total selon l'année et ce suite à l'augmentation des parts relatives des produits de l'aéronautique et de l'électronique et des communications.

La part des exportations de produits de moyenne haute technologie oscille, passant de 16,1% en 1991 à 21,3% en 1995 à 18% en 2000 et ce suivant ce qui se dessine dans le secteur des véhicules autos.

Les parts des catégories moyenne faible technologie et faible technologie sont en déclin, résultat intéressant.

Une comparaison des données québécoises (tableau v.2) et canadiennes (tableau V.3 ne nous apprend rien de plus que ce qu'indiquait les données de K. St-Pierre pour 1996 examinées ci-haut.

Notre dernier tableau (V.5) permet de prendre connaissance du ratio des exportations manufacturières du Québec sur celles du Canada par niveau technologique en 1991, 1995 et 2000.

La part québécoise des exportations en haute technologie canadiennes augmente relativement passant de 44,2% en 1991 à 38% en 1995 à 47,7% en 2000 et de sous l'effet des part relatives grandissantes de l'aéronautique (64% du total des exportations canadiennes en 2000) et des machines de

bureau et ordinateurs dont la part relative passe de 11,2% en 1991 à 5,8% en 1995 à 15,8% en 2000.

La part produits pharmaceutiques est en déclin relatif passant de 46% à 38,3% à 31% entre les trois années étudiées. Le défi du virage vers le biopharmaceutique et l'application des TIC et des Nanotechnologies est à relever pour stopper le déclin relatif du Québec dans cette industrie.

La part relativement petite des exportations québécoises en moyenne haute technologie ne semble pas augmenter passant de 7,5% en 1991 à 9,7% en 1995 à 8,5% en l'an 2000. La conjoncture économique y est pour quelque chose dans ces résultats. On constate cependant une part grandissante dans le matériel professionnel et scientifique (19,5% des exportations canadiennes en 2000) les machines électriques sauf de comm. (20,2%) et les autres matériels de transport. Il s'agit de secteurs à examiner de près, comme d'ailleurs tous ceux de cette catégorie étant donné leur faible présence dans la structure des exportations québécoises.

La spécialisation étant de plus en plus poussée en Amérique du nord, un examen poussé des forces et faiblesses du Québec dans ces secteurs, relativement à ses voisins des autres provinces et des états et grandes villes américaines s'impose. L'examen des quotients de localisation et de la performance relative des secteurs québécois en termes d'investissements, d'innovation, ... est indiqué.

Au total, la part québécoise des exportations canadiennes augmente marginalement passant de 19,3% en 1991 à 19,7% en 1995 à 20,8% en 2000 et ce surtout grâce à l'augmentation du poids des exportations de la catégorie haute technologie. Le Québec se rapproche donc progressivement de la structure des exportations des Etats-Unis considération pertinente parmi d'autres dans le débat sur la pertinence d'une monnaie nord-américaine, sujet que nous n'abordons pas dans ce rapport.

III 3) Le commerce inter provincial du Québec- en déclin

Les tableaux I.1 et I.3 permettent d'examiner les expéditions interprovinciales de chaque province en 1992, 1995 et pour l'an 2000.

Le Québec se situe au dernier rang de toutes les provinces canadiennes pour ce qui est de son taux de croissance annuel moyen des expéditions interprovinciales entre 1992 et l'an 2000 (4,1% versus 4,8% , le taux étant de 5,6% pour l'ensemble du Canada).

La part relative du Québec dans les expéditions interprovinciales est passée de 22,9% en 1992 à 21,3% en 2000. Certains de nos travaux précédents ont permis de conclure que les entreprises de la RMR de Montréal étaient les plus lentes à prendre le virage nord-sud et à adapter leurs stratégies de promotion et de prospection à la nouvelle réalité nord-américaine que nous avons soulignée dans notre étude de 1991.

Les Tableaux I.4 et I. nous permettent de constater que le taux de croissance des achats du Québec aux autres provinces canadiennes (augmentation annuelle moyenne de 5,1% entre 1992 et 2000) se situe dans la moyenne, celui de l'Ontario étant de 5,2% et celui au niveau canadien étant de 5,6%. L'importance relative du Québec dans les achats interprovinciaux est passée de 21,3% à 21,1% du total. La part Ontarienne est passée de 25,5% à 26,4% du total des achats interprovinciaux. Sa balance commerciale avec les autres provinces canadiennes (voir le Tableau I.6) est demeurée positive et a augmenté pour se situer à 25,799 millions de dollars canadiens en 2000. La balance commerciale du Québec s'est détériorée, passant d'un surplus de 2,1 milliards en 1992 à un déficit de 898 millions en 1995 à un surplus de 496 millions en 1992.

La dévaluation du dollar canadien par rapport à la devise américaine est vraisemblablement en partie responsable de ces résultats car elle encourage les exportations vers les Etats-Unis au dépend des expéditions interprovinciales et rend en conséquence les achats provenant des autres provinces plus intéressants. Qu'on nous permette de formuler l'hypothèse que le régime monétaire actuel que nous vivons n'encourage pas une adaptation optimale du Québec à la nouvelle réalité d'intégration nord-américaine car il est peu probable que les fournisseurs des autres provinces soient plus compétitifs que leurs concurrents américains.

Les tableaux 1,7 et 1,8 permettent de prendre connaissance de la destination provinciale des expéditions québécoises. La part ontarienne demeure importante, passant de 58,7% du total en 1992 à 59,1% en 2000. Il se produit un déclin dans les parts des provinces de l'est (sauf l'Île du Prince Édouard dont la part augmente de 0,7% à 0,8%) et une augmentation dans

les parts des provinces de l'ouest ((sauf la Colombie Britannique dont la part passe de 10,0% du total en 1992 à 9,6% en 1999).

Les tableaux I.9 et I.10 confirment la prédominance continue de l'Ontario sur le marché canadien. *Sa part des achats du Québec de maintient, passant de 75,5 % en 1992 à 74,0% en 1999.*

Il ne faut donc pas se surprendre que la balance commerciale du Québec soit négative avec l'Ontario (de -3559 millions de dollars en 1992, de -6,414 en 1995 et de -6,056 millions et que l'ampleur de ce déficit et son évolution fasse passer le solde total du Québec d'un surplus de 2,1 milliards en 1992 à un déficit de 898 millions en 1995 et un déficit de 34 millions en 1999. Le Québec a un surplus dans ses échanges commerciaux avec toutes les provinces sauf l'Ontario et le Manitoba où le déficit est relativement peu important (-80, -173 et -120 en 1992, 1995 et l'an 2000 respectivement.

Nous avons préparé un jeu de tableaux (de I.12 à I.23) qui permettent au lecteur intéressé d'examiner le niveau et l'évolution des expéditions, achats, et balances commerciales dans le commerce interprovincial du Québec au niveau de toutes les provinces et avec l'Ontario, en 1992 et 1999 et ce au niveau des produits (classification SH).

Restons en a quelques traits caractéristiques sommaires de ces relations.

Au niveau de l'ensemble de provinces, la balance commerciale du commerce de biens du Québec est passée de 5,3 milliards \$ canadiens en 1992 à 579,8 millions en 1999. Côté services, la balance commerciale du Québec est passée d'un déficit de 473,9 millions en 1992 à un déficit de 2,6 milliards.

Au niveau des relations commerciales Québec-Ontario, la balance commerciale côté biens est passée de 1 milliard 193 millions \$ canadiens en 1992 à un surplus de 3 milliards 999 millions en 1999. Côté services le déficit québécois est passé de -1 milliard dix millions en 1992 à 2 milliards 637 millions en 1999.

Le Québec perd du terrain au niveau de toutes les provinces côté bien alors qu'il en gagne avec l'Ontario; il perd du terrain au niveau de l'ensemble des provinces mais il s'agit d'une perte dont profite l'Ontario. *Le Québec semblerait en train de devenir un sous-traitant de l'Ontario côté bien tout en*

accusant un déficit grandissant côté services étant donné la spécialisation grandissante de l'Ontario dans les services.

Examinons cette question de plus près car il y a sans doute des spécialisations intéressantes qui se manifestent. Un examen des expéditions québécoises au niveau de l'ensemble des provinces indique que le surplus de 1992 provenait des secteurs suivants : Bas, Vêtements et accessoires; produits électriques et électroniques; autres produits manufacturés; produits pharmaceutiques et chimiques; et produits de la viande, poisson et produits laitiers (les cinq plus importants surplus de balance commerciale). En 1999, le surplus global du Québec (rappelons qu'il a diminué, passant de 5 milliards 299 millions à 579 millions) était attribuable côté expéditions de biens aux secteurs suivants : produits pharmaceutiques et chimiques; autres produits métalliques; autres produits manufacturés; pétrole et charbon; produits de cuir, plastiques et de caoutchouc. Bonne performance dans un secteur innovateur et productif, les produits pharmaceutiques qui devient le premier produit dans la liste des soldes commerciaux positifs, présence améliorée pour les autres secteurs sauf pour produits du cuir, du plastique et de caoutchouc dont le rang demeure le 5^{ième}. Il faudrait en savoir plus long sur la nature des autres produits métalliques et des autres produits manufacturés, car ceux-ci pourraient être des nouveaux produits issus d'innovation technologique, tout comme il pourraient être des produits de basse valeur ajoutée que les entreprises québécoises expédient aux donneurs d'ordre Ontarien.

Comme la balance commerciale du Québec avec les autres provinces est aussi influencée par ce qui se produit en termes d'achats examinons les tableaux I.12 et I.16 pour tenter d'observer (il y a des données non publiées qui compliquent l'analyse) si l'évolution des soldes totaux peu provenir de l'évolution des achats. Il semble que l'augmentation du déficit en ce qui concerne les fruits, légumes, autres produits alimentaires et aliments pour animaux a pû contribuer à la détérioration de la balance commerciale car les déficits dans ces produits ainsi que ceux concernant les céréales, les poissons et les fruits de mer sont devenus plus significatifs en 1999 qu'en 1992.

Rien de très spectaculaire dans ce que nous venons d'examiner, mais n'oublions pas que *les flux de commerce interprovinciaux sont en déclin par rapport aux flux avec les Etats-Unis d'ou l'importance de poursuivre l'analyse comparative des flux interprovinciaux et des exportations et importations québécoises destinées et en provenance des Etats-Unis. Il*

s'agit d'une question négligée dans les travaux actuels et qu'il est indiqué de creuser pour éclairer le débat sur les avantages et désavantages d'un changement de régime monétaire, car adopter le dollar américain ou une monnaie nord-américaine ferait que les spécialisations du Québec en Amérique du nord serait influencées par des différentiels de coûts absolus avec les autres provinces et états américains alors qu'elles sont actuellement déterminées par les coûts comparatifs (les avantages comparés) étant donné l'existence de monnaies différentes.

Côté services, la détérioration de la balance commerciale du Québec entre 1992 et 1999 est faite d'un déclin dans le solde positif dans le transport et l'entreposage et d'une augmentation significative des déficits dans les autres services financiers, assurances et immobilier, et dans les services reliés aux entreprises informatiques.

Le déclin du Québec (examiné dans la Partie I) explique le rôle diminué du Québec comme plaque tournante dans les transports et l'entreposage Il semble aussi que les efforts du Gouvernement du Québec dans les domaines des TIC, du multimédia se soient pas manifestés dans les flux commerciaux interprovinciaux du Québec. Il s'agit d'une question à analyser avec des données actualisées portant sur les années 2000 et 2001 et à la lumière de nouvelles analyses portant sur les quotients de localisation du Québec en Amérique du nord, analyse qui retient notre attention présentement.

Il est indiqué de poursuivre l'analyse des flux commerciaux du Québec comme petite économie ouverte en Amérique du nord et de tenir compte simultanément de son commerce est-ouest tout comme de son commerce nord-sud.

ANNEXE 2 (il n'y a pas d'annexe 1).

Pays faisant partie de la région de l'Union Européenne selon la
CNUCED, World Investment Report 2001

Union Européenne	Autriche Belgique Luxembourg Danemark Finlande France Allemagne Grèce Irlande Italie Pays-Bas Portugal Espagne Suède Royaume-Uni
-------------------------	---

Source : CNUCED, World Investment Report 2001

ANNEXE 3

**Pays faisant partie de la région de l'Amérique Latine et caraïbes selon
la CNUCED, World Investment Report 2001**

<p align="center">Amérique du Sud</p>	<p>Argentine</p> <p>Bolivie Brésil Chili Colombie Équateur Guyana Paraguay Peru Suriname Uruguay Venezuela</p>
<p align="center">Autres pays d'Amérique Latine et des Caraïbes</p>	<p>Anguilla Antigua et Barbuda Aruba Bahamas Barbados Belize Bermuda Îles Cayman Costa Rica Cuba Dominica Dominican Republic El Salvador Grenada Guatamela Haiti Honduras Jamaica Mexico Montserrat Antilles des Pays-Bas Nicaragua Panama</p>

	Saint Kitts et Nevis Sainte Lucie Saint Vincent et les Grenadines Trinidad et Tobago Îles Virgin
--	--

Source : CNUCED, World Investment Report 2001

ANNEXE 4

Définition de pays développés, des pays de l'Asie, et des pays de l'Amérique Latine et Caraïbes pour le stock d'IDE entrant par industrie en 1988, selon la CNUCED, World Investment Report 2001

Pays développés

Basé sur les stocks d'IDE entrant de l'Australie en 1991, de l'Autriche, du Canada, du Danemark en 1991, de la Finlande en 1991, de la France en 1989, de l'Allemagne, de l'Islande, de l'Italie, des Pays-Bas en 1986, de la Norvège, de la Suède en 1992, de la Suisse en 1993, du Royaume-Uni et des Etats-Unis qui comptent pour 88 pourcent du stock total d'IDE entrant dans les pays développés en 1988.

Asie

Basé sur les stocks d'IDE entrant de Hong Kong (Chine), Inde, Indonésie en 1992, Kazakhstan en 1995, Pakistan, Phillipines, République de Corée, Singapour et Thaïlande, et stock d'IDE entrant basé sur l'approbation au Bangladesh, Cambodia en 1994, la République Démocratique du Peuple de Lao, Malaisie, Mongolie en 1990, Myanmar en 1995, Nepal, République de Corée, Sri Lanka, la province de Chine Taïwan et le Vietnam, qui comptent pour 73 pourcent du stock total d'IDE entrant en Asie en 1988.

Amériques Latines et Caraïbes

Basé sur les stocks d'IDE entrant de l'Argentine en 1989, Bolivie, Brésil, Colombie, Paraguay en 1995, Pérou et Vénézuéla qui comptent pour 58 pourcent du stock total d'IDE entrant en Amériques Latines et Caraïbes en 1988.

Annexe 5

Transformation des données nominales en données réelles

Les indices des prix à la consommation n'étant pas disponible pour l'ensemble des États américains, l'indice implicite des prix du PIB de chaque État a été utilisé. Le Bureau of Economic Analysis fournit, pour chaque État américain, le PIB nominal et le PIB réel en dollars de 1996. L'indice implicite du PIB de chaque État a été calculé en divisant pour chaque année, le PIB nominal par le PIB réel.

L'indice implicite du PIB dans les provinces canadiennes est donnée directement par Statistique Canada. Cependant, les données sont en termes réels de 1992. Pour harmoniser les indices implicites du PIB des provinces canadiennes et des États américains, voici la méthode qui a été utilisée.

Pour chaque année, le taux d'inflation a été calculé entre l'année de référence et 1996. Par exemple, voici les indices implicites du PIB en base 100 dans les provinces canadiennes de 1991 à 1998.

Province	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Terre-Neuve	98,5	100	101	101,3	102,9	104,9	104,3	105,7
Île-du-Prince-Édouard	99,4	100	103,8	100,9	101,3	103,7	103,8	104
Nouvelle-Écosse	99,1	100	100,6	102	103,7	104,3	105	106,5
Nouveau-Brunswick	99,8	100	102,2	104,2	108,5	108,6	109,4	109,5
Québec	98,6	100	100,7	101,7	104	104,3	105,3	105,4
Ontario	99,5	100	101,2	101,2	103,4	105	106,5	106,7
Manitoba	99,4	100	100,6	102,3	105,5	108,1	108,5	107,4
Saskatchewan	95,9	100	101,7	103,6	110	118,6	113,2	109,7
Alberta	99,4	100	101,5	103,6	105,1	110	111	106,7
Colombie-Britannique	95,9	100	103,6	107,3	110,4	110,6	112,2	111,5

Source : Statistique Canada

Pour chaque province, il faut maintenant calculer le taux de croissance de l'indice implicite du PIB de 1992 (année de référence canadienne) à 1996 (année de référence américaine)

Par exemple, au Québec de 1992 à 1996, le taux de croissance de l'indice implicite du PIB a été de $((104,3-100)/100) \times 100 = 4,3\%$.

Le tableau suivant résume les résultats pour chaque province :

Provinces	Croissance de l'indice implicite du PIB de 1992 à 1996
Terre-Neuve	0,049
Île-du-Prince-Édouard	0,037
Nouvelle-Écosse	0,043
Nouveau-Brunswick	0,086
Québec	0,043
Ontario	0,05
Manitoba	0,081
Saskatchewan	0,186
Alberta	0,1
Colombie-Britannique	0,106

Par la suite, les indices implicites du PIB annuels pour chaque province sont multipliés par le taux d'inflation provincial respectif entre 1992 et 1996.

Par exemple, l'indice implicite du PIB en 1992 au Québec devient, $(100 \times 0,043) = 104,3$.

Le tableau suivant résume les résultats pour chaque province :

Provinces	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Terre-Neuve	103,3	104,9	105,9	106,26	107,94	110,04	109,41	110,9
Île-du-Prince-Édouard	103,1	103,7	107,6	104,63	105,05	107,54	107,64	107,8

Nouvelle-Écosse	103,4	104,3	104,9	106,3	108,1	108,78	109,52	111,1
Nouveau-Brunswick	108,4	108,6	111	113,1	117,8	117,94	118,81	118,9
Québec	102,8	104,3	105	106,0	108,4	108,78	109,83	109,9
Ontario	104,5	105	106,3	106,2	108,5	110,25	111,83	112
Manitoba	107,5	108,1	108,7	110,5	114,0	116,86	117,29	116,1
Saskatchewan	113,7	118,6	120,6	122,8	130,4	140,66	134,26	130,1
Alberta	109,3	110	111,7	113,9	115,6	121	122,1	117,4
Colombie-Britannique	106,1	110,6	114,6	118,6	122,1	122,32	124,09	123,3

Dernièrement, pour que les indices implicites du PIB provinciaux soient maintenant, comme pour les États américains, en termes de 1996, chaque indice implicite du PIB nouvellement trouvé (tableau précédent) est divisé par l'indice implicite du PIB de 1996.

Par exemple, en 1992, l'indice implicite du PIB de 1992 au Québec devient : $(105/108,78) = 0,959$. L'année de référence devient donc 1996 dans les provinces canadiennes.

Provinces	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Terre-Neuve	0,939	0,953	0,963	0,966	0,981	1,000	0,994	1,008
Île-du-Prince-Édouard	0,959	0,964	1,001	0,973	0,977	1,000	1,001	1,003
Nouvelle-Écosse	0,950	0,959	0,965	0,978	0,994	1,000	1,007	1,021
Nouveau-Brunswick	0,919	0,921	0,941	0,959	0,999	1,000	1,007	1,008
Québec	0,945	0,959	0,966	0,975	0,997	1,000	1,010	1,011
Ontario	0,948	0,952	0,964	0,964	0,985	1,000	1,014	1,016
Manitoba	0,919	0,925	0,931	0,946	0,976	1,000	1,004	0,993
Saskatchewan	0,809	0,843	0,858	0,874	0,927	1,000	0,954	0,925

Alberta	0,904	0,909	0,923	0,942	0,955	1,000	1,009	0,970
Colombie	0,867	0,904	0,937	0,970	0,998	1,000	1,014	1,008
- Britannique								

Les indices implicites du PIB maintenant harmonisés entre le Canada et les États-Unis, les données nominales sont maintenant divisés, avec respect pour l'année, par l'indice implicite du PIB trouvée, obtenant ainsi les données réelles.

Annexe 6

Pays faisant partie de l'Amérique Latine et autres pays de l'Hémisphère Ouest, l'Asie du Pacifique et l'Europe selon le Bureau of Economic Analysis

<p>Amérique Latine et autres pays de l'Hémisphère Ouest</p> <p>1) Amérique du Sud et Centrale</p> <p>2) Autres pays de l'hémisphère ouest</p>	<p>Brésil</p> <p>Mexique Panama Vénézuéla Autres</p> <p>Bahamas Bermuda Antilles des Pays-Bas Îles du Royaume-Uni, Caraïbes Autres</p>
---	---

Asie du Pacifique	Australie Hong Kong Japon République de Corée Malaisie Nouvelle-Zélande Phillipines Singapour Taïwan Autres
Europe	Autriche Belgique Danemark Finlande France Allemagne Grèce Irlande Italie Luxembourg Pays-Bas Norvège Portugal Espagne Suède Suisse Turquie Royaume-Uni Autres

Source : Bureau of Economic Analysis

Annexe 7

Régions américaines définies par le Bureau of Economic Analysis

Nouvelle-Angleterre :	Connecticut	Sud-Ouest :	Arizona
	Maine		Nouveau-Mexique
	Massachussetts		Oklahoma
	New Hampshire		Texas
	Rhode Island		Montagnes rocheuses :
Vermont	Idaho		
Centre-Est :	Delaware	Montana	
	Comté de Colombie	Utah	
	Maryland	Wyoming	
	New Jersey	Ouest Éloigné :	Alaska
	New York		Californie
Pennsylvania	Hawaï		
Grands Lacs :	Illinois		Nevada
	Indiana		Oregon
	Michigan	Washington	
	Ohio	Sud-Est :	Alabama
	Wisconsin		Arkansas
Plaines :	Iowa		Floride
	Kansas		Georgie
	Minnesota		Kentucky
	Missouri	Louisiana	
	Nebraska	Mississippi	
	Dakota du Nord	Caroline du Nord	
	Dakota du Sud	Caroline du Sud	
	Nebraska	Tennessee	
	Dakota du Nord	Virginie	
	Dakota du Sud	Virginie de l'Ouest	

Source : Bureau of Economic Analysis

Annexe 8

Transformation d'une unité monétaire en une autre monnaie

Sauf indication, les données sont en dollars canadiens. Les données en unité monétaires étrangères ont été transformées en dollars canadiens en utilisant la parité des pouvoirs d'achat donnée par la Banque Mondiale. Les États-Unis ont la parité de référence, c'est-à-dire qu'elle demeure fixée à 1 à chaque année, les autres monnaies étant comparé aux dollars américains.

Par exemple, si au Canada en 1997, la parité des pouvoirs d'achats était de 1,17, et aux États-Unis de 1, 100 dollars américains sont équivalents à 117 dollars canadiens ($100 \times 1,17 = 117$).

ANNEXE 9

Table APl: Reconciliation., Canada SIC(1980) - US SIC (1 987)

Canada SIC (1980)		US SIC (1987)
code	Industry Title	Industry Title
Z0000	Total all industries	Gross domestic product
E0000	Total manufacturirig industries	Manufacturing Durable goods
E2500	Wood industries	Lumber and wood products
E2600	Furniture and fixture industries	Furniture and fixture
E3500	Non-metallic mineral products industries	Stone, clay, and glass products
E2900	Primary metal industries	Primary metal industries
E3000	Fabricated metal products industries	Fabricated metal products
E3100	Machinery industries	Industrial machinery and
equipment		
E3300	Electrical and electronic products industries	Electronic and other electric
equipment		
E3200	Transportation equipment industries	Motor vehicles and equipment Other transportation equipment
E3900	Other manufacturing industries	Miscellaneous manufacturing
industries		
		Nondurable goods
E1000	Food industries	Food and kindred products
E1100	Beverage industries	
E1200	Tobacco products industries	Tobacco products
E1800	Primary textile industries	Textile mill Products
E1900	Textile products industries	
E2400	Clothing industries	Apparel and other textile products
E2700	Paper and allied products industries	Paper and allied products
E2800	Printing, publishing and allied industries	Printing and publishing
E3700	Chemical and chemical products industries	Chemicals and allied products
E3600	Refined petroleum and coal products industries	Petroleum and coal products
E1500	Rubber products industries	Rubber and miscellaneous plastics
products		
E1600	Plastic products industries	
E1700	Leather and allied products industries	Leather and leather products

Source: Centre d'Études des niveaux de vie

Annexe 10

Définition de pays développés, Asie, et Amériques Latines et Caraïbes pour le stock d'IDE entrant par industrie en 1998, selon la CNUCED

Pays développés

Basé sur les stocks d'IDE entrant de l'Australie, de l'Autriche en 1998, du Canada en 1998, du Danemark en 1998, de la Finlande en 1998, de la France en 1998, de l'Allemagne en 1998, de l'Islande, de l'Italie en 1998, des Pays-Bas en 1998, de la Norvège, de la Suède, du Portugal en 1996, de la Suède, de la Suisse en 1998, du Royaume-Uni et des Etats-Unis qui comptent pour 84 pourcent du stock total d'IDE entrant dans les pays développés en 1998.

Asie

Basé sur les stocks d'IDE entrant de la Georgia en 1998, Hong Kong (Chine) en 1997, Inde en 1995, Indonésie en 1996, Kazakhstan en 1998, Pakistan en 1997, Phillipines, République de Corée, Singapour et Thaïlande, et stock d'IDE entrant basé sur l'approbation au Bangladesh, Cambodia en 1997, Chine en 1997, la République Démocratique du Peuple de Lao, Malaisie en 1997, Mongolie, Myanmar en 1998, Nepal, République de Corée en 1998, Sri Lanka en 1988, la province de Chine Taïwan et le Vietnam en 1996, qui comptent pour 93 pourcent du stock total d'IDE entrant en Asie en 1998.

Amériques Latines et Caraïbes

Basé sur les stocks d'IDE entrant de l'Argentine, Bolivie en 1990, Brésil en 1998, Colombie, Paraguay, Pérou et Vénézuéla qui comptent pour 58 pourcent du stock total d'IDE entrant en Amériques Latines et Caraïbes en 1999.

Annexe 11

Définition et mesure du terme investissement direct étranger

Les transactions d'investissement direct étranger sont comptabilisées au sein du compte capital de la balance des paiements, lesquels couvrent les transferts de capital, les investissements directs, les investissements de portefeuille, les autres investissements et les actifs de réserve.

Flux financiers et mesure de la production internationale

Les flux financiers associés à la production internationale comprennent les fonds pour financer l'établissement, l'acquisition ou l'expansion des filiales étrangères. La source de ces fonds peut provenir des multinationales elles-mêmes : Une nouvelle injection d'équité de la maison mère, des prêts et/ou des revenus des filiales réinvestis sont l'ensemble de ce qu'on calcule comme l'Investissement direct étranger (IDE). Il existe aussi des sources de financement extérieures aux multinationales qui sont produites par les filiales étrangères dans des pays hôtes et par les marchés internationaux de capitaux. Les dépenses des multinationales pour l'établissement, l'acquisition et l'expansion internationale sont donc plus élevées que les montants capturés par les flux d'IDE.

La base de capitaux de la production internationale sans tenir compte de sa source de financement est reflétée par la valeur des actifs des filiales étrangères. Pour les pays développés celle-ci est environ quatre fois plus importante que la valeur des stocks d'IDE. (et seulement marginalement plus élevée pour les pays en voie de développement).

La définition la plus stricte d'un IDE inclut donc les investissements pour lesquels « **un investisseur basé dans un pays détient un actif dans un autre pays avec l'intention de gérer cet actif** ». ⁴¹ L'actif est soit une filiale, une succursale, une participation stable dans le capital d'une société locale ou une acquisition de biens corporels. De plus, la fonction de gestion distingue l'IDE des autres investissements financiers étrangers. Par ailleurs, l'IDE inclut la transaction initiale entre les deux entités et toutes les transactions subséquentes entre la filiale étrangère et le siège social.

⁴¹ QUÉBEC (GOUVERNEMENT), DIRECTION DE L'ANALYSE DU COMMERCE EXTERIEUR. *L'évolution des flux d'investissement direct étranger dans le monde et au Canada*, Québec, Ministère de l'Industrie et du commerce, juillet 1998, page 1.

Par ailleurs on note qu'un nombre croissant d'investissements directs étrangers est aussi effectué entre entreprise ne possédant pas de lien d'équité. C'est à dire à l'intérieur de coentreprise transnationales n'étant pas régis par des liens de propriété.

Il est indiqué de noter que les comparaisons internationales nécessitent une vérification des définitions utilisées par les différents pays et agences car elles diffèrent. Dans certains cas on omet de comptabiliser les bénéfices réinvestis, dans d'autres le financement extérieur obtenu par la filiale.

Mesures et statistiques

a) Les données du World Investment Report

Plusieurs de nos tableaux proviennent du World Investment Report. On y fait état « d'affiliates » Ce terme recouvre les succursales, les entreprises associées et le « branches ». Il s'agit de succursales quand la maison mère détient plus de 50% des actions votantes; d'entreprise affiliée lorsqu'un investisseur détient entre 10% et 50% de telles actions; et de « branch » quand l'investisseur détient entièrement l'établissement.

(insérer ici le dernier para du texte ci-haut mentionné.

b) Les données de la Commission Européenne (Eurostat- European union direct investment data, 1988-1998, 1999.

On présente des données sur le capital d'équité, l'endettement inter-entreprise, et les bénéfices réinvestis afin de donner une mesure complète de l'IDE.

Les bénéfices réinvestis sont la part (proportionnelle à sa participation dans l'équité) de l'investisseur direct dans les revenus non distribués en dividendes par les succursales ou entreprises associées ainsi que les revenus non transmis à l'investisseur direct.

Les données permettent de mesures a) les flux d'IDE, b) les actifs détenus à l'étranger et les dettes à d'autres pays, ainsi que les revenus provenant des actifs détenus à l'étranger et les sommes payés suite aux dettes contractées à l'étranger.

Dans Eurostat on suit la convention de l'OCDE selon laquelle il s'agit d'IDE et non d'achat d'actions qui sont des investissements de portefeuille lorsque

l'investisseur détient 10% ou plus des actions ordinaires ou votantes d'une entreprise incorporée ou non incorporée.

Dans ces données l'investisseur construit sa position laquelle figure dans ses états financiers par des flux d'IDE ». La *position* d'IDE (le stock) diffère de la somme des flux du passé à cause de réévaluations (changement dans les prix, changement dans les taux de change et autres ajustements tels les modifications ou remises ou radiation de dettes, les échanges dette-équité ayant différentes valeurs...

Le revenu d'investissement direct est la somme des revenus provenant de l'équité en IDE, et des intérêts sur les prêts inter-compagnie. LE revenu sur équité comprend les dividendes et les bénéfices réinvestis pour les entreprises incorporées et les profits distribués et non distribués des « branches ».

Les flux sont comptabilisées selon la valeur au marché. Les positions devraient donc être comptabilisées au prix du marché au début et la fin de la période. La valeur au marché étant difficile à établir, on peut se servir de la valeur au livres..

La propriété dans une entreprise située dans un pays A peut être détenue par un investisseur du pays B dont la propriété est celle d'une maison mère sise dans un pays C. Dans les données Eurostat on attribue la propriété au premier investisseur et non au bénéficiaire ultime, à moins d'indication contraire.

c) *Les données du Bureau of Economic Analysis.*⁴²

Les positions de l'IDE américain à l'étranger sont comptabilisées soit sur une base historique, au coût courant ou au coût du marché. Les données estimées sur la base des coûts historiques reflètent les prix de périodes précédentes et sous-estiment donc la valeur courantes des positions étant donné l'inflation.

Les données du BEA font des corrections pour obtenir les données sur une base soit des coûts courants ou du marché, mais seulement pour des données

⁴² Ces renseignements sont tirés des articles suivants : M. F-Nader, « Foreign Direct Investment in the United States, New Investment in 1998 », *Survey of Current Business*, June 1999, pp 16-57 et S. E Bargas et R. Troia, "Direct Investments Positions for 1998", *Survey of Current Business*, July 1999.

agrégées. L'estimation sur la base des coûts courants tient compte d'une réévaluation des actifs tangibles tels que le sol, les édifices, les équipements et les inventaires qui sont estimés sur la base de leur coût de remplacement.

On explique les changements dans les positions présentés sur la base des coûts historiques lesquels sont mesurés selon la valeur au livre et les flux d'IDE lesquels sont mesurés sur la base des transactions par les variations du taux de change et par divers autres ajustements dont ceux résultant des expropriations, du changement dans le pays où l'industrie du propriétaire étranger, et pour les gains ou pertes de capital autres que ceux découlant du taux de change.

Dans ces données les flux d'IDE sont les fonds transmis des propriétaires (parent companies) à leurs compagnies affiliées compte tenu des flux que ces dernières transmettent à leurs propriétaires.

La partie équité des flux d'IDE consiste en des sommes payées pour acheter des actions d'entreprises existantes ainsi que celle transmises pour augmenter les achats d'actions dans les compagnies affiliées. Les bénéfices réinvestis sont ce que le propriétaire peut réclamer des revenus après impôts non répartis.

Dans l'estimation des positions d'IDE on ne tient pas compte du financement obtenu de d'autres sources tels les emprunts locaux ou de tierces parties.

EXPLICATIONS PERTINENTES

SUR LES TABLEAUX DE LA PARTIE 1

Transformation des données nominales en données réelles

Pour obtenir des données réelles de même année de base et de même devise afin d'effectuer certaines analyses comparatives nous avons utilisé l'année 1996, qui est l'année de base utilisé au États-Unies. L'année de base utilisé au Canada étant 1992, nous avons utilisé l'inflation entre ces deux années, c'est-à-dire entre 92 et 96, pour obtenir des données réelles canadiennes de 1996. Par la suite, pour comparer les données canadiennes et américaines dans une même devise nous avons utilisé la parité des pouvoirs d'achat (PPA) pour uniformiser les données en dollar américain ou en dollar canadien selon les besoins de l'analyse.

De manière plus technique : Les indice des prix à la consommation n'étant pas disponible pour l'ensemble des États américains, l'indice implicite des prix du PIB de chaque État a été utilisé. Le Bureau of Economic Analysis fournit, pour chaque État américain, le PIB nominal et le PIB réel en dollars de 1996. L'indice implicite du PIB de chaque État a été calculé en divisant pour chaque année, le PIB nominal par le PIB réel.

L'indice implicite du PIB dans les provinces canadiennes est donnée directement par Statistique Canada. Cependant, les données sont en termes réels de 1992. Pour harmoniser les indices implicites du PIB des provinces canadiennes et des États américains, voici la méthode qui a été utilisé.

Pour chaque année, le taux d'inflation a été calculé entre l'année de référence et 1996.

Par exemple, voici les indices implicites du PIB en base 100 dans les provinces canadiennes de 1991 à 1998.

Province	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Terre-Neuve	98,5	100	101	101,3	102,9	104,9	104,3	105,7
Île-du-Prince-Édouard	99,4	100	103,8	100,9	101,3	103,7	103,8	104

Nouvelle-Écosse	99,1	100	100,6	102	103,7	104,3	105	106,5
Nouveau-Brunswick	99,8	100	102,2	104,2	108,5	108,6	109,4	109,5
Québec	98,6	100	100,7	101,7	104	104,3	105,3	105,4
Ontario	99,5	100	101,2	101,2	103,4	105	106,5	106,7
Manitoba	99,4	100	100,6	102,3	105,5	108,1	108,5	107,4
Saskatchewan	95,9	100	101,7	103,6	110	118,6	113,2	109,7
Alberta	99,4	100	101,5	103,6	105,1	110	111	106,7
Colombie-Britannique	95,9	100	103,6	107,3	110,4	110,6	112,2	111,5

Source : Statistique Canada

Pour chaque province, il faut maintenant calculer le taux de croissance de l'indice implicite du PIB de 1992 (année de référence canadienne) à 1996 (année de référence américaine)

Par exemple, au Québec de 1992 à 1996, le taux de croissance de l'indice implicite du PIB a été de $((104,3-100)/100) \times 100 = 4,3\%$.

Le tableau suivant résume les résultats pour chaque province :

Provinces	Croissance de l'indice implicite du PIB de 1992 à 1996
Terre-Neuve	0,049
Île-du-Prince-Édouard	0,037
Nouvelle-Écosse	0,043
Nouveau-Brunswick	0,086
Québec	0,043
Ontario	0,05
Manitoba	0,081
Saskatchewan	0,186
Alberta	0,1
Colombie-Britannique	0,106

Par la suite, les indices implicites du PIB annuels pour chaque province sont multipliés par le taux d'inflation provincial respectif entre 1992 et 1996.

Par exemple, l'indice implicite du PIB en 1992 au Québec devient, $(100 \times 0,043) = 104,3$.

Le tableau suivant résume les résultats pour chaque province :

Province	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Terre-Neuve	103,3	104,9	105,9	106,26	107,94	110,04	109,41	110,9
Île-du-Prince-Édouard	103,1	103,7	107,6	104,63	105,05	107,54	107,64	107,8
Nouvelle-Écosse	103,4	104,3	104,9	106,39	108,16	108,78	109,52	111,1
Nouveau-Brunswick	108,4	108,6	111	113,16	117,83	117,94	118,81	118,9
Québec	102,8	104,3	105	106,07	108,47	108,78	109,83	109,9
Ontario	104,5	105	106,3	106,26	108,57	110,25	111,83	112
Manitoba	107,5	108,1	108,7	110,59	114,05	116,86	117,29	116,1
Saskatchewan	113,7	118,6	120,6	122,87	130,46	140,66	134,26	130,1
Alberta	109,3	110	111,7	113,96	115,61	121	122,1	117,4
Colombie-Britannique	106,1	110,6	114,6	118,67	122,1	122,32	124,09	123,3

Dernièrement, pour que les indices implicites du PIB provinciaux soient maintenant, comme pour les États américains, en termes de 1996, chaque indice implicite du PIB nouvellement trouvé (tableau précédent) est divisé par l'indice implicite du PIB de 1996.

Par exemple, en 1992, l'indice implicite du PIB de 1992 au Québec devient : $(105/108,78) = 0,959$. L'année de référence devient donc 1996 dans les provinces canadiennes.

Province	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
----------	------	------	------	------	------	------	------	------

s								
Terre-Neuve	0,939	0,953	0,963	0,966	0,981	1,000	0,994	1,008
Île-du-Prince-Édouard	0,959	0,964	1,001	0,973	0,977	1,000	1,001	1,003
Nouvelle-Écosse	0,950	0,959	0,965	0,978	0,994	1,000	1,007	1,021
Nouveau-Brunswick	0,919	0,921	0,941	0,959	0,999	1,000	1,007	1,008
Québec	0,945	0,959	0,966	0,975	0,997	1,000	1,010	1,011
Ontario	0,948	0,952	0,964	0,964	0,985	1,000	1,014	1,016
Manitoba	0,919	0,925	0,931	0,946	0,976	1,000	1,004	0,993
Saskatchewan	0,809	0,843	0,858	0,874	0,927	1,000	0,954	0,925
Alberta	0,904	0,909	0,923	0,942	0,955	1,000	1,009	0,970
Colombie-Britannique	0,867	0,904	0,937	0,970	0,998	1,000	1,014	1,008

Les indices implicites du PIB maintenant harmonisés entre le Canada et les États-Unis, les données nominales sont maintenant divisés, avec respect pour l'année, par l'indice implicite du PIB trouvée, obtenant ainsi les données réelles.

Transformation d'une unité monétaire en une autre monnaie

Sauf indication, les données sont en dollars canadiens. Les données en dollars américains ont été transformées en dollars canadiens en utilisant la parité des pouvoirs d'achat donnée par la Banque Mondiale. Les États-Unis ont la parité de référence, c'est-à-dire qu'elle demeure fixée à 1 à chaque année, les autres monnaies étant comparé aux dollars américains.

Par exemple, si au Canada en 1997, la parité des pouvoirs d'achats était de 1,17, et aux États-Unis de 1, 100 dollars américains sont équivalents à 117 dollars canadiens ($100 \times 1,17 = 117$).

Classification industrielle des secteurs

La classification des secteurs économiques aux États-Unis n'étant pas toujours la même qu'au Canada, un tableau résumant les équivalences sectorielles figurent en annexe 9. Par exemple, le secteur américain Alimentaire et des Produits Parents équivaut à deux secteurs distincts au Canada, soit le secteur Alimentaire et le secteur des Boissons.

Données manquantes

Certains résultats de la recherche sont parfois remplacés par la mention N.D.(Non-disponible). Certaines données étant confidentielles ou manquantes, aucun traitement des données n'a été possible.

ANNEXE MÉTHODOLOGIQUE – PARTIE III

Les données utilisées tout au long de ce document proviennent essentiellement de 4 sources, à savoir la Division du commerce international de Statistique Canada, Industrie Canada, l'Institut de la Statistique du Québec pour les données sur le commerce international et la Division d'entrée-sortie de Statistique Canada pour celles concernant les flux de commerce entre les provinces canadiennes. Nous avons limité le nombre de sources différentes d'information au minimum, compte tenu du fait que chaque source de données statistiques sur les flux de commerce adopte des concepts qui leurs sont propres et un large éventail de source n'aurait fait que de rendre la réconciliation entre les différentes sources de données encore plus difficile.

Les données qui traitent du commerce international sont comptabilisées essentiellement par Statistique Canada. Ces données proviennent des statistiques douanières et sont classées selon le système de classification industriel de l'Amérique du Nord (SCIAN) ou bien selon le système harmonisé (SH) des produits. Pour notre part, c'est cette dernière nomenclature que nous avons retenue pour l'analyse du commerce international compte tenu des possibilités de comparaison que cette classification permet de faire à l'échelle internationale. En effet, cette classification a été conçu par les Nations Unis dans le but de comparer les statistiques du commerce international entre les pays du globe. Le choix de cette nomenclature entraîne toutefois un manque d'information au niveau des exportations et des importations de services puisque qu'elle ne traite que les échanges de produits. Il s'ensuit que le choix de cette nomenclature ne nous pénalise pas pour l'analyse des flux de commerce international du Québec.

Données sur le commerce international

Toutefois, bien que le rapprochement de statistiques du commerce international de marchandises entre le Canada, le Mexique et les États-Unis ait fait l'objet de séances de travail spécial pour l'uniformisation de ces dernières, il n'en demeure pas moins que certaines divergences statistiques peuvent être observées. Ces différences s'appliquent essentiellement aux flux de commerce avec le Mexique puisque le Canada et les États-Unis participent à un échange de donnée de façon à valider les données compilées

de part et d'autre. Ainsi, l'étude menée par Statistique Canada (2000) à permis d'établir que la différence entre les statistiques canadiennes et mexicaines était essentiellement attribuable au commerce indirect. L'écart entre les statistiques du Canada et celles du Mexique était important. Selon les statistiques de 1998 et 1999, les importations du Mexique provenant du Canada dépassaient de 1,9 milliards de dollars et de 2,7 milliards de dollars respectivement, les exportations du Canada vers le Mexique. La différence entre les exportations mexicaines et les importations canadiennes était de 5,4 milliards de dollars en 1998 et de 6,1 milliards de dollars en 1999. Or, L'estimation du commerce indirect pour l'année 1998, qui découle d'un mauvais traitement des échanges commerciaux, expliquerait 58 % des différences dans le commerce de marchandises en direction sud et 78 % pour celle concernant la direction nord. Depuis, un nouveau système de douane est à l'étude de façon à améliorer le système de douane des pays d'origine et de destination pour le commerce de marchandises. Ce nouveau système de comptabilisation a pour objectif d'éliminer le problème de sous couverture des exportations du Canada avec ses partenaires autres que les États-Unis.

Les deux autres sources de données sur le commerce internationales, Industrie Canada et l'Institut de la Statistique du Québec, se procurent les données auprès de la division du commerce international de Statistique Canada.

Ainsi, Industrie Canada diffuse les données concernant le commerce international de produits du Canada de Statistique Canada et celles concernant le commerce international de produits des États-Unis du Bureau of Census. Toutefois, une mise à jour a été effectuée pour la classification SH par Statistique Canada et cette dernière n'est pas encore disponible à Industrie Canada. À cet égard, les autorités statistiques ont ajouté deux nouveaux produits à la nomenclature SH, à savoir les transactions spéciales – commerciales et des dispositions de la classification spéciale. Compte tenu de la différence entre les deux sources de données, nous n'avons pas utilisé, dans la mesure du possible, ces deux sources de données en même temps pour faire des comparaisons. Toutefois, lorsque ces deux banques de données sont utilisées au sein du même tableau, nous le soulignons⁴³. Néanmoins, la différence observée sur les résultats s'avère marginale.

⁴³ L'utilisation de ces deux sources de statistiques simultanément n'a été utilisée que pour quantifier l'évolution de la pénétration du marché américain par le Québec, le Mexique et la Chine. En effet, les données statistiques pour les deux derniers pays n'étaient disponibles que sur le site d'Industrie Canada via le Bureau of Census.

Pour sa part, L'Institut de la Statistique du Québec (ISQ) recueille les données sur le commerce international du Québec auprès de Statistique Canada. Dans le but de fournir des données qui reflètent le plus justement possible le commerce international de marchandise du Québec, l'ISQ procède à des corrections des statistiques provenant de Statistique Canada en utilisant de l'information supplémentaire qu'il obtient d'autres sources statistiques. La correction effectuée par l'ISQ concerne les importations qui sont destiné au Québec, mais dédouané ailleurs au Canada. Contrairement à Statistique Canada, cette marchandise est prise en compte par l'ISQ lors de la diffusions des données sur le commerce international de marchandises du Québec⁴⁴. Compte tenu de la non disponibilité des données pour l'année 2000 de la part de l'Institut de la statistique du Québec, nous n'avons pas pu tenir compte des corrections pour l'ensemble de l'analyse qui est présentée dans ce document. Ainsi, les données concernant le commerce international par produit, sans égard à la provenance des produits, tiennent compte des modifications apportées aux statistiques pour le Québec. Malheureusement, nous n'avons pas pu tenir compte des modifications apportées aux importations par produits et ce, pour une désagrégation par pays. Néanmoins, nous vous présentons les principales modifications apportées aux importations en provenance des États-Unis pour 1991 et 1995 de façon à situer les changements majeurs.

Comme le Tableau 1 et 2 le montre, les statistiques de Statistique Canada sous estiment les importations québécoises de plus de 2,1 milliards et de plus de 5,7 milliards de dollars pour 1991 et 1995 respectivement. Dans les deux cas, les modifications majeure concernent les voitures automobiles et la machinerie. En effet, ces deux composantes expliquent pour plus de 85 % des modifications apportées aux statistiques pour 1991 et plus de 83 % pour 1995. En somme, les produits présentés dans ces tableaux expliquent 99,6 % des corrections apportées aux importations en provenance des États-Unis pour 1991 et 98,7 % pour 1995. Certains produits subissent des corrections à la baisse. Ces produits ne figurent pas dans les tableaux, car les amendements apportés à ces données ont un impact marginal sur les données d'importations révisées.

Données de marchandises par niveau technologique

⁴⁴ Pour de plus amples informations à ce sujet, voir le rapport annuel 2000-2001 de l'Institut de la Statistique du Québec

Les données concernant le commerce international de marchandises par niveau technologique proviennent également de l'ISQ. La classification des niveaux technologiques par industrie est celle proposée par l'OCDE. La classification divise les 22 industries du secteur manufacturier en 4 groupes technologiques, à savoir la haute technologie, la moyenne haute technologie, la moyenne faible technologie et la faible technologie. La classification s'appuie sur un indicateur de l'intensité en recherche et développement (R-D) globale qui découle de l'addition des intensités directes et indirectes de l'industrie. L'intensité de R-D directe incluse dans l'indicateur est le ratio des dépenses de R-D de l'industrie sur la production de l'industrie, alors que l'intensité de R-D indirecte est calculé à partir des intrants utilisés par l'industrie. Cette dernière variable provient des tableaux entrée-sortie et ils fournissent les coefficients des intrants utilisés dans l'industrie⁴⁵.

Données sur le commerce interprovincial

Enfin, les données concernant le commerce interprovincial proviennent de la division entrée-sortie de Statistique Canada. Les données concernant les flux de commerce entre les provinces canadiennes proviennent du système de comptabilité nationale de la division entrée-sortie. Toutefois, des problèmes de confidentialité de données nous empêchent de broser un tableau complet pour les échanges de biens et services entre le Québec et l'Ontario.

Toutefois, la réconciliation des données du commerce international avec celles du commerce interprovincial est difficile à établir compte tenu que les deux divisions de Statistique Canada utilisent une nomenclature différente pour classer les produits. La division d'entrée-sortie utilise une classification qui a été développé à l'interne, alors que celle utilisée par la division du commerce international repose sur la nomenclature du système harmonisé (SH). Compte tenu de la disponibilité des données auprès de la division d'entrée-sortie, nous avons retenu la désagrégation des biens et services au détriment de celle des industries. Ce choix repose principalement sur le fait que les biens et services ont une meilleure ventilation comparativement à la désagrégation industrielle et qu'à la limite, elle se rapproche plus au système harmonisé (SH), qui repose également sur les produits.

⁴⁵ Pour de plus amples informations à ce sujet, voir Hatzichronoglou, Thomas, *Revision of the high-technology sector and product classification*, STI Working Paper, OCDE, 1997

Tableau 1

Principaux produits pour lequel une correction statistique est appliquée par l'ISQ pour les importations québécoises en provenances des États-Unis, en \$ canadien, 1991.

	Données de L'ISQ	Donnée de Statistique Canada	Différence	Importance relative de la modification	Importance relative de la différence sur la donnée de Statistique Canada
Voiture auto, tract, cyc & autre véh terrestre, leur part & acces	2 665 807 079	1 507 985 216	1 157 821 863	54,6%	76,8%
Machines, chaudières, appareils et engins mécaniques, parties	2 027 470 162	1 373 215 726	654 254 436	30,9%	47,6%
Machines, appareil & mat él & parties; app enregistrement etc	2 655 726 087	2 383 847 190	271 878 897	12,8%	11,4%
Chaussures, guêtres et articles analogues; parties de ces objets.	23 413 526	10 327 275	13 086 251	0,6%	126,7%
Verre et ouvrages en verre.	54 465 800	45 117 792	9 348 008	0,4%	20,7%
Meubles; mobilier médico-chirurgical; articles de literie etc	78 638 179	71 756 494	6 881 685	0,3%	9,6%
Total	13 188 724 531	11 068 401 905	2 120 322 626	99,6%	19,2%

Source : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec.

Tableau 2

Principaux produits pour lequel une correction statistique est appliquée par l'ISQ pour les importations québécoises en provenances des États-Unis, en \$ canadien, 1995.

	Données de L'ISQ	Donnée de Statistique Canada	Différence	Importance relative de la modification	Importance relative de la différence sur la donnée de Statistique Canada
Voiture auto, tract, cyc & autre véh terrestre, leur part & acces	5 165 110 946	1 793 754 816	3 371 356 130	59,0%	187,9%
Machines, chaudières, appareils et engins mécaniques, parties	3 462 766 664	2 072 898 505	1 389 868 159	24,3%	67,0%
Machines, appareil & mat él & parties; app enregistrement etc	4 024 632 113	3 304 699 131	719 932 982	12,6%	21,8%
Meubles; mobilier médico-chirurgical; articles de literie etc	182 914 614	118 376 819	64 537 795	1,1%	54,5%
Verre et ouvrages en verre.	103 762 573	50 577 323	53 185 250	0,9%	105,2%
Papiers et carton; ouvrage en pâte de cellulose, en papier/carton	423 675 285	377 970 254	45 705 031	0,8%	12,1%
Total des importations	21 771 012 171	16 053 033 093	5 717 979 078	98,7%	35,6%

Source : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec.

BIBLIOGRAPHIE

- Acharya, Ram C., Sharma, Prakash et Rao, Someshwar, 2001, «Canada's trade and foreign direct investment patterns with the United States », papier photocopié, *Industrie Canada*, 52 p.
- Anderson, James E. et Wincoop, Eric van, 2001, « Gravity with gravitas : a solution to the border puzzle », *NBER Working Paper No. 8079, National Bureau of Economic Research*, 35 p.
- Beine, Michel, 2001, « Should Canadian regions adopt the U.S. dollar ? », *Working Paper No, 0106E, University of Ottawa*, 20 p.**
- Brown, W. Marc et Anderson, William P., 2001, «Spatial markets and the potential for economic integration between Canadian and U.S. regions », *Papers in Regional Science*, 22 p.
- Cameron, Richard A. et Loukine, Konstantin, 2001, « Les relations entre le Canada et l'Union européenne en matière de commerce et d'investissement, *Ministère des Affaires Étrangères et du Commerce International*, 112 p.**
- Frankel, Jeffrey A. et Rose, Andrew K., 2001, « An estimate of common currencies on trade and income », *papier photocopié*, 36 p.**
- Hatzichronoglou, Tomas, 1997, « Revision of the high-technology sector and product classification », *STI Working Paper*, OCDE, 25 p.
- Hejazi, Walid et Safarian, A. Edward, 1999, « Modélisation des liens entre le commerce et l'investissement étranger direct au Canada », *Industrie Canada*, 78 p.
- Helliwell, John F., Lee, Frank C., et Messinger, Hans, 1999, « Incidence de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur le commerce interprovincial », *Industrie Canada*, 54 p.
- Institut de la Statistique du Québec, 1999, « Commerce extérieur du Québec 1981-1998 », *Collection l'économie*, Gouvernement du Québec, 129 p.
- Institut de la Statistique du Québec, 2001, « Rapport annuel 2000 – 2001 », *Les publications du Québec*, Gouvernement du Québec, 53 p.
- McCallum, John, 1995, « National Borders matter : Canada – U.S. regional trade pattern », *American Economic review*, p. 615-623.
- Proulx, Pierre-Paul et Cauchy, Guilain, 1991, « Un examen des échanges commerciaux du Québec avec les autres provinces canadiennes, les États-Unis et le reste du monde », *Éléments d'analyse économique pertinents à la révision du statut politique et constitutionnel du Québec*, p. 55-166.

*Partie 1 : Variables macroéconomiques,
Positionnement du Québec*

Tableau 1
Population au Canada et États-Unis, par province canadienne
et État américain (2 pages)

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1990-2000	Taux de croissance quinquennal moyen 1960-1990	Population en 1960	Population en 1990	Population en 2000
Terre-Neuve	-0,70	4,39	448000	578064	538823
Île-du-Prince-Édouard	0,63	4,05	103000	130544	138928
Nouvelle-Écosse	0,34	3,81	727000	909693	940996
Nouveau-Brunswick	0,22	3,90	589000	740128	756598
Québec	0,51	5,32	5142000	7004436	7372448
Ontario	1,26	9,12	6111000	10299571	11669344
Manitoba	0,38	3,39	906000	1105608	1147880
Saskatchewan	0,16	1,67	915000	1007115	1023636
Alberta	1,64	12,09	1291000	2547636	2997236
Colombie-Britannique	2,13	12,81	1602000	3291379	4063760
Alabama	0,97	3,63	3274000	4048508	4457268
Alaska	1,30	16,17	229000	553120	628854
Arizona	3,46	18,70	1321000	3679056	5167264
Arkansas	1,31	4,75	1789000	2354343	2681469
Californie	1,27	11,21	15870000	29950111	33973154
Colorado	2,73	11,05	1769000	3303862	4326431
Connecticut	0,36	4,45	2544000	3289056	3408526
Delaware	1,63	6,94	449000	669063	786536
District of Columbia	-0,55	-3,76	765000	603814	571188
Floride	2,12	17,33	5004000	13018365	16058486
Georgie	2,38	8,65	3956000	6506531	8229161
Hawaii	0,88	9,63	642000	1112703	1214120
Idaho	2,55	7,23	671000	1011882	1301133
Illinois	0,84	2,16	10086000	11446979	12444010
Indiana	0,93	2,94	4674000	5555097	6093893
Iowa	0,53	0,17	2756000	2779769	2930061
Kansas	0,83	2,16	2183000	2480683	2693689
Kentucky	0,93	3,32	3041000	3692584	4050641

Louisiana	0,59	4,48	3260000	4219179	4475155
Maine	0,36	4,00	975000	1231296	1276098
Maryland	1,02	7,56	3113000	4797431	5309379
Massachusetts	0,55	2,62	5160000	6018664	6357414
Michigan	0,67	2,96	7834000	9310462	9954523
Minnesota	1,18	4,22	3425000	4387283	4933074
Mississippi	1,02	2,86	2182000	2577426	2851388
Missouri	0,90	2,87	4326000	5126370	5607169
Montana	1,24	2,83	679000	799824	904773
Nebraska	0,82	1,85	1417000	1580664	1714584
Nevada	5,18	27,59	291000	1218629	2018172
New Hampshire	1,09	10,56	609000	1111831	1238949
New Jersey	0,84	4,14	6103000	7757158	8431015
Nouveau-Mexique	1,86	8,16	954000	1519933	1826645
New York	0,54	1,15	16838000	18002855	19001099
Caroline du Nord	1,96	6,46	4573000	6656987	8084735
Dakota du Nord	0,08	0,16	634000	637364	642285
Ohio	0,45	1,87	9734000	10861837	11365791
Oklahoma	0,95	5,19	2336000	3147105	3458281
Oregon	1,86	8,36	1772000	2858547	3435876
Pennsylvanie	0,33	0,82	11329000	11895604	12291009
Rhode Island	0,44	2,75	855000	1004649	1049440
Caroline du Sud	1,41	6,58	2392000	3499064	4025155
Dakota du Sud	0,83	0,35	683000	696667	756315
Tennessee	1,56	5,38	3575000	4890626	5709585
Texas	2,08	10,05	9624000	17044714	20948457
Utah	2,65	11,60	900000	1729722	2245927
Vermont	0,78	6,43	389000	564526	609979
Virginie	1,34	7,69	3986000	6213526	7100748
Washington	1,91	9,52	2855000	4900780	5919807
Virginie de l'Ouest	0,09	-0,45	1853000	1792481	1808716
Wisconsin	0,93	3,63	3962000	4902265	5375468
Wyoming	0,88	5,93	331000	453401	494787

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data.

Tableau 1a
Taux de croissance de la population
au Canada et aux Etats-Unis de 1960 à 2000,
par province canadienne et État américain (2 pages)

Régions géographiques	Taux de croissance de 1960-2000
Nevada	593,53
Arizona	291,16
Floride	220,91
Alaska	174,61
Colombie-Britannique	153,67
Utah	149,55
Colorado	144,57
Alberta	132,16
Texas	117,67
Californie	114,07
Georgie	108,02
Washington	107,35
New Hampshire	103,44

Idaho	93,91
Oregon	93,90
Nouveau-Mexique	91,47
Ontario	90,96
Hawaii	89,12
Virginie	78,14
Caroline du Nord	76,79
Delaware	75,18
Maryland	70,56
Caroline du Sud	68,28
Tennessee	59,71
Vermont	56,81
Arkansas	49,89
Wyoming	49,48
Oklahoma	48,04
Minnesota	44,03
<i>Québec</i>	43,38
New Jersey	38,15
Louisiana	37,27
Alabama	36,14
Wisconsin	35,68
Île-du-Prince-Édouard	34,88
Connecticut	33,98
Montana	33,25
Kentucky	33,20
Maine	30,88
Mississippi	30,68
Indiana	30,38
Missouri	29,62
Nouvelle-Écosse	29,44
Nouveau-Brunswick	28,45
Michigan	27,07
Manitoba	26,70
Kansas	23,39
Illinois	23,38
Massachusetts	23,21
Rhode Island	22,74
Nebraska	21,00
Terre-Neuve	20,27
Ohio	16,76
New York	12,85
Saskatchewan	11,87
Dakota du Sud	10,73

Pennsylvanie	8,49
Iowa	6,32
Dakota du Nord	1,31
Virginie de l'Ouest	-2,39
District of Columbia	-25,33

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data.

Tableau 1b
**Proportion¹ en pourcentage de la population
au Québec en Amérique du Nord,
1960 et 2000**

Année	1960	2000
Proportion	2,6	2,36

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data.

- 1. La proportion étant calculée comme suit :**
(Population du Québec au temps t / Somme de la population totale des provinces canadiennes et des États américains au temps t)

Tableau 2
Population par région canadienne et américaine

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1990-2000	Taux de croissance quinquennal moyen 1960-1990	Population en 1960	Population en 1990	Population en 2000
Nouvelle-Angleterre*	0,53	3,88	10532000	13220022	13940406
Centre-Est*	0,59	2,13	38597000	43725925	46390226
Grands Lacs*	0,73	2,52	36290000	42076640	45233685
Plaines*	0,86	2,31	15424000	17688800	19277177
Sud-Est*	1,58	7,36	38885000	59469620	69532507
Sud-Ouest*	2,15	10,17	14235000	25390808	31400647
Montagnes Rocheuses*	2,42	9,10	4350000	7298691	9273051
Ouest éloigné*	1,52	11,06	21659000	40593890	47189983
Provinces Atlantiques	0,07	3,99	1867000	2358429	2375345
Provinces Atlantiques et Québec	0,40	4,97	7009000	9362865	9747793
Région Nord-Est**	0,48	4,32	17541000	22582887	23688199
Québec	0,51	5,32	5142000	7004436	7372448

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

* : Voir Annexe 7 pour les régions définies par le BEA

** : Comprend les provinces Atlantiques, le Québec et la région de la Nouvelle-Angleterre telle que définie par le BEA

Tableau 2a
Taux de la croissance de la population
par région canadienne et État américain,
1960 à 2000

Régions géographiques	Taux de croissance 1960-2000
Nouvelle-Angleterre*	32,36
Centre-Est*	20,19
Grands Lacs*	24,65
Plaines*	24,98
Sud-Est*	78,82
Sud-Ouest*	120,59
Montagnes Rocheuses*	113,17
Ouest éloigné*	117,88
Provinces Atlantiques	27,23
Provinces Atlantiques et Québec	39,08
Région Nord-Est**	35,04
<i>Québec</i>	43,38

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

* : Voir Annexe 7 pour les régions définies par le BEA

** : Comprend les provinces Atlantiques, le Québec et la région de la Nouvelle-Angleterre telle que définie par le BEA

Tableau 2b

**Proportion¹ en pourcentage de la population
au Québec dans diverses régions,
1960 et 2000**

Régions géographiques	1960	2000
Provinces Atlantiques et Québec ¹	73,36	75,63
Région du Nord-Est ^{1**}	29,31	31,12

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

** : Comprend les provinces Atlantiques, le Québec et la région de la Nouvelle-Angleterre telle que définie par le BEA

1. La proportion étant calculée comme suit :
(Population du Québec au temps t / Somme de la population totale des provinces Atlantiques et du Québec au temps t)
2. La proportion étant calculée comme suit :
(Population du Québec au temps t / Somme de la population totale de la Région Nord-Est au temps t)

Tableau 3

Moyenne¹ pour les provinces canadiennes et États américains du taux de croissance annuel moyen de la population, en pourcentage

Moyenne du taux de croissance moyen de la population dans les provinces canadiennes, 1990-2000	0,66
Moyenne du taux de croissance moyen de la population dans les États Américains, 1990-2000	1,23
Moyenne du taux de croissance moyen de la population dans les provinces canadiennes 1960-1990	6,06

Moyenne du taux de croissance moyen de la population dans les États Américains, 1960-1990	6,02
--	------

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. La moyenne étant, par exemple: (la somme des taux de croissance annuel moyen de 1990-2000 des 10 provinces canadiennes / 10)

Tableau 4

Revenu personnel disponible réel en million de dollars, par province canadienne et État américain,(2 pages)

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1990-1999	Revenu personnel disponible réel en 1990	Revenu personnel disponible réel en 1999
Nevada	4,96	33651,371 2	51906,171 3
Arizona	3,86	83652,383 9	117356,88 4
Colorado	3,80	86267,484 9	120445,33 7
Idaho	3,75	20863,123 8	29025,475
Nouveau-Mexique	3,67	28667,488 7	39636,446 3
Texas	3,66	391515,69 8	539766,54 1
Utah	3,60	34408,143 1	47225,678 5
Georgie	3,15	153173,52 5	201961,82 6
Oregon	2,93	68473,180 3	88599,772 8
Alberta	2,77	46906,83	59555,36
Wyoming	2,58	10098,618 7	12632,859 6
Mississippi	2,57	45808,279 3	57417,883 4
Caroline du Nord	2,41	152241,00 5	188206,95 2
Minnesota	2,33	114770,99 1	140662,53 7
Tennessee	2,32	112319,97 8	137863,84
Washington	2,32	133859,45	164082,12
Arkansas	2,30	45716,134 8	55955,078 5
New Hampshire	2,29	30470,935	37202,484

		8	3
Dakota du Sud	2,26	15615,844 9	18969,126 6
Caroline du Sud	2,02	74305,936	88691,232
Wisconsin	1,99	115654,44	137726,40 7
Indiana	1,95	127420,11 6	151182,91 9
Nebraska	1,90	38069,619 4	44949,890 3
Kentucky	1,78	74646,201 1	87264,821 9
Louisiana	1,76	85354,494 5	99546,617
Iowa	1,74	62844,725 8	72982,324
Montana	1,70	16498,504 7	19154,903 8
Illinois	1,65	309384,87 9	357480,07 9
Oklahoma	1,62	66785,668 8	77021,776 3
Ontario	1,61	205647,65	236976,17
Alabama	1,58	86229,870 2	99117,402 9
Kansas	1,55	60022,410 5	68664,553 8
Missouri	1,48	121864,87 6	138865,01 2
Vermont	1,48	13230,158 5	15060,597 3
Nouveau-Brunswick	1,47	11190,46	12750,49
Floride	1,47	352798,50 2	401892,83 7
Dakota du Nord	1,40	13633,691 6	15246,322 5
Michigan	1,22	236792,33 1	263539,49 6
Île-du-Prince-Édouard	1,18	1959,79	2176,98
Québec	1,18	115795,14	128568,56
Colombie-Britannique	1,10	66552,66	73418,18
Alaska	1,10	16082,676 8	17628,230 8
Virginie de l'Ouest	1,07	33977,586 6	37289,225 6

Massachusetts	1,06	182323,08 8	199849,78 6
Virginie	1,02	170246,39 7	186058,69 6
Nouvelle-Écosse	1,00	14586,00	15941,45
Californie	0,99	860143,79	936471,94 9
Ohio	0,98	268413,32 5	292164,68 5
Manitoba	0,81	19439,64	20862,29
New Jersey	0,65	253403,42 1	267774,48 3
Maryland	0,64	146503,03 2	154698,25 6
Delaware	0,56	19920,469	20890,260 1
Saskatchewan	0,53	17389,47	18144,28
Pennsylvanie	0,49	314443,26 5	327798,71 3
New York	0,47	550247,74 7	572374,46
Terre-Neuve	0,27	8047,86	8237,96
Maine	0,12	29185,137 5	29387,851 8
Connecticut	0,03	117997,42 1	117877,15 9
Rhode Island	0,03	27440,849 8	27437,399
Hawaii	-0,77	33212,492 5	30903,601
District of Columbia	-2,30	22645,145 4	18282,27

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. La moyenne étant, par exemple: (la somme des taux de croissance annuel moyen de 1990-2000 des 10 provinces canadiennes / 10)

Tableau 5
 Revenu personnel disponible réel en million de dollars, par région canadienne et américaine

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1990-1999	Revenu personnel disponible réel en 1990	Revenu personnel disponible réel en 1999
Nouvelle-Angleterre*	0,74	400568,81	426807,16
Centre-Est*	0,46	1309125,40	1361425,89
Grands Lacs*	1,46	1057347,19	1202146,26
Plaines*	1,82	426802,93	500332,58
Sud-Est*	1,91	1385595,05	1640734,86
Sud-Ouest*	3,48	570123,31	773933,77
Montagnes Rocheuses*	3,50	167829,70	228439,99
Ouest éloigné*	1,36	1145141,46	1289734,31
Provinces Atlantiques	1,00	35784,12	39106,87
Provinces Atlantiques et Québec	1,13	151579,26	167675,43
Région Nord-Est**	0,85	552148,07	594482,59
Québec	1,18	115795,14	128568,56

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local aera data

* : Voir Annexe 7 pour les régions définies par le BEA

** : Comprend les provinces Atlantiques, le Québec et la région de la Nouvelle-Angleterre telle que définie par le BEA

Tableau 6
Moyenne pour les provinces canadiennes et États américains du revenu
personne disponible réel, million de dollars

Canada et États-Unis	Taux de croissance annuel moyen du revenu personnel disponible réel 1990-1999	Revenu personnel disponible réel en 1990	Revenu personnel disponible réel en 1999
Moyenne du revenu personnel disponible réel dans les provinces canadiennes	1,19	50751,55	57663,17
Moyenne du revenu personnel disponible réel dans les États Américains	1,75	126731,29	145572,38

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local aera data

1. La moyenne étant, par exemple: (la somme des taux de croissance annuel moyen de 1990-2000 des 10 provinces canadiennes / 10)

Tableau 7
PIB réel per capita¹, par province canadienne
et État américain (2 pages)

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1990-1999	PIB réel per capita en 1990	PIB réel per capita en 1999
Nouveau-Mexique	3,32	25173,21	33509,28
New Hampshire	3,03	31908,63	41635,30
Oregon	2,60	30249,46	37881,78
Terre-Neuve	2,46	17644,11	21840,31
Idaho	2,22	25686,99	31218,60
Alberta	2,20	31226,24	37897,85
Saskatchewan	2,15	25456,64	30695,26
Nouveau-Brunswick	2,02	20000,95	23921,29
Colorado	1,99	34222,04	40741,38
Île-du-Prince-Édouard	1,93	17984,50	21314,26
Dakota du Sud	1,87	28212,47	33272,01
Arizona	1,78	27908,76	32597,09
Minnesota	1,74	34559,93	40157,00
Utah	1,72	27282,59	31707,24
Wisconsin	1,68	30563,20	35414,88
Massachusetts	1,68	40427,09	46683,83
Georgie	1,61	32931,51	37942,78
Kentucky	1,56	27291,81	31296,56
Indiana	1,56	29709,22	34052,14
Tennessee	1,52	29371,72	33549,99
Arkansas	1,50	24361,23	27791,04
<i>Québec</i>	1,50	23949,68	27324,97
Iowa	1,50	29669,59	33711,92
Texas	1,46	33524,32	38087,84
Ohio	1,41	31829,41	35990,45
Nouvelle-Écosse	1,40	20466,90	23170,45
Mississippi	1,40	22648,64	25620,26
Ontario	1,39	29954,59	33797,68
Nebraska	1,39	31778,23	35835,70
Dakota du Nord	1,38	26888,72	30239,48
Illinois	1,37	36098,43	40656,32
Caroline du Nord	1,26	31761,31	35435,65
Michigan	1,25	31425,35	34950,42
Manitoba	1,25	24362,41	27181,06
Washington	1,11	36237,70	39764,44
Missouri	1,10	31132,32	34277,53
Virginie de l'Ouest	1,04	23028,92	25214,11

Pennsylvanie	1,01	31854,01	34795,69
Kansas	0,98	31357,01	34079,26
Alabama	0,97	26706,70	29059,53
Connecticut	0,96	46358,50	50269,10
Caroline du Sud	0,73	28242,81	30090,22
New York	0,68	42851,68	45261,97
Oklahoma	0,57	27315,61	28683,08
Rhode Island	0,54	33049,65	34511,78
Vermont	0,51	30853,14	32113,23
New Jersey	0,47	42492,06	44220,78
Montana	0,42	25111,77	25997,63
Californie	0,40	40261,35	41476,09
Virginie	0,39	36505,71	37690,58
Floride	0,35	30330,15	31216,44
Maine	0,21	29346,96	29795,21
Colombie-Britannique	0,03	28569,22	28643,86
Wyoming	-0,02	41027,04	40850,31
Maryland	-0,07	37139,48	36751,65
Nevada	-0,07	39589,00	39201,73
Delaware	-0,08	48520,99	48121,17
Louisiana	-0,15	33266,45	32631,28
District of Columbia	-0,22	109550,13	107051,90
Hawaii	-2,08	44552,95	36768,37
Alaska	-3,16	65321,99	48501,40

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. Le PIB réel per capita étant calculée comme le PIB réel/Population Totale

Tableau 7a
 PIB réel per capita¹, par province canadienne
 et État américain, en base 100²(2 pages)

Régions géographiques	1990	1999
District of Columbia	100,00	100,00
Connecticut	42,32	46,96
Alaska	59,63	45,31
Delaware	44,29	44,95
Massachusetts	36,90	43,61
New York	39,12	42,28
New Jersey	38,79	41,31
New Hampshire	29,13	38,89
Californie	36,75	38,74
Wyoming	37,45	38,16
Colorado	31,24	38,06
Illinois	32,95	37,98
Minnesota	31,55	37,51
Washington	33,08	37,15
Nevada	36,14	36,62
Texas	30,60	35,58
Georgie	30,06	35,44

Alberta	28,50	35,40
Oregon	27,61	35,39
Virginie	33,32	35,21
Hawaii	40,67	34,35
Maryland	33,90	34,33
Ohio	29,05	33,62
Nebraska	29,01	33,48
Caroline du Nord	28,99	33,10
Wisconsin	27,90	33,08
Michigan	28,69	32,65
Pennsylvanie	29,08	32,50
Rhode Island	30,17	32,24
Missouri	28,42	32,02
Kansas	28,62	31,83
Indiana	27,12	31,81
Ontario	27,34	31,57
Iowa	27,08	31,49
Tennessee	26,81	31,34
Nouveau-Mexique	22,98	31,30
Dakota du Sud	25,75	31,08
Louisiana	30,37	30,48
Arizona	25,48	30,45
Vermont	28,16	30,00
Utah	24,90	29,62
Kentucky	24,91	29,23
Idaho	23,45	29,16
Floride	27,69	29,16
Saskatchewan	23,24	28,67
Dakota du Nord	24,54	28,25
Caroline du Sud	25,78	28,11
Maine	26,79	27,83
Alabama	24,38	27,15
Oklahoma	24,93	26,79
Colombie-Britannique	26,08	26,76
Arkansas	22,24	25,96
<i>Québec</i>	21,86	25,52
Manitoba	22,24	25,39
Montana	22,92	24,29
Mississippi	20,67	23,93
Virginie de l'Ouest	21,02	23,55
Nouveau-Brunswick	18,26	22,35
Nouvelle-Écosse	18,68	21,64

Terre-Neuve	16,11	20,40
Île-du-Prince-Édouard	16,42	19,91

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. Le PIB réel per capita étant calculée comme le PIB réel/Population Totale
2. La base 100 étant le plus élevé des régions. Par exemple, en 1990, le District of Columbia avait le plus élevé des PIB per capita. Il représente donc la base 100. Les autres régions sont donc comparés au District of Columbia en divisant leur Pib per Capita par celui du District of Columbia, le tout multiplié par 100.

Tableau 8
 PIB réel per capita¹, par régions canadiennes et
 américaines, en dollars canadiens

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1990-1999	PIB réel per capita en 1990	PIB réel per capita en 1999
Nouvelle-Angleterre*	1,35	39173,79	44010,33
Centre-Est*	0,57	40170,09	42118,97
Grands Lacs*	1,41	32471,70	36714,76
Plaines*	1,39	31572,52	35626,87
Sud-Est*	0,92	30197,73	32719,70
Sud-Ouest*	1,52	31420,60	35877,25
Montagnes Rocheuses*	1,70	30815,17	35765,73
Ouest éloigné*	0,44	39512,50	40874,32
Provinces Atlantiques	1,87	19491,39	22998,27
Provinces Atlantiques et Québec	1,59	22826,68	26269,24
Région Nord-Est**	1,43	32396,28	36686,32
Québec	1,50	23949,68	27324,97

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

* : Voir Annexe 7 pour les régions définies par le BEA

** : Comprend les provinces Atlantiques, le Québec et la région de la Nouvelle-Angleterre telle que définie par le BEA

1. Le PIB réel per capita étant calculée comme le PIB réel/Population Totale

Tableau 8a
 PIB réel per capita¹, par région canadienne
 américaine, en base 100²

Régions géographiques	1990	1999
Nouvelle-Angleterre*	97,52	100,00
Centre-Est*	100,00	95,70
Grands Lacs*	80,84	83,42
Plaines*	78,60	80,95
Sud-Est*	75,17	74,35
Sud-Ouest*	78,22	81,52
Montagnes Rocheuses*	76,71	81,27

Ouest éloigné*	98,36	92,87
Provinces Atlantiques	48,52	52,26
Provinces Atlantiques et Québec	56,83	59,69
Région Nord-Est**	80,65	83,36
Québec	21,86	25,52

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

* : Voir Annexe 7 pour les régions définies par le BEA

** : Comprend les provinces Atlantiques, le Québec et la région de la Nouvelle-Angleterre telle que définie par le BEA

1. Le PIB réel per capita étant calculée comme le PIB réel/Population Totale
2. La base 100 étant le plus élevé des régions. Par exemple, en 1999, la Nouvelle-Angleterre avait le plus élevé des PIB per capita. Il représente donc la base 100. Les autres régions sont donc comparés à la Nouvelle-Angleterre en divisant leur Pib per Capita par celui de la Nouvelle-Angleterre, le tout multiplié par 100.

Tableau 9

Moyenne² pour les provinces canadiennes et États américains du PIB réel per capita¹

Canada et États-Unis	Taux de croissance annuel moyen du PIB réel per capita 1990-1999	PIB réel per capita en 1990	PIB réel per capita en 1999
Moyenne dans les provinces canadiennes du PIB réel per capita	1,63	23961,52	27578,70
Moyenne dans les États Américains du PIB réel per capita	0,99	34656,63	37223,01

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. Le PIB réel per capita étant calculée comme le PIB réel/Population Totale

2. La moyenne étant, par exemple: (la somme des taux de croissance annuel moyen de 1990-2000 des 10 provinces canadiennes / 10)

Tableau 9a
PIB réel en millions de dollars par province canadienne et État américain, (2 pages)

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1990-1999	PIB réel en 1999
Arizona	5,37	163898,28
Nouveau-Mexique	5,36	60692,58
Nevada	5,16	75607,74
Idaho	4,89	39843,18
Colorado	4,81	172047,33
Oregon	4,60	128807,64

Utah	4,48	69805,71
New Hampshire	4,13	50858,73
Georgie	4,03	305082,18
Alberta	3,91	112156,00
Texas	3,58	782100,54
Caroline du Nord	3,28	281702,07
Tennessee	3,14	189225,27
Washington	3,12	232745,76
Minnesota	2,92	195518,7
Arkansas	2,82	73500,57
Dakota du Sud	2,71	24957,27
Ontario	2,66	389258,10
Wisconsin	2,64	188953,83
Île-du-Prince-Édouard	2,53	2933,67
Indiana	2,52	205942,23
Kentucky	2,52	125773,83
Floride	2,50	491777,91
Mississippi	2,44	72405,45
Saskatchewan	2,36	31484,74
Colombie-Britannique	2,31	115381,24
Nebraska	2,24	61120,8
Nouveau-Brunswick	2,23	18044,98
Illinois	2,23	502510,32
Massachusetts	2,22	294677,37
Caroline du Sud	2,17	119637,18
Québec	2,04	200814,01
Iowa	2,04	98313,93
Missouri	2,02	190640,97
Alabama	1,99	128848,59
Michigan	1,94	345878,91
Ohio	1,90	408201,3
Kansas	1,84	91289,25
Nouvelle-Écosse	1,76	21762,20
Montana	1,71	23342,67
Virginie	1,71	263404,44
Terre-Neuve	1,70	11810,69
Californie	1,65	1387194,1
		2
Manitoba	1,62	31056,05
Delaware	1,57	37298,43
Oklahoma	1,53	98324,46
Dakota du Nord	1,52	19516,77
Pennsylvanie	1,35	426931,83
New Jersey	1,29	369047,25

Vermont	1,28	19412,64
Connecticut	1,27	169970,58
New York	1,19	852822,36
Virginie de l'Ouest	1,16	45700,2
Maryland	0,93	192863,97
Rhode Island	0,92	35838,27
Wyoming	0,89	20100,6
Maine	0,54	37798,02
Louisiana	0,47	145599,48
District of Columbia	-0,91	60632,91
Hawaii	-1,10	44757,18
Alaska	-1,85	30340,44

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

Tableau 9b
PIB réel en millions de dollars dans les régions canadiennes et américaines

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1991-1999	PIB réel en 1999
Nouvelle-Angleterre*	1,87	608507,64
Centre-Est*	1,15	1939427,1
Grands Lacs*	2,16	1651483,08
Plaines*	2,27	681423,21
Sud-Est*	2,52	2242829,16
Sud-Ouest*	3,72	1105066,17
Montagnes Rocheuses*	4,21	325134,81
Ouest éloigné*	1,96	1899450,54
Provinces Atlantiques	1,93	54551,535
Provinces Atlantiques et Québec	2,20	255365,54
Région Nord-Est**	2,21	863873,18
Québec	2,04	200814,01

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

* : Voir Annexe 7 pour les régions définies par le BEA

** : Comprend les provinces Atlantiques, le Québec et la région de la Nouvelle-Angleterre telle que définie par le BEA

Tableau 10
Productivité¹ par province canadienne et État américain (2 pages)

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1991-1999	Productivité en 1991	Productivité en 1999
Nouveau-Mexique	2,27	53363,79	63321,83
Oregon	2,06	52892,10	61972,40
New Hampshire	1,89	57176,31	66246,20
Terre-Neuve	1,84	49840,29	57613,13
Alberta	1,84	62551,28	72218,93
Ontario	1,83	59212,17	68422,94
Saskatchewan	1,62	57833,86	65593,21
Idaho	1,56	46388,31	52384,91
<i>Québec</i>	1,47	53236,32	59819,48
Arizona	1,45	53609,99	59970,08
Manitoba	1,36	51361,36	57193,46
Colorado	1,20	54881,15	60205,12
Massachusetts	1,13	67424,09	73503,15
Nouvelle-Écosse	1,12	48736,30	53208,30
Nouveau-Brunswick	1,10	50417,73	55015,17
Minnesota	1,02	55099,07	59456,77
Île-du-Prince-Édouard	1,00	44434,47	48093,00
Georgie	0,95	59119,64	63610,44
Illinois	0,95	63886,21	68687,04
Washington	0,95	62158,75	66712,69
Texas	0,91	60920,79	65337,12
Caroline du Nord	0,91	53960,20	57831,29
New York	0,90	77179,92	82682,29
Connecticut	0,89	76310,21	81631,85

Indiana	0,87	52810,68	56455,06
Wisconsin	0,77	52614,99	55769,14
Michigan	0,60	59630,09	62275,60
Rhode Island	0,57	60273,11	62820,60
Californie	0,56	69760,53	72664,97
Kentucky	0,56	52425,55	54661,65
Ohio	0,56	57654,56	60118,84
Tennessee	0,52	52740,38	54826,43
Iowa	0,46	49485,83	50996,11
New Jersey	0,42	77479,10	79943,65
Pennsylvanie	0,38	60365,09	62111,07
Arkansas	0,37	48106,13	49334,74
Utah	0,28	50358,75	51375,25
Caroline du Sud	0,20	51968,70	52706,58
Nebraska	0,19	51621,08	52270,07
Missouri	0,18	54233,72	54895,05
Colombie-Britannique	0,12	59967,98	60535,80
Dakota du Sud	0,10	48629,95	48936,30
Alabama	0,07	53196,89	53315,57
Virginie	0,05	60999,96	61142,69
Dakota du Nord	0,03	43973,80	43858,90
Kansas	-0,02	52086,54	51733,36
Mississippi	-0,05	48642,13	48380,64
Vermont	-0,12	49680,20	49017,49
Nevada	-0,13	63058,29	62244,06
District of Columbia	-0,17	83184,17	81803,49
Maryland	-0,19	64662,35	63518,80
Virginie de l'Ouest	-0,22	52694,65	51627,91
Floride	-0,32	58190,24	56604,70
Oklahoma	-0,41	51180,22	49406,72
Maine	-0,51	51015,99	48869,95
Delaware	-0,89	79754,89	74185,43
Montana	-0,93	45761,20	42343,75
Wyoming	-0,95	67389,93	62316,62
Hawaii	-1,19	66082,23	59901,79
Louisiana	-1,27	67909,74	61024,59
Alaska	-2,10	92674,59	78017,65

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. La productivité étant calculée comme le PIB réel/Emploi Total

Tableau 10a
Productivité¹ par province canadienne et État américain, en base 100²
(2 pages)

Régions géographiques	1991	1999
Nouveau-Mexique	57,58	76,58
Oregon	57,07	74,95
New Hampshire	61,70	80,12
Terre-Neuve	53,78	69,68
Alberta	67,50	87,35
Ontario	63,89	82,75
Saskatchewan	62,41	79,33
Idaho	50,06	63,36
<i>Québec</i>	57,44	72,35
Arizona	57,85	72,53
Manitoba	55,42	69,17

Colorado	59,22	72,82
Massachusetts	72,75	88,90
Nouvelle-Écosse	52,59	64,35
Nouveau-Brunswick	54,40	66,54
Minnesota	59,45	71,91
Île-du-Prince-Édouard	47,95	58,17
Georgie	63,79	76,93
Illinois	68,94	83,07
Washington	67,07	80,69
Texas	65,74	79,02
Caroline du Nord	58,23	69,94
New York	83,28	100,00
Connecticut	82,34	98,73
Indiana	56,99	68,28
Wisconsin	56,77	67,45
Michigan	64,34	75,32
Rhode Island	65,04	75,98
Californie	75,27	87,88
Kentucky	56,57	66,11
Ohio	62,21	72,71
Tennessee	56,91	66,31
Iowa	53,40	61,68
New Jersey	83,60	96,69
Pennsylvanie	65,14	75,12
Arkansas	51,91	59,67
Utah	54,34	62,14
Caroline du Sud	56,08	63,75
Nebraska	55,70	63,22
Missouri	58,52	66,39
Colombie-Britannique	64,71	73,21
Dakota du Sud	52,47	59,19
Alabama	57,40	64,48
Virginie	65,82	73,95
Dakota du Nord	47,45	53,05
Kansas	56,20	62,57
Mississippi	52,49	58,51
Vermont	53,61	59,28
Nevada	68,04	75,28
District of Columbia	89,76	98,94
Maryland	69,77	76,82
Virginie de l'Ouest	56,86	62,44
Floride	62,79	68,46
Oklahoma	55,23	59,75
Maine	55,05	59,11

Delaware	86,06	89,72
Montana	49,38	51,21
Wyoming	72,72	75,37
Hawaii	71,31	72,45
Louisiana	73,28	73,81
Alaska	100,00	94,36

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. La productivité étant calculée comme le PIB réel/Emploi Total

2. La base 100 étant le plus élevé des régions. Par exemple, en 1991, l'Alaska avait la productivité la plus élevée. Il représente donc la base 100. Les autres régions sont donc comparés à l'Alaska en divisant leur productivité par celui de l'Alaska, le tout multiplié par 100.

Tableau 11
Productivité dans les régions canadiennes et américaines

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1991-1999	Productivité en 1991	Productivité en 1999
Nouvelle-Angleterre*	0,90	66075,50	70765,84
Centre-Est*	0,49	71655,62	74350,91
Grands Lacs*	0,73	58523,69	61862,82
Plaines*	0,42	52573,70	54175,64
Sud-Est*	0,18	56311,40	56983,07
Sud-Ouest*	0,93	58272,66	62603,55
Montagnes Rocheuses*	0,71	52624,89	55570,67
Ouest éloigné*	0,54	67621,86	70328,44
Provinces Atlantiques	1,25	49264,34	54388,37
Provinces Atlantiques et Québec	1,42	52313,32	58570,08
Région Nord-Est**	1,07	61312,59	66662,60
<i>Québec</i>	1,47	53236,32	59819,48

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

* : Voir Annexe 8 pour les régions définies par le BEA

** : Comprend les provinces Atlantiques, le Québec et la région de la Nouvelle-Angleterre telle que définie par le BEA

1. La productivité étant calculée comme le PIB réel/Emploi Total

Tableau 11a
Productivité¹ dans les régions
canadiennes et américaines, en base² 100

Régions géographiques	1991	1999
Nouvelle-Angleterre*	92,21	95,18
Centre-Est*	100,00	100,00
Grands Lacs*	81,67	83,20
Plaines*	73,37	72,86

Sud-Est*	78,59	76,64
Sud-Ouest*	81,32	84,20
Montagnes Rocheuses*	73,44	74,74
Ouest éloigné*	94,37	94,59
Provinces Atlantiques	68,75	73,15
Provinces Atlantiques et Québec	73,01	78,78
Région Nord-Est**	85,57	89,66
<i>Québec</i>	57,44	72,35

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

* : Voir Annexe 8 pour les régions définies par le BEA

** : Comprend les provinces Atlantiques, le Québec et la région de la Nouvelle-Angleterre telle que définie par le BEA

1. Le productivité étant calculée comme le PIB réel/Emploi Total
2. La base 100 étant le plus élevé des régions. Par exemple, en 1990, le Centre-Est avait la productivité la plus élevée. Il représente donc la base 100. Les autres régions sont donc comparés au Centre-Est en divisant leur productivité par celui du Centre-Est, le tout multiplié par 100.

Tableau 12

Moyenne² pour les provinces Canadiennes et États Américains de la productivité¹

Canada et États-Unis	Taux de croissance annuel moyen de la productivité de 1991-1999	Productivité en 1991	Productivité en 1999
Productivité moyenne des provinces canadiennes	1,33	53759,18*	59771,34*
Productivité moyenne des États Américains	0,34	58758,17*	60098,60*

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. La productivité étant calculée comme le PIB réel/Emploi Total

2. La moyenne étant, par exemple: (la somme des taux de croissance annuel moyen de 1990-2000 des 10 provinces canadiennes / 10)

*** : Dans ce tableau, il y a une faible différence entre la moyenne de productivité canadienne et la moyenne de productivité américaine. Ceci peut-être expliqué par le fait que le poids de chaque État américain et de chaque province canadienne n'ont pas été pris en compte lors du calcul de la moyenne.**

Tableau 13
Rapport d'emploi¹ par province canadienne et État américain (2 pages)

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1991-1999	Rapport d'emploi en 1991	Rapport d'emploi en 1999
Dakota du Nord	1,64	60,53	68,95
Utah	1,61	54,38	61,72
Dakota du Sud	1,56	60,10	67,99
Mississippi	1,53	46,92	52,96
New Hampshire	1,45	56,00	62,85
Virginie de l'Ouest	1,44	43,57	48,84
Ohio	1,35	53,81	59,87
Montana	1,34	55,21	61,40
Kentucky	1,34	51,49	57,26
Louisiana	1,33	48,12	53,47
Iowa	1,31	59,56	66,11
Michigan	1,31	50,60	56,12
Vermont	1,26	59,27	65,51
Maine	1,25	55,21	60,97
Nouveau-Brunswick	1,24	39,43	43,48
Wisconsin	1,21	57,67	63,50
Kansas	1,18	60,00	65,87
Oklahoma	1,18	52,88	58,06
Massachusetts	1,17	57,88	63,51
Nebraska	1,14	62,62	68,56
Minnesota	1,14	61,69	67,54
Indiana	1,14	55,10	60,32
Île-du-Prince-Édouard	1,09	40,67	44,32
Colorado	1,08	62,14	67,67
Missouri	1,07	57,34	62,44
Idaho	1,06	54,78	59,59
Georgie	1,05	54,89	59,65
Floride	1,04	50,77	55,15
Oregon	1,04	56,29	61,13
Tennessee	1,04	56,35	61,19
Arkansas	1,00	52,02	56,33
Wyoming	0,97	60,71	65,55
Alabama	0,93	50,61	54,50
Terre-Neuve	0,93	35,37	37,91
Caroline du Sud	0,88	53,22	57,09
Arizona	0,88	50,70	54,36
Pennsylvanie	0,87	52,29	56,02
Texas	0,86	54,46	58,29

Caroline du Nord	0,82	57,41	61,27
Illinois	0,81	55,52	59,19
Delaware	0,76	61,11	64,87
Virginie	0,71	58,25	61,64
Alberta	0,70	49,64	52,48
Rhode Island	0,61	52,33	54,94
Connecticut	0,60	58,70	61,58
Maryland	0,60	55,18	57,86
<i>Québec</i>	0,59	43,63	45,68
Nouvelle-Écosse	0,58	41,64	43,55
Nevada	0,57	60,27	62,98
Nouveau-Mexique	0,51	50,82	52,92
Manitoba	0,50	45,69	47,52
Saskatchewan	0,45	45,18	46,80
New York	0,44	52,87	54,74
Washington	0,41	57,70	59,61
Californie	0,38	55,44	57,08
Ontario	0,34	48,10	49,40
New Jersey	0,33	53,88	55,31
Colombie-Britannique	0,19	46,63	47,32
Alaska	0,19	61,27	62,17
District of Columbia²	0,16	129,29	130,86
Hawaii	-0,95	66,26	61,38

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. Le rapport d'emploi étant calculée comme l'emploi total/Population totale

2. Le District of Columbia a un rapport d'emploi supérieur à 100 car, selon les explications du BEA, un nombre élevé de personnes travaillent dans le District of Columbia vivent dans les États voisins. C'est la raison qui explique pourquoi l'emploi total est supérieur à la population dans cet État.

Tableau 13a
Rapport d'emploi¹ par province canadienne et État américain, en base 100²
(2 pages)

Régions géographiques	1991	1999
Dakota du Nord	46,82	52,69
Utah	42,06	47,16
Dakota du Sud	46,48	51,96
Mississippi	36,29	40,47
New Hampshire	43,31	48,03
Virginie de l'Ouest	33,70	37,32
Ohio	41,62	45,75
Montana	42,70	46,92
Kentucky	39,83	43,76
Louisiana	37,22	40,86
Iowa	46,07	50,52
Michigan	39,14	42,89
Vermont	45,84	50,06
Maine	42,70	46,59
Nouveau-Brunswick	30,50	33,23
Wisconsin	44,61	48,53
Kansas	46,41	50,34
Oklahoma	40,90	44,37
Massachusetts	44,77	48,53
Nebraska	48,43	52,39
Minnesota	47,71	51,61

Indiana	42,62	46,10
Île-du-Prince-Édouard	31,46	33,87
Colorado	48,06	51,71
Missouri	44,35	47,72
Idaho	42,37	45,54
Georgie	42,45	45,58
Floride	39,27	42,14
Oregon	43,54	46,71
Tennessee	43,58	46,76
Arkansas	40,24	43,05
Wyoming	46,96	50,09
Alabama	39,14	41,65
Terre-Neuve	27,36	28,97
Caroline du Sud	41,16	43,63
Arizona	39,21	41,54
Pennsylvanie	40,44	42,81
Texas	42,12	44,54
Caroline du Nord	44,40	46,82
Illinois	42,94	45,23
Delaware	47,27	49,57
Virginie	45,05	47,10
Alberta	38,39	40,10
Rhode Island	40,47	41,98
Connecticut	45,40	47,06
Maryland	42,68	44,22
<i>Québec</i>	33,75	34,91
Nouvelle-Écosse	32,21	33,28
Nevada	46,62	48,13
Nouveau-Mexique	39,31	40,44
Manitoba	35,34	36,31
Saskatchewan	34,94	35,76
New York	40,89	41,83
Washington	44,63	45,55
Californie	42,88	43,62
Ontario	37,20	37,75
New Jersey	41,67	42,27
Colombie-Britannique	36,07	36,16
Alaska	47,39	47,51
District of Columbia ³	100,00	100,00
Hawaii	51,25	46,91

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. Le rapport d'emploi étant calculée comme l'emploi total/Population totale

2. La base 100 étant le plus élevé des régions. Par exemple, en 1991, les Plaines avait le rapport d'emploi le plus élevée. Il représente donc la base 100. Les autres régions sont donc comparés en divisant le rapport d'emploi par celui des Plaines , le tout multiplié par 100.

Tableau 14
Rapport d'emploi¹ dans les régions canadiennes et américaines

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1991-1999	Rapport d'emploi en 1991	Rapport d'emploi en 1999
Nouvelle-Angleterre*	1,03	57,31	62,19
Centre-Est*	0,53	54,32	56,65
Grands Lacs*	1,15	54,18	59,35
Plaines*	1,19	59,84	65,76
Sud-Est*	1,04	52,87	57,42
Sud-Ouest*	0,87	53,50	57,31
Montagnes Rocheuses*	1,22	58,43	64,36
Ouest éloigné*	0,41	56,30	58,12
Provinces Atlantiques	0,92	39,36	42,29
Provinces Atlantiques et Québec	0,67	42,55	44,85
Région Nord-Est**	0,92	51,17	55,03
<i>Québec</i>	0,59	43,63	45,68

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

* : Voir Annexe 7 pour les régions définies par le BEA

**** : Comprend les provinces Atlantiques, le Québec et la région de la Nouvelle-Angleterre telle que définie par le BEA**

1. Le rapport d'emploi étant calculée comme l'Emploi Total/ Population Totale

Tableau 14a
Rapport d'emploi¹ dans les régions canadiennes et américaines, en base² 100

Régions géographiques	1991	1999
Nouvelle-Angleterre*	95,77	94,57
Centre-Est*	90,77	86,14
Grands Lacs*	90,54	90,25
Plaines*	100	100
Sud-Est*	88,35	87,31
Sud-Ouest*	89,40	87,15
Montagnes Rocheuses*	97,64	97,87
Ouest éloigné*	94,08	88,38
Provinces Atlantiques	65,77	64,30
Provinces Atlantiques et Québec	71,10	68,20
Région Nord-Est**	85,51	83,68

<i>Québec</i>	33,75	34,91
---------------	--------------	--------------

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

* : Voir Annexe 7 pour les régions définies par le BEA

** : Comprend les provinces Atlantiques, le Québec et la région de la Nouvelle-Angleterre telle que définie par le BE

1. Le rapport d'emploi étant calculée comme l'Emploi Total/ Population Totale

2. La base 100 étant le plus élevé des régions. Par exemple, en 1991, les Plaines avait le rapport d'emploi le plus élevée. Il représente donc la base 100. Les autres régions sont donc comparés en divisant le rapport d'emploi par celui des Plaines, le tout multiplié par 100.

Tableau 15

Moyenne² du rapport d'emploi¹ dans les provinces canadiennes et États américains

Canada et États-Unis	Taux de croissance annuel moyen de 1991-1999	Rapport d'emploi en 1991	Rapport d'emploi 1999
Moyenne du rapport d'emploi dans les provinces canadiennes	0,66	43,60	45,84
Moyenne du rapport d'emploi dans les États américains 1991-1999	0,95	57,17	61,54

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. Le rapport d'emploi étant calculée comme l'Emploi Total/ Population Totale

2. La moyenne étant, par exemple: (la somme des taux de croissance annuel moyen de 1991-1999 des 10 provinces canadiennes / 10)

Tableau 16
Coût unitaire de la main-d'oeuvre¹, en dollars américains, par province canadienne
et État américain, (2 pages)

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1991-1999	Coût unitaire de la main-d'oeuvre en 1991	Coût unitaire de la main-d'oeuvre en 1999
Terre-Neuve	-2,75	0,7342877 9	0,5860287 9
Île-du-Prince-Édouard	-1,77	0,6874867 6	0,5945782
Nouvelle-Écosse	-1,82	0,7445245 9	0,6411761 5
Nouveau-Brunswick	-1,94	0,7426542 1	0,6323293
Québec	-1,84	0,7271885 8	0,6254655
Ontario	-1,97	0,7245570 5	0,6159368 9
Manitoba	-1,42	0,6937132	0,6173935

			9	
Saskatchewan	-2,10	0,6044367	0,5047997	6
		9		
Alberta	-1,84	0,6631240	0,5673015	5
		6		
Colombie-Britannique	-2,10	0,7349861	0,6191398	1
		8		
Alabama	-	0,4875617	0,4837036	
	0,0009767	5		9
	9			
Alaska	0,0054780	0,3726614	0,3858749	
	3	6		7
Arizona	-	0,4924616	0,4806537	
	0,0028893			5
	1			
Arkansas	0,0030996	0,4512770	0,4623021	
	6	6		2
Californie	0,0008466	0,4575579	0,4604996	
	3	7		9
Colorado	-	0,4979753	0,4967635	
	0,0002265	5		9
	3			
Connecticut	-	0,4911785	0,4827307	
	0,0021338	9		2
	6			
Delaware	0,0026450	0,4216399	0,4299899	
	1	9		9
District of Columbia	0,0027189	0,6137020	0,6267323	
	6	8		4
Floride	0,0014037	0,4694219	0,4745461	
	5	3		9
Georgie	-	0,4814657	0,4719524	
	0,0024556	6		2
	3			
Hawaii	-	0,4521713	0,4467120	
	0,0014815	7		5
Idaho	-	0,4574007	0,4422769	
	0,0040437	5		4
	3			
Illinois	0,0002957	0,4982416	0,4991287	
	7	4		9
Indiana	-	0,5054931	0,4991942	
	0,0015087	8		7
	2			
Iowa	0,0091171	0,4432556	0,4753526	

	5	2	7
Kansas	0,0075972	0,4555048	0,4836153
		9	4
Kentucky	1,7302E-	0,4541219	0,4540408
	05		4
Louisiana	0,0124065	0,3797205	0,4164014
	3	2	6
Maine	-5,4892E-	0,4773666	0,4769577
	05	6	6
Maryland	0,0012579	0,4940429	0,4988716
	9	1	
Massachusetts	0,0006069	0,5098056	0,5119943
	8	7	4
Michigan	0,0017213	0,5342199	0,5408172
	9	5	
Minnesota	0,0016982	0,5102950	0,5169925
	3	2	9
Mississippi	0,0060071	0,4426022	0,4640863
	9	9	5
Missouri	0,0012448	0,4877993	0,4924662
		4	6
Montana	0,006933	0,4312855	0,4556574
		4	4
Nebraska	0,0074710	0,4423727	0,4688777
	8	8	9
Nevada	-	0,4683498	0,4670852
	0,0002978	6	1
	1		
New Hampshire	-	0,4663794	0,4473675
	0,0051252	7	2
	2		
New Jersey	0,0023744	0,4762236	0,4850928
	1	5	5
Nouveau-Mexique	-	0,4217640	0,3995908
	0,0060865	1	
New York	-	0,4912061	0,4855448
	0,0013915	4	2
	8		
Caroline du Nord	-	0,4715075	0,4618438
	0,0025315	9	5
	5		
Dakota du Nord	0,0078974	0,4466052	0,4736014
	1	9	9
Ohio	-	0,4998506	0,4926103
	0,0017996	7	3

	5		
Oklahoma	0,0004232 6	0,4547004 3	0,4560010 2
Oregon	-0,0041502 7	0,4782619 2	0,4619771 6
Pennsylvanie	3,0064E- 05	0,4879141	0,4878025 3
Rhode Island	-0,0036365 8	0,4757375 7	0,4615073 4
Caroline du Sud	-0,0003118 3	0,4872301 2	0,4857281 8
Dakota du Sud	0,0116146 9	0,3835003 9	0,4201648 6
Tennessee	-0,0013148 6	0,4824713 7	0,4772739 4
Texas	0,0034322 6	0,4439871 9	0,4558505 5
Utah	-6,4029E- 05	0,4870199 7	0,4864382
Vermont	0,0055612 3	0,4641622 6	0,4848471 8
Virginie	0,0024377 2	0,4884554 4	0,4979154 2
Washington	0,0066066 9	0,4712542 5	0,4961949 6
Virginie de l'Ouest	-0,0026040 9	0,4676431 8	0,4577916 4
Wisconsin	0,0030049 4	0,4891912 2	0,5009202 9
Wyoming	0,0132489 2	0,3279202 2	0,3634587 3

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. La coût unitaire de la main-d'œuvre étant calculée comme le (Masse salariale totale/Emploi total) / (PIB réel/Emploi Total). Un coût unitaire de la main-d'œuvre de 1 indiquerait que la (Masse salariale totale/Emploi total) = (PIB réel/Emploi Total), soit que le salaire

annuel d'un travailleur est égale à sa productivité. Un chiffre au-dessous de 1 signifie, par exemple, que le travailleur reçoit un salaire annuel moindre que sa productivité.

Tableau 16a

Coût unitaire de la main-d'oeuvre¹ par province canadienne et État américain, en base 100² (2 pages)

Régions géographiques	1991	1999
Terre-Neuve	98,63	91,40
Île-du-Prince-Édouard	92,34	92,73
Nouvelle-Écosse	100,00	100,00
Nouveau-Brunswick	99,75	98,62
Québec	97,67	97,55
Ontario	97,32	96,06
Manitoba	93,18	96,29

Saskatchewan	81,18	78,73
Alberta	89,07	88,48
Colombie-Britannique	98,72	96,56
Alabama	65,49	75,44
Alaska	50,05	60,18
Arizona	66,14	74,96
Arkansas	60,61	72,10
Californie	61,46	71,82
Colorado	66,89	77,48
Connecticut	65,97	75,29
Delaware	56,63	67,06
District of Columbia	82,43	97,75
Floride	63,05	74,01
Georgie	64,67	73,61
Hawaii	60,73	69,67
Idaho	61,44	68,98
Illinois	66,92	77,85
Indiana	67,89	77,86
Iowa	59,54	74,14
Kansas	61,18	75,43
Kentucky	60,99	70,81
Louisiana	51,00	64,94
Maine	64,12	74,39
Maryland	66,36	77,81
Massachusetts	68,47	79,85
Michigan	71,75	84,35
Minnesota	68,54	80,63
Mississippi	59,45	72,38
Missouri	65,52	76,81
Montana	57,93	71,07
Nebraska	59,42	73,13
Nevada	62,91	72,85
New Hampshire	62,64	69,77
New Jersey	63,96	75,66
Nouveau-Mexique	56,65	62,32
New York	65,98	75,73
Caroline du Nord	63,33	72,03
Dakota du Nord	59,99	73,86
Ohio	67,14	76,83
Oklahoma	61,07	71,12
Oregon	64,24	72,05
Pennsylvanie	65,53	76,08
Rhode Island	63,90	71,98
Caroline du Sud	65,44	75,76

Dakota du Sud	51,51	65,53
Tennessee	64,80	74,44
Texas	59,63	71,10
Utah	65,41	75,87
Vermont	62,34	75,62
Virginie	65,61	77,66
Washington	63,30	77,39
Virginie de l'Ouest	62,81	71,40
Wisconsin	65,71	78,13
Wyoming	44,04	56,69

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. La coût unitaire de la main-d'œuvre étant calculée comme le (Masse salariale totale/Emploi total) / (PIB réel/Emploi Total). Un coût unitaire de la main-d'œuvre de 1 indiquerait que la (Masse salariale totale/Emploi total) = (PIB réel/Emploi Total), soit que le salaire annuel d'un travailleur est égale à sa productivité. Un chiffre au-dessous de 1 signifie, par exemple, que le travailleur reçoit un salaire annuel moindre que sa productivité.

2. La base 100 étant le plus élevé des régions. Par exemple, en 1991, la Nouvelle-Ecosse avait le coût unitaire de la main-d'œuvre le plus élevé. Il représente donc la base 100. Les autres régions sont donc comparés en divisant le coût unitaire de la main-d'œuvre par celui de la Nouvelle-Ecosse, le tout multiplié par 100.

Tableau 17
Coût unitaire de la main-d'oeuvre¹ dans les régions canadiennes et américaines

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen 1991-1999	Coût unitaire de la main-d'oeuvre en 1991	Coût unitaire de la main-d'oeuvre en 1999
Nouvelle-Angleterre*	-0,00068177	0,4952742	0,49244397
Centre-Est*	-2,6592E-05	0,49099033	0,49073409
Grands Lacs*	0,00017644	0,50599203	0,50650471
Plaines*	0,00452669	0,47351959	0,49066457
Sud-Est*	0,00096502	0,46730871	0,47079092
Sud-Ouest*	0,00190862	0,45006412	0,45658018
Montagnes Rocheuses*	0,00176103	0,47056666	0,47709017
Ouest éloigné*	0,00142882	0,45870051	0,46379963
Provinces Atlantiques	-2,06060182	0,738723436	0,623804084
Provinces Atlantiques et Québec	-1,88763822	0,729712810	0,625110586
Région Nord-Est**	-0,8544964	0,867046971	0,809199846

Québec	-1,84	0,7271885 8	0,6254655
--------	-------	----------------	-----------

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

* : Voir Annexe 7 pour les régions définies par le BEA

** : Comprend les provinces Atlantiques, le Québec et la région de la Nouvelle-Angleterre telle que définie par le BEA

1. La coût unitaire de la main-d'œuvre étant calculée comme le (Masse salariale totale/Emploi total) / (PIB réel/Emploi Total). Un coût unitaire de la main-d'œuvre de 1 indiquerait que la (Masse salariale totale/Emploi total) = (PIB réel/Emploi Total), soit que le salaire annuel d'un travailleur est égale à sa productivité. Un chiffre au-dessous de 1 signifie, par exemple, que le travailleur reçoit un salaire annuel moindre que sa productivité.

Tableau 17a
Coût unitaire de la main-d'oeuvre¹
dans les régions canadiennes et
américaines, en base² 100

Régions géographiques	1991	1999
Nouvelle-Angleterre*	57,12	60,85
Centre-Est*	56,62	60,64

Grands Lacs*	58,35	62,59
Plaines*	54,61	60,63
Sud-Est*	53,89	58,17
Sud-Ouest*	51,90	56,42
Montagnes Rocheuses*	54,27	58,95
Ouest éloigné*	52,90	57,31
Provinces Atlantiques	85,19	77,08
Provinces Atlantiques et Québec	84,16	77,25
Région Nord-Est**	100	100
Québec	97,67	97,55

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

* : Voir Annexe 7 pour les régions définies par le BEA

** : Comprend les provinces Atlantiques, le Québec et la région de la Nouvelle-Angleterre telle que définie par le BEA

1. Le coût unitaire de la main-d'œuvre étant calculée comme le (Masse salariale totale/Emploi total) / (PIB réel/Emploi Total)

2. La base 100 étant le plus élevé des régions. Par exemple, en 1991, la Nouvelle-Ecosse avait le coût unitaire de la main-d'œuvre le plus élevé. Il représente donc la base 100. Les autres régions sont donc comparés en divisant le coût unitaire de la main-d'œuvre par celui de la Nouvelle-Ecosse, le tout multiplié par 100.

Tableau 18

Moyenne² du coût unitaire de la main-d'œuvre¹ dans les provinces canadiennes et États américains

Canada et États-Unis	Taux de croissance annuel moyen du coût unitaire de la main-d'oeuvre 1991-1999	Coût unitaire de la main-d'oeuvre en 1991	Coût unitaire de la main-d'oeuvre en 1999
Moyenne du coût unitaire de la main-d'œuvre dans les provinces canadiennes	-1,95	0,7056959 3	0,6004149 4
Moyenne du coût unitaire de la main-d'œuvre dans les États Américains	0,001649	0,4675282 3	0,4726627 9

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, State and local area data

1. Le coût unitaire de la main-d'œuvre étant calculée comme le (Masse salariale totale/Emploi total) / (PIB réel/Emploi Total). Un coût unitaire de la main-d'œuvre

de 1 indiquerait que la (Masse salariale totale/Emploi total) = (PIB réel/Emploi Total), soit que le salaire annuel d'un travailleur est égale à sa productivité. Un chiffre au-dessous de 1 signifie, par exemple, que le travailleur reçoit un salaire annuel moindre que sa productivité.

2. La moyenne étant, par exemple: (la somme des taux de croissance annuel moyen de 1991-1999 des 10 provinces canadiennes / 10)

Tableau 19

PIB¹ réel dans le secteur* Total Manufacturier,
Millions de dollars américains réels de 1996 (2 pages)

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen	PIB en 1990	PIB en 1998
Nouveau-Mexique	35,03	1245	10477
Arizona	12,67	8698	22283
Oregon	12,52	11588	28475
Idaho	11,4	2956	6790
Dakota du Sud	10,17	1449	2920
New Hampshire	9,98	5016	10413
Ile-du-Prince-d'Édouard	8,98	124	239
Nevada	8,21	1446	2660
Dakota du Nord	8,12	832	1523
Alberta	7,69	4623	8269
Wyoming	7,28	631	1054
Utah	6,32	4997	7983
Texas	5,95	61275	95494
Indiana	5,77	35850	55642
Saskatchewan	5,5	990	1498
Nouveau-	5,13	1088	1610

Brunswick			
Colorado	5,03	10139	14965
Georgie	4,89	28789	42037
Ontario	4,83	43879	63088
Manitoba	4,77	2165	3064
Wisconsin	4,74	30079	43458
Kentucky	4,32	20488	28449
Nouvelle-Écosse	4,31	1233	1714
Californie	4,19	119378	163852
Iowa	4,03	14743	20021
Oklahoma	3,97	10732	14575
Pennsylvanie	3,81	53814	72378
Tennessee	3,78	25282	33818
Caroline du Sud	3,73	17696	23631
Nebraska	3,69	5402	7164
Illinois	3,6	54798	72028
Arkansas	3,59	10489	13872
Québec	3,35	21683	27932
Ohio	3,34	70503	91224
Minnesota	3,3	23361	30074
Missouri	3,06	25837	32527
Michigan	3,04	61756	76803
Mississippi	2,89	10252	12776
Caroline du Nord	2,79	45382	56085
Vermont	2,68	2480	3043
Montana	2,62	1248	1500
Kansas	2,31	10689	12806
Massachusetts	2,24	29620	35137
Floride	2	26265	30680
Colombie-Britannique	1,96	7101	8262
Connecticut	1,89	21293	24464
Alabama	1,85	18404	21217
Virginie	1,61	25949	29309
Washington	1,2	22897	24813
Virginie de l'Ouest	1	5654	6034
Maryland	0,84	12553	13310
Maine	0,68	4926	5160
Louisiana	0,28	19170	18594
New York	-0,41	76880	74097
New Jersey	-0,8	39929	37310
Rhode Island	-0,98	4591	4233
Alaska	-1,71	1328	1103
Terre-Neuve	-1,96	574	476

Delaware	-2,55	5679	4537
Hawaii	-4,71	1392	933
District of Columbia	-4,94	1769	1161

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, GSP Data
1. Au Canada, le PIB est calculé au coût des facteurs, et aux Etats-Unis, le PIB utilisé est le Gross State Product by Industry.

* Tableau 19 au Tableau 47i : la classification industrielle entre les secteurs américains et canadiens se retrouve à l'annexe 9.

Tableau 19a
Productivité¹ dans le secteur Total
Manufacturier,
dollars américains réels de 1996 (2 pages)

Régions géographiques	Taux de croissance annuel moyen	Productivité en 1991	Productivité en 1998
Nouveau-Mexique	20,41	59443,2384	204222,058
Oregon	12,21	49991,8823	108405,985
Arizona	11,40	46420,4006	98409,6701
Idaho	10,26	43045,0963	82581,3043
New Hampshire	9,62	48889,7038	90869,4248
Dakota du Sud	6,22	39887,364	56521,2342
Texas	6,06	55047,5359	82726,7049
Indiana	5,58	54724,5183	79797,1584
Californie	5,39	55034,0699	79314,5295
Dakota du Nord	5,07	42758,1098	59496,8357
Wyoming	4,85	58818,1569	79457,2182
Connecticut	4,78	62128,3663	85712,2837
Pennsylvanie	4,67	54040,4952	74233,0848
Georgie	4,26	51736,8034	69245,4931
Illinois	4,19	54537,8489	72370,3116
Massachusetts	4,19	57002,9986	75830,8874
Ohio	4,18	61140,7321	81365,9461
Kentucky	3,86	66435,3619	86498,2046
Caroline du Sud	3,85	49300,0382	64087,1961
Colorado	3,82	52497,0678	68067,2804
Wisconsin	3,80	52508,693	68103,071

		4	4
Caroline du Nord	3,70	51600,855 3	66256,655 5
Michigan	3,58	61009,566 7	77332,962 8
Ontario	3,52	63507,818	83508,493 8
Iowa	3,38	59609,605 8	74706,060 1
Mississippi	3,27	40566,574 5	50616,462 2
Tennessee	3,25	51187,488 5	63875,761 7
Missouri	3,04	61665,799 9	75450,296 3
Minnesota	3,00	53694,518 8	65818,097 5
Maryland	2,92	58383,988 7	71261,450 8
Oklahoma	2,92	61802,194 3	75039,514 8
Utah	2,92	47424,050 6	57088,711 7
Alberta	2,91	66934,025 6	83491,495 6
Maine	2,81	44496,170 5	53873,46
Nevada	2,74	48958,071 8	59014,065 8
Montana	2,66	43570,005 1	51597,812 3
Floride	2,65	49513,187 9	59385,549 3
Vermont	2,57	49281,145 2	58615,043 8
Manitoba	2,57	47719,403 6	58159,519 5
Nouveau-Brunswick	2,57	44139,920 2	53663,489 1
Alabama	2,48	45917,350 8	54362,976 7
Arkansas	2,43	44666,102 8	52812,316 8
Virginie	2,39	59682,993 9	70085,367 9

New York	2,35	66695,857 4	78315,379 6
Virginie de l'Ouest	2,23	60480,121 2	69776,585 4
Saskatchewan	2,03	57089,603 3	65873,905 6
Nebraska	1,93	51622,433 3	58807,112
New Jersey	1,75	67682,514	76050,355 1
Québec	1,72	53665,412 3	61072,598 7
Rhode Island	1,64	46565,135 3	52060,017 2
Washington	1,45	56390,591 1	61970,529 5
Alaska	0,99	64936,381 6	66158,829 2
Louisiana	0,80	93154,68	93943,726 7
Nouvelle-Écosse	0,78	47978,288 4	50654,002 3
Colombie-Britannique	0,64	54488,987 6	57231,104 8
Kansas	0,43	56817,822 6	58521,114 9
Delaware	0,15	76274,418 4	75164,427 4
Ile-du-Prince-d'Édouard	-0,48	49934,170 9	46062,052 9
District of Columbia	-2,10	98635,954 2	84319,848 9
Hawaii	-2,80	57902,169 7	46776,296
Terre-Neuve	-2,92	47787,049 8	36203,938 1

Source : Statistique Canada, E-Stat et Bureau of Economic Analysis, GSP Data et State and local area data

1. La productivité étant : (PIB du secteur / Emploi total). Au Canada, le PIB est calculé au coût des facteurs, et aux États-Unis, le PIB utilisé est le Gross State Product by Industry.