



Table des matières

Conjoncture

Les exportations font bonne figure 1

Dossier

Commerce international : Statistiques et réalité .. 2

Conjoncture

Les exportations font bonne figure

Après avoir établi un nouveau record lors du dernier trimestre de l'an 2000, la valeur des exportations internationales de marchandises du Québec régresse de 7,2 % au cours du premier trimestre de cette année. D'une valeur de 18,6 milliards de dollars, ces exportations demeurent supérieures de 9,6 % à la valeur enregistrée pendant la période de janvier à mars 2000. Cette performance peut être qualifiée de bonne dans le contexte actuel, c'est-à-dire le ralentissement de l'économie américaine, lorsqu'on sait que plus de 85,0 % des exportations québécoises sont acheminées aux États-Unis.

Par ailleurs, les exportations canadiennes connaissent un recul de 2,3 % par rapport aux trois derniers mois de l'an dernier. Elles surpassent toutefois leur valeur du premier trimestre de l'an 2000 de 8,0 %.

La baisse de 1,3 milliard de dollars de l'équipement et du matériel de télécommunication, soit 36,6 % de la valeur affichée au cours du dernier trimestre de 2000, explique en bonne partie le recul des exportations québécoises lors de la période de janvier à mars. Ce groupe de produits, qui avait connu une croissance accélérée tout au long de la dernière année, revient à son niveau du premier trimestre de l'an dernier. Les automobiles, les machines et le matériel de bureau laissent également voir des baisses substantielles en 2001.

À l'inverse, les ventes d'avions à l'étranger, qui frôlent les 2,0 milliards de dollars au cours du dernier trimestre, laissent voir la plus forte augmentation. Elles sont suivies de près par l'électricité, dont la valeur s'accroît de 115,5 % par rapport au dernier trimestre de l'an 2000. Cette croissance reflète la nouvelle politique d'Hydro-Québec concernant l'achat et la vente d'électricité. Pour leur part, les exportations de bateaux voient leur valeur atteindre près de trois fois celle qu'elles présentaient lors de la période d'octobre à décembre. Cette situation est cependant normale pour ce type de produit dont les livraisons aux distributeurs se font en hiver en prévision de l'été qui vient.

Pour la période de janvier à mars, les exportations aux États-Unis totalisent 16,0 milliards de dollars, ce qui représente une baisse de 6,5 % par rapport au trimestre précédent. Cette valeur demeure tout de même élevée, puisqu'elle surpasse de 12,0 % celle qui avait été enregistrée au cours des trois premiers mois de l'an dernier. La baisse observée au cours du premier trimestre de 2001 provient surtout du recul des ventes d'équipement et de matériel de télécommunication, dont la valeur chute de plus du tiers. Alors qu'il représentait 18,4 % des exportations aux États-Unis pour les trois derniers mois de 2000, ce groupe de produits n'en constitue plus que 12,6 % au trimestre suivant. Par contre, la croissance des ventes d'électricité, de bateaux, d'avions et de moteurs d'avion ainsi que d'aluminium vient freiner ce ralentissement.

Après une hausse de 8,8 % pour la période d'octobre à décembre, les ventes en Europe accusent une baisse de 4,9 %. Ce recul au cours du premier trimestre 2001 est causé principalement par la diminution des exportations d'équipement et de matériel de télécommunication ainsi que de machines et de matériel de bureau. On note, à l'inverse, une croissance marquée des ventes de matériel aéronautique, de cuivre, d'aluminium et de papier journal.

Par ailleurs, en Asie, les exportations chutent de 29,4 %, après avoir connu un bond de 61,4 % au cours du dernier trimestre de 2000. Les ventes d'avions ainsi que de machines et de matériel de bureau sont à l'origine de ces fluctuations.

Valeur des exportations et des importations, Québec, 4^e trimestre 2000 et 1^{er} trimestre 2001

	Exportations		Importations	
	2000tr4	2001tr1	2000tr4	2001tr1
	'000 000 \$			
Total	20 056	18 604	18 196	16 868
États-Unis	17 131	16 024	8 012	7 223
Europe	1 684	1 602	4 770	4 402
Asie	642	453	2 619	2 481
25 principaux produits	13 900	12 827	11 979	10 811
10 principaux produits	10 002	9 338	9 072	8 046

Après une hausse de 9,1 % au cours des trois derniers mois de l'année 2000, la valeur des importations internationales de marchandises régresse de 7,3 % au trimestre suivant. D'une valeur de 16,9 milliards de dollars, elles demeurent supérieures de 50 % à la valeur enregistrée pendant les trois premiers mois de l'an dernier. Pour leur part, les importations canadiennes affichent une baisse de 4,4 % par rapport au dernier trimestre de 2000.

Outre le pétrole brut, en baisse de près de 300 millions de dollars, la diminution des importations québécoises est causée principalement par le recul des achats de produits de haute technologie, soit les tubes électroniques, les ordinateurs, le matériel de télécommunication et le matériel téléphonique.

Les États-Unis, qui avaient connu une hausse de leurs ventes au Québec de 11,7 % au cours du dernier trimestre de 2000, voient celles-ci diminuer de 9,8 % au cours des trois mois suivants pour s'établir à 7,2 milliards de dollars. Les trois principales importations en provenance des États-Unis, soit les automobiles, les tubes électriques et les semi-conducteurs, ainsi que les ordinateurs, accusent les plus fortes baisses. À l'opposé, l'électricité présente la plus forte croissance.

Les importations provenant d'Europe laissent voir une diminution de 7,7 %, en partie à cause du transfert des achats de pétrole brut d'Europe vers l'Amérique du Sud. La diminution des achats de matériel aéronautique concourt également à cette baisse. Par ailleurs, le recul de 4,5 % des importations d'Asie provient de la baisse des achats de matériel électrique, que compensent en partie les achats d'automobiles et de vêtements.



Dossier

Commerce international : statistiques et réalité

Les statistiques des exportations et des importations servent tout d'abord à mesurer les variations de ressources matérielles à l'intérieur d'un pays, entraînées par le mouvement des marchandises. Ces renseignements sont utilisés dans la comptabilité nationale, notamment en ce qui concerne la balance des paiements et le produit intérieur brut.

Mais, pour formuler des politiques commerciales, ainsi que pour renseigner les exportateurs, les importateurs et les fabricants, il importe de connaître, en plus du volume des transactions, l'origine et la provenance des marchandises.

Afin de permettre une meilleure comparaison des données, les pays compilent généralement leurs statistiques selon un système commercial défini par les Nations-Unies. Au Canada, on utilise le système commercial « général », en vertu duquel les importations comprennent toutes les marchandises qui ont franchi la frontière du Canada, soit pour être consommées, soit pour être entreposées. Les exportations, pour leur part, regroupent les exportations nationales, formées de biens produits au Canada, et les réexportations, qui sont des produits d'origine étrangère qui n'ont pas subi de transformation au Canada. En résumé, le système « général » couvre toutes les marchandises qui entrent au pays ou qui en sortent.

D'autres pays utilisent le système « spécial » qui diffère du premier par le traitement des marchandises importées qui sont entreposées en douane. Dans ce système, il n'est tenu compte de ces produits que lorsqu'ils sont sortis des entrepôts de douane aux fins de consommation intérieure. Ils ne figurent pas non plus dans les statistiques des exportations s'ils n'ont pas d'abord été dédouanés.

Indépendamment du système utilisé, on se rend compte que les statistiques présentent des divergences d'un pays à l'autre. Ainsi, les exportations du pays A vers le pays B peuvent montrer des écarts importants avec les importations du pays B provenant du pays A.

Dans le but de comprendre et de quantifier ces écarts, Statistique Canada, en collaboration avec d'autres agences statistiques, a entrepris des études de rapprochement des données. Une de ces études, réalisée avec l'Instituto nacional de estadística, geografía e informática du Mexique et le Bureau of Census des États-Unis, examine les flux commerciaux entre ces trois pays pour les années 1996 et 1997.

Comme le Canada et les États-Unis participent à un échange de données où les importations de l'un deviennent les exportations de l'autre, il n'y a pas de différence notable entre leurs statistiques. Par contre, les écarts entre les statistiques du commerce entre le Canada et le Mexique, de même qu'entre les États-Unis et le Mexique sont importants. Selon les

statistiques de 1996 et 1997, les importations du Mexique excèdent de 1,1 milliard de dollars et 1,4 milliard respectivement les exportations canadiennes vers ce pays. La différence entre les importations canadiennes et les exportations mexicaines s'élève à 3,1 milliards de dollars en 1996 et à 4,0 milliards en 1997. Les chercheurs ont identifié plusieurs causes à ces écarts : les réexportations, les transactions de faible valeur, le commerce indirect et l'attribution à un pays intermédiaire.

Les principales causes de divergence entre les statistiques du Canada et du Mexique :

- les réexportations
- le commerce indirect
- les transactions de faible valeur

Dans le commerce en direction sud, les exportations canadiennes vers le Mexique comprennent les marchandises d'origine canadienne ainsi que les produits d'origine étrangère qui sont, par la suite, vendues à ce pays sans avoir subi de transformations substantielles. De leur côté, les importations mexicaines se fondent sur le pays d'origine des biens et ne considèrent que les produits fabriqués au Canada. Il faut donc déduire les réexportations canadiennes pour rapprocher les données.

Les exportations de faible valeur jouent le rôle inverse. En effet, les exportations canadiennes ne tiennent pas compte des envois de faible valeur, c'est-à-dire de moins de 2 000 dollars, tandis que les importations mexicaines comptabilisent toutes les marchandises qui entrent au pays.

Lors de l'expédition de leurs marchandises, souvent les exportateurs canadiens ne connaissent pas la destination finale ou le pays où seront consommées ces marchandises. L'étude révèle qu'ils ont tendance à enregistrer le pays intermédiaire qui intervient dans le transport des marchandises comme étant la destination finale. Dans le cas des marchandises qui transitent par les États-Unis, il arrive souvent qu'elles ne soient pas enregistrées comme des exportations vers le Mexique parce qu'elles sont vues comme des produits destinés aux États-Unis. Ces envois qui se rendent jusqu'au Mexique, où ils sont considérés comme des importations provenant du Canada, entraînent un écart entre les exportations canadiennes et les importations mexicaines.

Outre le commerce indirect, l'attribution des importations à un autre pays survient aussi dans certains cas. La déclaration douanière mexicaine est fondée sur le principal pays d'importation. Il en résulte que certaines marchandises provenant d'autres pays, dont le Canada, sont incluses par le Mexique dans les importations provenant des États-Unis.

Dans le commerce en direction nord, l'écart entre les données canadiennes et mexicaines est encore plus important que dans le cas du commerce vers le sud. Le commerce indirect constitue encore la principale cause de divergence entre les statistiques des deux pays. En utilisant les statistiques

canadiennes d'importation, qui distinguent pays d'origine et pays expéditeur, on estime la valeur des marchandises d'origine mexicaine qui sont livrées au Canada à partir d'un autre pays. Pour 1996, on obtient ainsi une valeur de 2,4 milliards de dollars pour le commerce indirect sur une différence globale de 3,1 milliards. En 1997, le commerce indirect représente 3,1 milliards de dollars sur un écart de 4,0 milliards. Les réexportations de biens d'autres pays, de même que les différences résidentielles, complètent l'explication de cet écart.

Commerce entre le Canada et le Mexique, 1996 et 1997

	En direction Sud		En direction Nord	
	1996	1997	1996	1997
	'000 000 \$			
Mexique	2 377	2 725	2 962	2 986
Canada	1 258	1 328	6 035	7 019
Différence	1 119	1 397	3 073	4 033

En collaboration avec Eurostat, au nom de l'Union européenne (UE), Statistique Canada a réalisé une autre étude, portant cette fois, sur les différences entre les statistiques publiées par le Canada et celles publiées par l'Union européenne. Cette étude porte sur les années 1993 à 1997.

Les principales causes de divergence entre les statistiques du Canada et de l'Union Européenne :

- les réexportations
- les assurances et le fret
- les envois indirects
- l'or monétaire
- le pétrole brut

Dans ce rapport, les exportations canadiennes vers l'UE ont été révisées à la hausse tandis que les importations de l'UE en provenance du Canada ont été ajustées à la baisse. Dans le commerce de l'est vers l'ouest, la situation est différente. En effet, les importations canadiennes demeurent inchangées alors que les exportations de l'UE augmentent.

Comme dans le cas du commerce entre le Canada et le Mexique, plusieurs causes contribuent à créer des écarts entre les statistiques de deux partenaires. Dans le commerce vers l'est, il faut retrancher les réexportations des exportations canadiennes puisque les statistiques d'importation de l'UE se basent sur le pays d'origine et non sur le pays d'expédition des marchandises.

Le coût des assurances et du fret entraîne également des écarts entre les données. Les exportations canadiennes sont enregistrées au prix FAB (franco à bord), ce qui exclut les assurances et le fret alors que les importations de l'UE les incluent jusqu'à la frontière du pays européen. De même, les

envois de faible valeur (moins de 2 000 dollars) ne nécessitent pas de déclaration au Canada, mais ils sont comptabilisés dans les importations de l'Union européenne.

Mais, comme dans l'étude précédente, c'est le commerce indirect qui s'avère la principale source de divergences entre les statistiques canadiennes et celles de l'UE. Ici, le commerce indirect concerne les exportations vers les pays autres que les membres de l'UE et qui sont par la suite réexpédiés vers ces derniers. Les pays de l'UE inscrivent ces marchandises comme provenant du Canada puisque ce dernier est vraiment le pays d'origine des biens. Ces transactions ne s'adressent toutefois pas au commerce de transit car, dans ce cas, le pays de destination finale est connu de l'expéditeur et figure donc dans les déclarations canadiennes d'exportation.

Une place particulière est réservée aux transactions d'or. Une quantité importante d'or en provenance du Canada est exportée vers les banques de l'UE situées en Suisse, pour servir éventuellement aux pays de l'UE. Ces flux sont enregistrés au Canada comme des exportations vers la Suisse, mais dans les données de l'UE, ils figurent comme des importations originaires du Canada.

Dans le sens inverse, il faut distinguer deux types de réexportations vers le Canada. Le premier concerne les marchandises d'origine étrangère importées dans les pays de l'UE aux fins de consommation, et qui sont par la suite réexportées au Canada. Ces produits figurent comme des exportations nationales pour les pays de l'UE, mais ils ne sont pas considérés comme des importations provenant de ces pays dans les importations canadiennes. L'autre type de réexportations touche les marchandises importées dans les entrepôts de l'UE et qui sont ensuite expédiées au Canada. Dans le système commercial « spécial » utilisé par les pays de l'UE, ces marchandises ne sont pas comptabilisées comme des exportations. Ce deuxième type de réexportations ne demande donc aucun ajustement.

Les envois de peu de valeur doivent être pris en compte, mais l'ajustement le plus important concerne les transactions de pétrole brut. En effet, une partie du pétrole brut de la mer du

Nord est expédié à Portland, dans le Maine, avant d'être transporté par oléoduc jusqu'au Canada. Ces transactions figurent dans les statistiques de l'UE comme des exportations aux États-Unis, alors que le Canada les considère comme des importations de l'UE.

Commerce entre le Canada et l'Union européenne, 1997

	Commerce vers l'est	Écart	Commerce vers l'ouest	Écart
	'000 000 \$	%	'000 000 \$	%
Statistiques canadiennes	15 432	19,7	27 134	0,0
Statistiques de l'UE	19 496	-5,3	21 706	25,0
Total rapproché	18 470	...	27 134	...

Malgré les efforts des chercheurs, ces études n'expliquent pas la totalité des écarts entre les pays partenaires. La principale raison semble résider dans la surévaluation ou la sous-évaluation des ajustements. Et, bien qu'elles n'aient pas pour but de modifier les statistiques officielles, mais elles visent à mieux comprendre les flux commerciaux entre les partenaires concernés.

Ces études, réalisées au niveau canadien, sont également utiles pour interpréter les échanges du Québec avec les autres pays, car on peut supposer que les mêmes ajustements s'appliquent. Les exportations québécoises au Mexique représentent environ 10,0 % de celles du Canada et, les importations, plus de 15,0 %. L'impact est encore plus important lorsqu'on considère les échanges avec l'Union européenne, le deuxième partenaire commercial du Québec après les États-Unis. Plus de 30,0 % des exportations canadiennes proviennent du Québec et ce dernier reçoit plus de 35,0 % des achats effectués auprès de l'Union européenne.

Pour tout renseignement
veuillez communiquer avec :

Marcel Caron et Pierre Lachance
Direction des comptes et des études économiques
Institut de la statistique du Québec
200, chemin Sainte-Foy, 3^e étage
Québec (Québec)
G1R 5T4
Téléphone : (418) 691-2411 ou
1 800 463-4090 (sans frais)
Télécopieur : (418) 643-4129
Site WEB : www.stat.gouv.qc.ca

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Canada
Bibliothèque nationale du Québec
Deuxième trimestre 2001
ISSN 1492-7098

© Gouvernement du Québec

Québec 
Institut de
la statistique
du Québec