



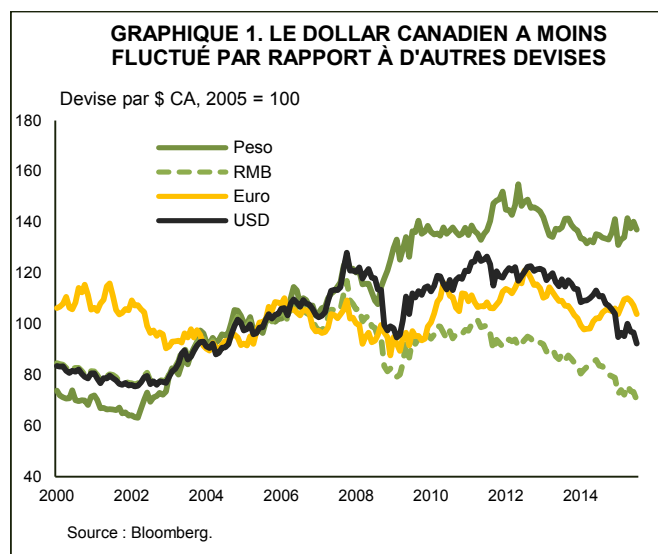
3 septembre 2015

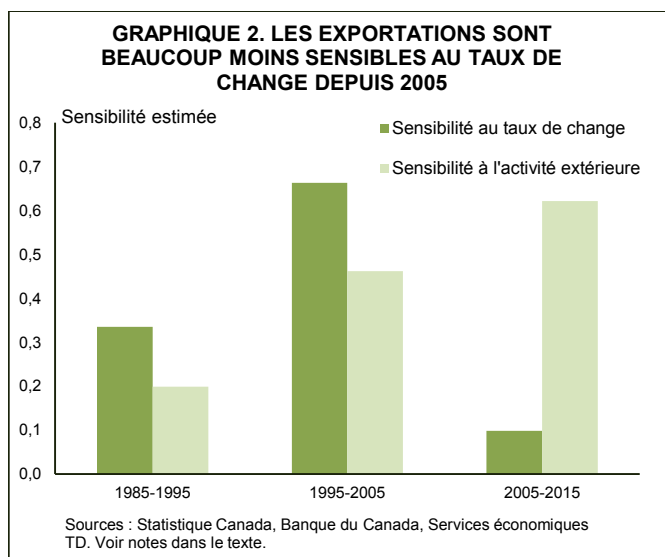
DÉCOLLAGE RATÉ : OBSTACLES STRUCTURELS AUX EXPORTATIONS CANADIENNES

Faits saillants

- Depuis quelques années, la performance des exportations hors énergie du Canada déçoit; en effet, celles-ci n'arrivent pas à suivre le rythme de la plupart des mesures de l'activité extérieure, et ce, malgré la faiblesse du huard.
- Des signes indiquent que les effets de la dépréciation de notre monnaie tardent à se faire sentir sur les exportations; par conséquent, les principaux effets de la dépréciation sont encore à venir.
- Néanmoins, il n'y a pas que le dollar canadien qui s'est déprécié par rapport au dollar américain au cours de la dernière année. En effet, le billet vert s'est apprécié par rapport à la plupart des devises à l'échelle mondiale. L'amélioration de la compétitivité du Canada s'en trouve donc amoindrie. Par ailleurs, il semble que les taux de change jouent désormais un rôle moins important dans le soutien aux exportations.
- D'autres facteurs structurels semblent être en jeu, comme la tendance des entreprises canadiennes à satisfaire à la demande d'exportation au moyen de filiales étrangères, ce qui réduit la croissance des exportations.
- Le Canada a vu sa part de marché diminuer fortement aux États-Unis, tandis que la Chine et le Mexique ont rapidement comblé l'écart. Néanmoins, en dollars US, les prix des produits canadiens sont récemment devenus beaucoup plus concurrentiels.
- Il y a donc deux tendances qui influent sur les exportations canadiennes : l'une est cyclique et l'autre, structurelle. L'amélioration cyclique de la compétitivité des prix, conjuguée à l'affermissement de la demande des États-Unis et aux nouvelles occasions offertes par les accords commerciaux, devrait contribuer à soutenir la croissance des exportations à court terme. À plus long terme, les enjeux structurels, comme le manque d'innovation, devraient toutefois limiter la croissance des exportations.

Après avoir affiché une performance nettement décevante au premier semestre, le secteur des exportations hors énergie du Canada s'appête à connaître un rebond cyclique à court terme, mais peut-être pas pour les raisons que vous croyez. Dans le passé, une dépréciation de 20 % du dollar canadien – comme celle que nous avons connue au cours de l'année précédente – aurait déjà fait progresser les exportations hors énergie d'environ 10 %. Au lieu de cela, celles-ci ont fait un gain d'environ 6,3 % seulement. Les forces de la concurrence et l'évolution du contexte mondial ont à la fois retardé et amoindri le rebond cyclique. Dans une précédente étude ([Canadian Export Sector Poised to Step on the Gas](#)), nous





avons traité de la façon dont les changements structurels entraînent une sous-performance persistante du secteur des exportations du Canada par rapport aux mesures de la demande extérieure. La présente étude examine ces influences de plus près, à savoir la sensibilité réduite des exportations aux fluctuations des devises au cours des dix dernières années, la transformation des chaînes d'approvisionnement et les tendances à long terme à l'égard des prix. Les facteurs liés à la compétitivité, comme l'innovation, pourraient aussi jouer un rôle.

À court terme, les avantages de l'augmentation de la demande des États-Unis pour les exportations canadiennes pourraient masquer ces effets structurels et ouvrir les portes à de solides gains. À plus long terme, toutefois, le maintien ou la croissance de la part du marché d'exportation dépendront de la capacité des exportateurs canadiens à exercer une concurrence en misant sur la valeur ajoutée plutôt que sur les prix. De plus, les nouveaux accords commerciaux offriront des occasions en améliorant l'accès à d'autres marchés d'exportation, ce qui aura pour effet de soutenir encore davantage la demande de produits et services canadiens.

Le dollar et la compétitivité des exportations : le Canada est plus abordable, mais ses concurrents aussi

Lorsqu'il est question de compétitivité des exportations, il est logique de penser d'abord au taux de change. Toutes choses étant égales par ailleurs, une monnaie qui se déprécie rend les exportations plus concurrentielles. D'après cette mesure, les exportations canadiennes auraient dû devenir beaucoup plus concurrentielles, en dollars américains du moins.

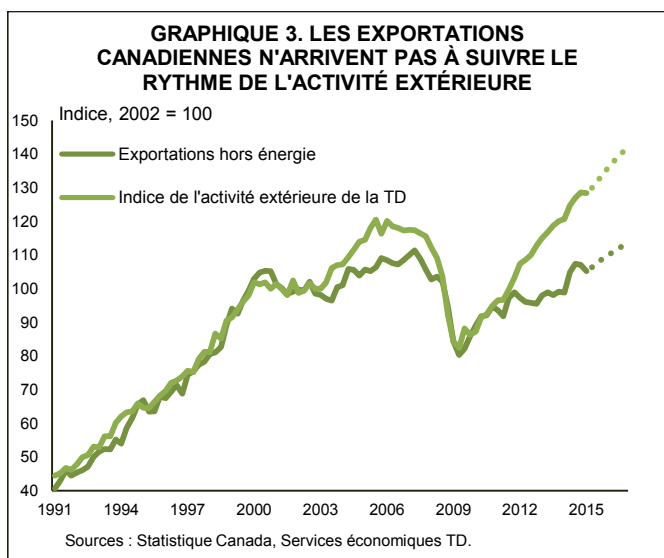
Par définition, les taux de change dépendent d'une combinaison de facteurs nationaux et étrangers, et aucun de ces facteurs n'est totalement indépendant. La dépréciation peut dépendre d'un affaiblissement relatif de la conjoncture économique nationale ou de l'amélioration relative des perspectives à l'étranger. Ce dernier facteur semble s'appliquer à la récente période : la dépréciation résulte du renforcement général du dollar américain plutôt que de facteurs proprement canadiens. Si l'on observe le marché américain (destination des trois quarts des exportations canadiennes), la Chine, le Mexique et certains pays européens (Allemagne, France, Italie et Irlande combinés) ont des parts du marché d'importation semblables. Comme l'indique le graphique 1, les fluctuations du dollar canadien ont été beaucoup moins importantes par rapport à d'autres devises concurrentes.

Par conséquent, la compétitivité des exportations canadiennes ne s'est pas améliorée autant que ce que pourrait laisser croire la baisse du taux de change Canada-États-Unis. Bien que la compétitivité ait augmenté par rapport à la Chine (du fait de l'affermissement du yuan), le taux de change dollar canadien-peso mexicain est demeuré inchangé pendant cette période.

Le taux de change joue forcément un rôle déterminant en ce qui a trait aux exportations, mais d'autres facteurs sont aussi primordiaux, y compris les prix relatifs de divers produits et services et la croissance de l'investissement extérieur. La demande extérieure est assez simple à analyser, notamment à l'aide de l'indice de l'activité extérieure de la TD¹.

Afin d'examiner l'importance du taux de change et de la demande extérieure pour les exportations hors énergie du Canada, nous estimons un modèle simple de la sensibilité des exportations (contemporaines) en subdivisant les données en trois périodes². Les résultats sont présentés dans le graphique 2³. Soulignons que, pour la période la plus récente, la sensibilité estimative des exportations à un indice pondéré selon les échanges des taux de change canadiens est beaucoup plus faible que dans le passé, soit environ le quart du niveau estimé pour les périodes de 1985 à 1995 et de 1995 à 2005 (la sensibilité était très élevée durant la période de 1995 à 2005). Le recul de la sensibilité des exportations aux taux de change n'est toutefois pas un phénomène purement canadien : en effet, une récente étude de la Banque mondiale fait état d'une sensibilité décroissante dans de nombreuses économies du monde⁴.

Il y a également des signes que la relation entre les exportations et le taux de change est désormais plus « décalée »,



c'est-à-dire qu'il faut plus de temps pour que les fluctuations du taux de change se répercutent sur les exportations. Une analyse de régression supplémentaire suggère qu'au cours de la plus récente période, jusqu'à six trimestres pouvaient s'écouler avant que les fluctuations du taux de change produisent leurs effets. De plus, l'effet sur les exportations est nettement plus faible que dans le passé⁵. C'est pourquoi le Canada s'apprête à connaître un rebond cyclique au troisième trimestre. En effet, comme le taux de change a commencé à décliner sérieusement en 2014 seulement, les principaux effets sont encore à venir.

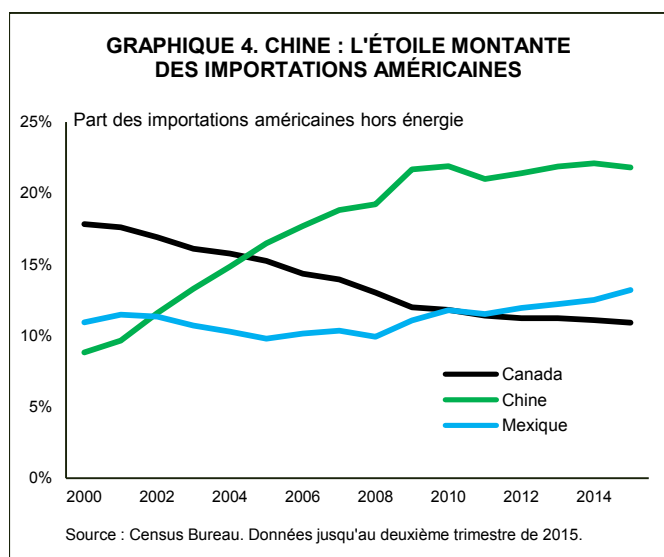
Il est difficile d'affirmer avec certitude pourquoi la sensibilité des exportations au taux de change a diminué après 2005. Il est toutefois possible que la période de 1995 à 2005 ait été une aberration. Effectivement, durant cette période, les exportateurs canadiens ont profité de l'expansion de l'ALENA, de la forte demande des États-Unis et du faible niveau sans précédent et généralisé du dollar canadien. Ces conditions pourraient avoir permis à des entreprises « marginales » de poursuivre leurs activités, alors qu'elles auraient été non rentables durant d'autres périodes. Comme l'indique une étude de la Banque du Canada, les conditions ont changé et nombre de ces entreprises ont fermé leurs portes⁶. Les entreprises exportatrices restantes seraient donc plus efficaces et auraient moins tendance à exercer une concurrence par les prix. Voilà qui expliquerait pourquoi les exportations deviennent plus sensibles à la demande et moins aux effets du taux de change, ce qui concorde avec nos résultats.

Exportations et demande extérieure : une autre pièce du casse-tête

De toute évidence, la demande extérieure est un élément clé de la performance globale des exportations. En effet, notre analyse (graphique 2) suggère que la sensibilité des exportations hors énergie à l'activité extérieure s'est fortement accrue au fil du temps (contrairement à l'effet du taux de change), en particulier entre la première et la deuxième période (mais la relation semble s'être brisée depuis le début de 2012). Les résultats indiquent que l'influence du taux de change a diminué et que la demande extérieure est devenue un élément plus important de la croissance des exportations, ce qui concorde avec le retrait des producteurs marginaux du marché d'exportation. Dans le contexte actuel, la dépréciation limitée du dollar canadien pourrait ne pas être aussi inquiétante pour les exportateurs à l'échelle du pays.

Le graphique 3 donne à réfléchir. La comparaison des exportations hors énergie avec l'indice de l'activité extérieure de la TD indique que, pendant la majeure partie de la récente période, il existait une relation plutôt étroite entre les exportations et l'activité (graphique 3). Vers la fin de 2011, toutefois, un écart est apparu et il continue à se creuser.

La nature de cet écart fait l'objet de beaucoup de débats et d'analyses. Selon une théorie répandue, bon nombre de grandes entreprises canadiennes ont renforcé leurs capacités à l'étranger et ainsi investi à l'extérieur du Canada. Une telle approche procure une couverture de change naturelle (les coûts de production étant en monnaie locale), ce qui expliquerait l'incapacité des exportations à suivre le rythme de la demande après 2011. Une étude de la Banque du Canada⁷, qui révèle que les grandes entreprises manufacturières canadiennes choisissent de plus en plus d'investir à l'étranger, appuie également cette théorie. Par exemple, BRP a déplacé la production de plusieurs produits clés vers ses installations mexicaines et prévoit de continuer à y transférer des activités cette année⁸. Bien que des entreprises puissent choisir de continuer à recourir à une telle couverture de change, celle-ci va dans les deux sens : ces entreprises (nationales et étrangères) qui ont toujours des installations au Canada ou aux États-Unis pourraient décider d'accroître la production dans ces installations afin de tirer profit d'un dollar plus faible. Même si le phénomène est peu répandu jusqu'ici, il demeure possible en raison de la relation potentiellement décalée entre taux de change et exportations.



Et si les échanges commerciaux n'étaient pas en cause? Les États-Unis satisfont-ils à leur propre demande?

Fait peu surprenant, les États-Unis constituent le principal catalyseur de la demande extérieure du Canada. Une explication possible de l'incapacité des exportations canadiennes à prendre véritablement de l'essor : les entreprises américaines accélèrent la production intérieure afin de se substituer aux produits étrangers et à la production extérieure, ce qu'on appelle « relocalisation économique »⁹. Si c'est bien le cas, cela signifierait qu'en matière d'échanges commerciaux, notre principal concurrent pourrait être les États-Unis plutôt que des pays émergents.

Afin de déterminer si c'est bien le cas, il faut tout d'abord examiner à quel point l'importance des échanges commerciaux (plus précisément des importations) a changé par rapport à d'autres composantes de la croissance. À cet égard, les signes d'un mouvement d'abandon des importations de la part des États-Unis semblent mitigés pour l'instant; le processus de déplacement de la production peut prendre du temps et ne se reflète peut-être pas encore dans les données. Qu'elle soit mesurée par rapport au PIB total, aux investissements ou à d'autres composantes du PIB, l'importance relative des importations est demeurée constante ou a augmenté depuis la Grande Récession. Cela laisse croire que, si relocalisation de la fabrication il y a, elle n'a pas encore eu d'effets significatifs sur la demande de biens produits à l'étranger¹⁰.

Les données sur la production industrielle des États-Unis font ressortir encore davantage le rôle prépondérant que les importations continuent de jouer. Depuis la fin de 2009, la production a augmenté d'environ 3 % par année, tandis

que les importations de marchandises ont progressé de 8 % à 9 % par année au cours de la même période. La production de produits en caoutchouc et en plastique fait toutefois exception : celle-ci s'est accrue d'environ 5 % sur la même période, et les données récentes indiquent une accélération marquée. Cette accélération est manifestement liée à la révolution des gaz de schiste aux États-Unis, laquelle a entraîné une nouvelle charge d'alimentation à la fois relativement abordable et géographiquement proche. Des études précédentes de la TD indiquent que la relocalisation économique est en cours dans d'autres secteurs, notamment dans des secteurs exigeants en investissements comme les machines, le matériel électrique et les produits métalliques; or, il n'y a pas encore eu d'effets sur les importations américaines dans ces catégories¹¹. Même si la relocalisation économique est certainement en cours aux États-Unis, elle n'a pas encore eu d'effets significatifs sur la demande d'importation en chiffres absolus ou relatifs. De fait, une explication plus plausible pourrait être la tendance au « localisme », qui consiste à situer la production à proximité des marchés de destination. Nous explorerons cette possibilité plus en profondeur dans les prochaines parties.

En somme, même s'il n'y a aucun doute que la relocalisation économique est en cours aux États-Unis, rien ne permet d'affirmer qu'il s'agit d'une cause importante de la faiblesse des exportations canadiennes, à l'exception peut-être du secteur des produits en caoutchouc et en plastique et d'une poignée d'autres secteurs. D'autres facteurs, comme la relation un peu plus décalée entre les exportations et le taux de change, pourraient jouer un rôle plus important. Il y a aussi vraisemblablement un aspect lié à la compétitivité, que nous examinerons dans la prochaine partie.

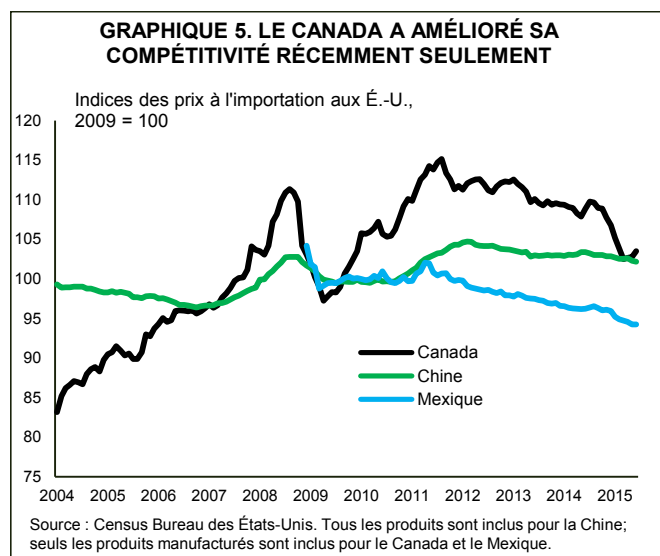
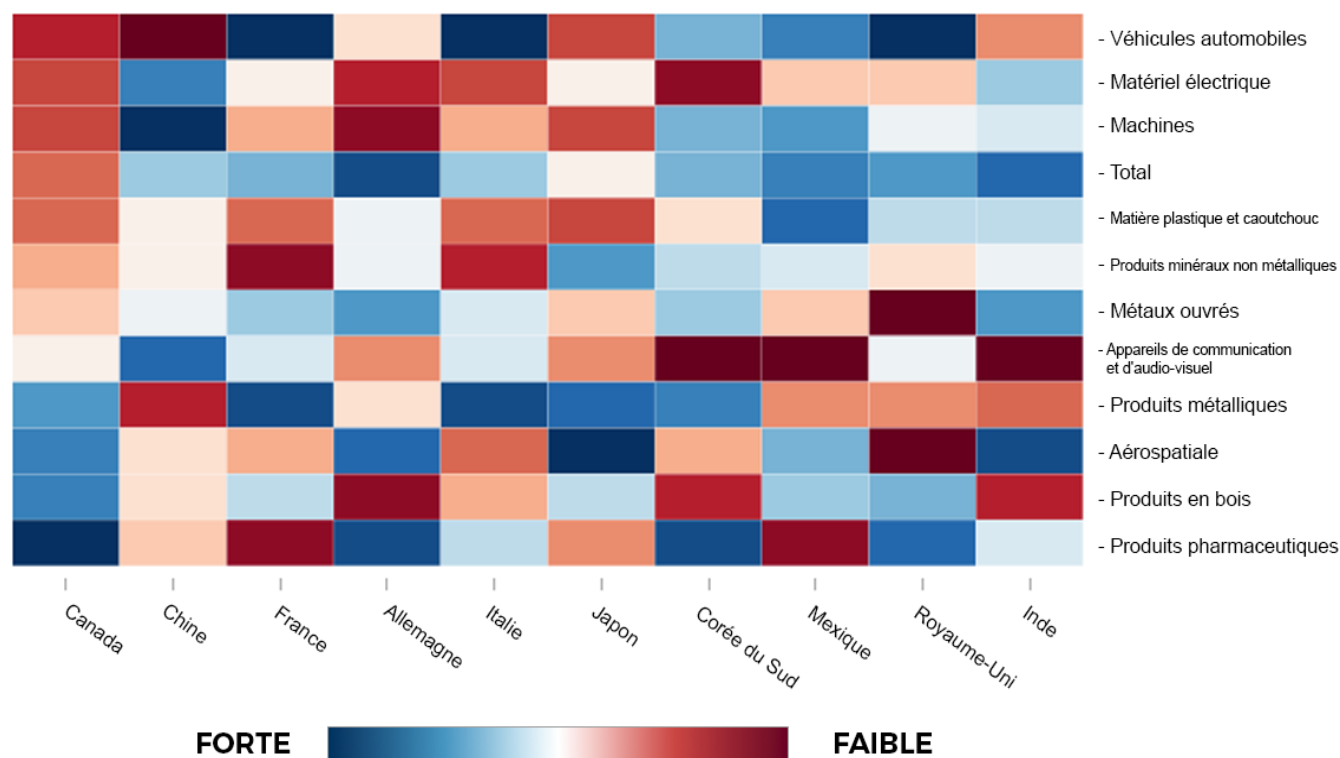


Figure 1 : Fluctuation importante des parts des importations américaines



*Le dégradé indique la part actuelle par rapport aux niveaux antérieurs, comparée entre les catégories.

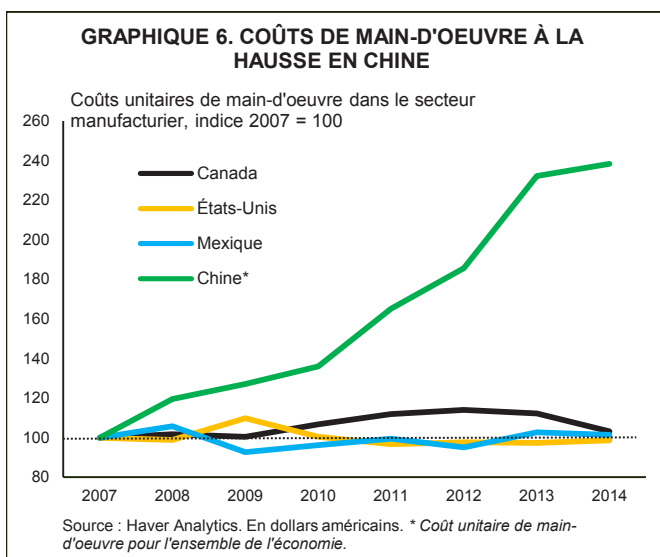
Au-delà du dollar : comment la compétitivité a-t-elle changé?

Si nous nous concentrons sur l'important marché américain, nous constatons que, dans l'ensemble, la part du Canada dans les importations hors énergie des États-Unis diminue régulièrement depuis le début des années 2000 (graphique 4). Même si cette diminution est préoccupante, elle ne signifie pas que les exportations canadiennes reculent aussi. En effet, les exportations de produits non énergétiques du Canada ont augmenté de plus de 10 % depuis 2000, soit plus de 38 milliards de dollars. Bien que la part de marché du Canada diminue, la demande d'importation des États-Unis continue d'augmenter, tant en dollars qu'en pourcentage du PIB. En outre, les exportations canadiennes vers d'autres marchés ont aussi légèrement progressé. La croissance des exportations aurait néanmoins été beaucoup plus marquée (jusqu'à 14 milliards de dollars supplémentaires aux taux de change actuels) si le Canada avait maintenu sa part du marché américain.

Cela pourrait être dû au fait que les États-Unis effectuent moins d'échanges commerciaux avec les pays développés

qu'avec les pays émergents. La réduction des obstacles aux échanges commerciaux, les coûts de main-d'œuvre concurrentiels et la baisse des coûts de communication et de transport devraient être les principales raisons de ce changement, le Mexique et la Chine en bénéficiant le plus. Comme l'indique le graphique 4, le Mexique et surtout la Chine ont rapidement accru leur part des importations américaines, de 1,5 et 13 points de pourcentage respectivement, la plus grande partie de la croissance de la part chinoise s'étant produite entre 2000 et 2008. Durant la même période, la part du Canada a reculé d'environ 6 points de pourcentage. Après une certaine accalmie, le Mexique et la Chine ont vu leur part de marché augmenter entre 2011 et 2014, ce qui correspond à peu près à la période pendant laquelle les exportations canadiennes ont commencé à accuser un certain retard par rapport à la demande extérieure, et ce, même si les gains de parts de marché ont été bien moindres qu'auparavant, en particulier pour la Chine.

Les parts de marché varient non seulement par pays, mais aussi par grand secteur. La figure 1 présente un résumé de l'évolution par pays des parts de marché de divers produits



sur le marché américain pour les 10 principaux partenaires commerciaux des États-Unis, par rapport aux niveaux antérieurs, pour les grands secteurs¹². Quelques grands secteurs canadiens se démarquent négativement : celui des véhicules automobiles, dont les exportations ont été supplantées par les produits mexicains et européens; celui des machines, au sein duquel la diminution de la part de marché du Canada s'est traduite par des gains pour la Chine, la Corée du Sud et le Mexique; celui du matériel électrique, au profit de la Chine; et celui des produits en caoutchouc et en plastique, au sein duquel la diminution de la part de marché du Canada a été comblée par la Chine, l'Allemagne et le Mexique¹³.

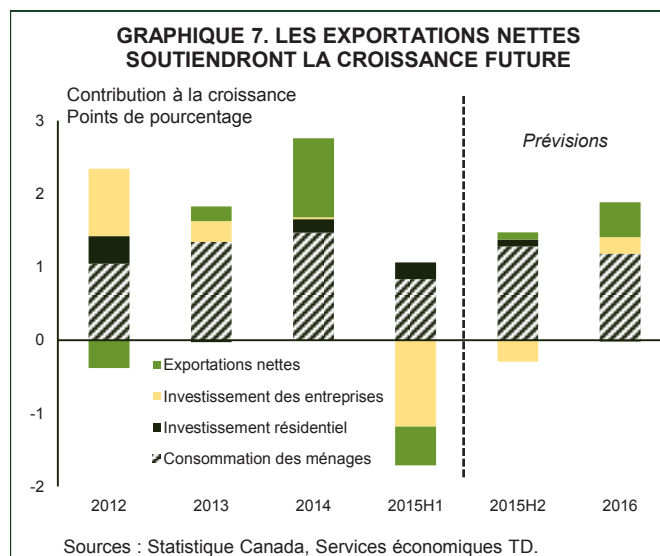
Le tableau n'est pas que négatif, par contre, le Canada ayant effectué des gains importants de part de marché par rapport aux niveaux antérieurs en ce qui a trait aux produits pharmaceutiques, aux métaux primaires, à l'aérospatiale et aux produits en bois. Ces gains se sont produits parallèlement à la diminution de la part de marché de la Chine et du Mexique, et d'autres pays, dans ces catégories. Dans l'ensemble, toutefois, le scénario est le même : la diminution de la part de marché du Canada dans les exportations hors énergie se traduit par des gains pour le Mexique, la Chine et certains grands pays européens¹⁴.

Voilà ce qui s'est produit, mais pourquoi?

Il peut être difficile de démêler les facteurs et les changements à l'échelle internationale qui ont une incidence sur les parts du marché d'exportation. Certains changements, comme les obstacles aux échanges commerciaux, ne sont pas facilement identifiables ou mesurables. Les prix et les coûts, en revanche, sont facilement observables. Le coût d'un

produit exporté comprend de nombreux autres coûts, comme les salaires versés aux employés, le coût des matières premières, les coûts de consommation d'électricité et les frais de transport. Ces coûts, de même que le taux de change, sont des facteurs déterminants du prix à l'importation dans le pays de destination. Du point de vue de l'analyse du prix seulement, les exportations canadiennes de produits manufacturés vers les États-Unis ont vu leur compétitivité diminuer régulièrement à compter de 2009 environ. D'importantes améliorations ont eu lieu dernièrement seulement, coïncidant avec la faiblesse du dollar canadien (graphique 5)¹⁵.

La variation du coût de la main-d'œuvre, lequel peut représenter de 25 à 30 % du coût de fabrication d'un produit, constitue un facteur déterminant. Or, les salaires ne représentent qu'une part des choses. Les entreprises se concentrent sur ce qui leur donnera le meilleur avantage, et elles le font en comparant les coûts unitaires de main-d'œuvre, soit le salaire par unité de production. En Chine, la croissance des coûts unitaires de main-d'œuvre ne montre aucun signe de ralentissement (graphique 6). Le triplement des salaires au cours des 10 dernières années n'a pas été accompagné de gains de productivité. L'érosion concurrentielle a même été aggravée par l'affermissement graduel du renminbi par rapport au dollar américain. Par conséquent, l'avantage de la Chine sur le plan des coûts de fabrication par rapport aux États-Unis a diminué de 10 points de pourcentage depuis 2004¹⁶. À mesure que la compétitivité des coûts diminue, la Chine voit néanmoins sa part de marché augmenter, ce qui laisse croire que les exportations chinoises progressent dans la chaîne de valeur et exercent ainsi de la pression sur les exportateurs canadiens.



Encadré 1. Le Canada perd du terrain à l'égard de certaines mesures de la compétitivité, mais il fait encore bonne figure

Il peut s'avérer ardu de résumer tous les facteurs qui influent sur la compétitivité globale d'un pays. Heureusement, le Forum économique mondial publie chaque année son Rapport sur la compétitivité globale, qui classe les grandes économies du monde en fonction d'un certain nombre de facteurs. Dans le plus récent classement global, le Canada est arrivé au 15^e rang, derrière les États-Unis, mais devant le Mexique et la Chine. Il s'agit d'un recul de cinq rangs par rapport aux classements de 2010-2011. Ce recul est en grande partie attribuable à la régression des facteurs liés à l'innovation et à la sophistication. Au cours de la même période, le Mexique a progressé de cinq rangs (pour atteindre le 61^e rang), ses gains étant concentrés dans les catégories liées à l'innovation.

Outre l'innovation, des facteurs plus concrets peuvent influencer sur la compétitivité. La Chambre de commerce du Canada a relevé dix obstacles à la compétitivité du pays, dont deux qui sont étroitement liés à la compétitivité des exportations. Premier obstacle : les échanges commerciaux du Canada sont limités par des infrastructures déficientes. En effet, il existe des liens manifestes entre les investissements en infrastructures et la productivité. Par exemple, une augmentation de 10 % par année des investissements en infrastructures pourrait permettre de réduire les coûts de fabrication de 5 %.

Deuxième obstacle : les exportateurs canadiens ne peuvent manifestement pas exercer une concurrence par les prix seulement. L'affermissement du secteur manufacturier canadien doit s'appuyer sur des investissements dans les technologies novatrices qui commencent à révolutionner le secteur à l'échelle mondiale et sur l'élimination des obstacles indus à la mise en marché des produits.

Tandis que les coûts poursuivaient leur progression en Chine, le Mexique est devenu l'enfant prodige en ce qui a trait à la compétitivité des coûts. En effet, les coûts de main-d'œuvre dans le secteur manufacturier au Mexique sont maintenant près de 20 % moins élevés qu'en Chine, un renversement par rapport à la tendance passée¹⁷. Au Mexique, les salaires dans le secteur manufacturier ont augmenté de 67 % ces 10 dernières années, mais les gains de productivité dans le secteur industriel et la dépréciation du peso par rapport au dollar américain ont compensé une bonne partie de cette augmentation. La proximité géographique de la production mexicaine (concentrée dans les États du nord) et du sud des États-Unis en pleine expansion procure un avantage supplémentaire, et le Mexique profite peut-être de la tendance au « localisme »¹⁸. Cette augmentation de la compétitivité géographique se fait au détriment des exportateurs canadiens, entre autres.

La compétitivité des coûts s'est fortement améliorée aux États-Unis ces 10 dernières années : comme au Canada, les coûts unitaires de main-d'œuvre y sont pratiquement de retour à leurs niveaux de 2007 (graphique 6). Les États-Unis possèdent l'un des marchés du travail les plus flexibles des pays développés, un facteur clé de la compétitivité croissante du pays. Ils affichent, de loin, la plus forte productivité des travailleurs parmi les 25 principaux pays producteurs de produits manufacturés. On estime que les coûts unitaires de main-d'œuvre, une fois ajustés en fonction de la productivité, sont de 20 à 54 % inférieurs à ceux de l'Europe

de l'Ouest et du Japon pour de nombreux produits¹⁹. Le faible prix du gaz naturel sur le marché national, qui permet de réaliser des économies de taille sur le coût des intrants, constitue un autre catalyseur important de l'amélioration de la compétitivité des coûts aux États-Unis.

Les coûts unitaires de main-d'œuvre, bien qu'utiles pour jauger l'évolution de la compétitivité au fil du temps, ne peuvent malheureusement rien nous apprendre sur le niveau absolu (ou relatif) des coûts de production. Heureusement, un certain nombre d'études et de rapports portent sur ce sujet. Parmi ceux-ci, mentionnons l'étude de KPMG, intitulée *Choix concurrentiels*, qui compare divers pays où faire des affaires et les coûts connexes²⁰. L'étude souligne qu'en dépit des nombreux progrès réalisés dans le secteur manufacturier américain, il demeure moins dispendieux de fabriquer des biens au Canada qu'aux États-Unis, et ce, à plusieurs égards. La compétitivité du Canada sera en outre aidée par la récente dépréciation du dollar canadien²¹.

Par ailleurs, une étude réalisée par le Boston Consulting Group en 2014 révèle qu'il en coûte environ 15 % de plus pour fabriquer des produits au Canada plutôt qu'aux États-Unis (la méthodologie utilisée diffère de celle de KPMG). Néanmoins, les récentes fluctuations de taux de change auront efficacement comblé l'écart de coût en dollars américains. De plus, d'autres facteurs rendent le Canada plus attrayant que son voisin du sud pour les entreprises : le taux d'imposition effectif des sociétés d'environ 14 % (dans la région de Toronto) est beaucoup plus faible que les taux

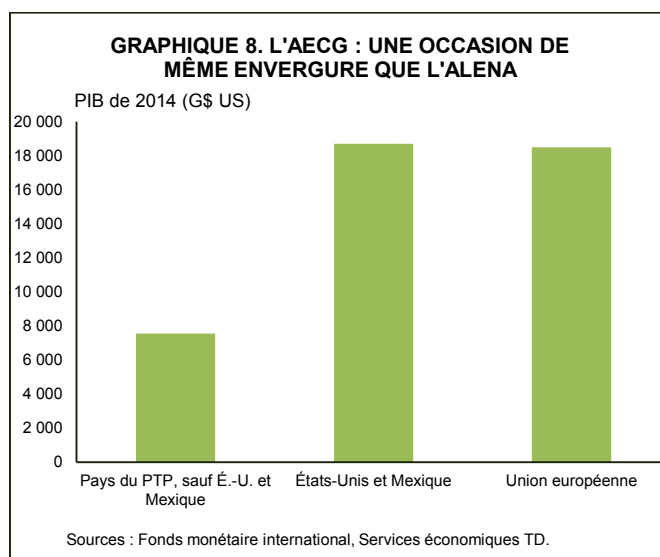
d'imposition combinés de la plupart des États américains.

Les indices de prix, le niveau absolu des salaires et les autres coûts constituent, en raison de leur nature, une façon imprécise d'examiner la compétitivité. Les prix à l'exportation peuvent croître pour un pays donné lorsque la combinaison de produits intègre des produits plus dispendieux à plus forte valeur ajoutée. Dans la même veine, les travailleurs produisant des biens de grande valeur peuvent devoir posséder des compétences plus techniques et ainsi demander de meilleurs salaires. De tels changements ne signifient pas que le pays devient moins concurrentiel; ils signifient plutôt que le pays devient plus concurrentiel dans un nouveau marché à valeur plus élevée. C'est vraisemblablement le cas des produits chinois et, dans une moindre mesure, des produits mexicains, ce qui exerce davantage de pression sur les entreprises canadiennes. La compétitivité, à un niveau plus élevé, dépend de nombreux facteurs : les compétences et la formation de la main-d'œuvre, la solidité des institutions juridiques, les coûts indirects (comme les frais d'inscription et les coûts de consommation d'électricité), la facilité d'accès au transport, les frais de transport et de nombreux autres facteurs. La présente étude n'a pas pour but de traiter en détail de chacun des facteurs qui influent sur la compétitivité globale d'un pays; nous présentons toutefois un aperçu de certains de ces facteurs dans l'encadré 1²⁴.

En résumé

Depuis le début des années 2000, nous avons vu la part du Canada dans les importations américaines diminuer lentement, tandis que celle d'autres pays, dont la Chine et le Mexique, augmentait. L'aplanissement des obstacles aux échanges commerciaux, les coûts de main-d'œuvre concurrentiels et la diminution des frais de transport expliquent pourquoi les États-Unis délaissent les produits canadiens au profit de ceux des marchés émergents. Il s'agit d'une tendance qui reflète des enjeux structurels persistants, car le Canada demeure à la traîne sur le plan de l'efficacité, de l'innovation et d'autres éléments fondamentaux de la compétitivité. Pendant ce temps, la compétitivité ne cesse de s'améliorer dans d'autres parties du monde, notamment le Mexique et le sud des États-Unis.

Cela dit, notre analyse est essentiellement rétrospective par nécessité. Même si elle tient compte en grande partie de la dépréciation du dollar canadien en cours depuis la fin de 2014, les données actuelles ne reflètent peut-être pas entièrement les effets de cette dépréciation. En effet, les prix des factures peuvent avoir été déterminés à l'avance,



et il faut du temps pour que les producteurs ajustent leurs prix, en particulier si la durabilité des fluctuations de change est incertaine. Les Services économiques TD s'attendent à un rebond cyclique des exportations de l'ordre de 6 à 8 % (trimestriellement, annualisé) au cours des 12 à 18 prochains mois. Par conséquent, les exportations nettes devraient être un moteur de croissance important, particulièrement en 2016 (graphique 7).

Au-delà de l'amélioration cyclique prévue à court terme, les accords commerciaux qui entreront bientôt en vigueur apporteront un soutien additionnel aux exportateurs, ce qui permettra de contrebalancer les effets de certains facteurs structurels mentionnés dans la présente étude. Le Partenariat transpacifique (PTP) et l'Accord économique et commercial global (AECG) amélioreront l'accès des produits canadiens aux marchés des pays représentant plus de la moitié du PIB mondial. L'AECG en particulier représente une occasion de diversification géographique accrue pour les exportations canadiennes, car il facilite l'accès à l'important marché de l'Union européenne. Pour l'instant, ces pays représentent une maigre fraction (8 %) des exportations canadiennes, mais offrent un potentiel de croissance élevé, notamment dans le commerce des services. Il ne faut pas sous-estimer la taille du marché, car l'Union européenne représente un marché potentiel plus de deux fois plus grand que celui créé par le PTP, à l'exclusion des États-Unis et du Mexique (graphique 8). L'AECG et le PTP devraient contribuer à soutenir la croissance des exportations et à réduire la dépendance envers le marché nord-américain.

De plus, comme nous l'avons mentionné plus haut, il semble que la vigueur de la demande extérieure joue désor-

mais un rôle prépondérant dans la croissance des exportations, tandis que le rôle du taux de change diminue. Comme la croissance devrait s'accélérer aux États-Unis (voir nos plus récentes [prévisions](#)), c'est une bonne nouvelle pour les exportateurs canadiens, qui bénéficieront d'un soutien cyclique aux exportations. Même s'il est peu probable que les entreprises canadiennes voient leur part du marché américain revenir aux niveaux antérieurs, l'augmentation de la taille de ce marché signifie une plus forte demande

pour des produits de tous les pays. Nombre des facteurs qui devraient contribuer à soutenir cette amélioration cyclique sont abordés dans notre étude intitulée [Canadian Export Sector Poised to Step on the Gas](#). Grâce aux récents accords commerciaux qui facilitent l'accès à davantage de marchés, les exportations canadiennes devraient contribuer à soutenir la croissance globale durant les trimestres à venir et par la suite, et ce, malgré les nombreux obstacles mentionnés dans la présente étude.

Brian DePratto, économiste
416-944-5069

Nicole Fillier, analyste économique
416-944-6770

Notes

- 1 Pour en savoir plus sur l'indice, voir Canadian Export Sector Poised to Step on the Gas.
- 2 On estime plus précisément l'élasticité des exportations. Nous modélisons la croissance des exportations trimestrielles en fonction de l'indice de taux de change effectif du dollar canadien, indice pondéré en fonction des échanges des taux de change canadiens, et de la croissance de l'activité extérieure mesurée par l'indice de l'activité extérieure de la TD.
- 3 Il importe que les résultats du modèle soient interprétés au fil du temps à l'intérieur de la catégorie. Nous ne pouvons pas nous prononcer sur l'importance comparative des facteurs.
- 4 L'étude de la Banque mondiale est fondée sur une approche différente en matière d'estimations et suggère que l'augmentation des effets d'entraînement au sein de la chaîne d'approvisionnement pourrait constituer un facteur. Voir http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2015/08/11/090224b08306790b/1_0/Rendered/PDF/Depreciations00lasticity0of0exports.pdf.
- 5 Bien entendu, une relation plus décalée suppose aussi que les récentes fluctuations du dollar canadien n'ont pas encore produit leurs effets sur les exportations et que les données ne reflètent pas encore ces effets. L'incidence estimative est donc amoindrie. Les solides données d'août sur les exportations pourraient soutenir ce point de vue.
- 6 Voir <http://www.banqueducanada.ca/wp-content/uploads/2014/12/dp2014-7.pdf>.
- 7 Ibidem
- 8 Voir <http://www.cbc.ca/news/canada/montreal/brp-spending-55m-to-build-3rd-manufacturing-plant-in-mexico-1.2634183>.
- 9 La relocalisation économique ne s'appuie pas simplement sur les prix. La décision de produire des biens au pays peut découler d'inquiétudes quant à la protection de la propriété intellectuelle, aux retards d'expédition, à la qualité et à d'autres facteurs. Voir Offshoring, Onshoring, and the Rebirth of American Manufacturing.
- 10 La demande d'importation aurait bien sûr pu être encore plus élevée abstraction faite de la relocalisation économique. Il est aussi possible que la composition des importations ait changé en raison de la relocalisation, les États-Unis important davantage d'intrants que de produits finis. Or, cet effet tend à varier selon le secteur et peut entraîner une baisse de la valeur en dollars des importations, ce qui ne s'est pas produit dans le cas présent.
- 11 Voir note 9.
- 12 Nous avons choisi des secteurs qui, selon la Banque du Canada, s'approprient à prendre de l'essor. Pour en savoir plus sur les critères de sélection, voir <http://www.banqueducanada.ca/2014/04/document-analyse-2014-1/>.
- 13 Comme nous l'avons déjà mentionné, une substitution des importations américaines se produit vraisemblablement dans cette catégorie.
- 14 Rappelons que les résultats de la figure 1 sont liés à la propre part d'un pays et d'un produit; par conséquent, le doublement théorique d'une très petite part de marché paraîtrait ici comme un gain important, malgré sa faible incidence globale. C'est particulièrement important dans le cas de pays comme l'Arabie saoudite, dont les exportations hors énergie constituent une très petite part des échanges globaux.
- 15 La Chine ne dispose pas d'un indice des prix à l'importation pour les produits manufacturés seulement; or, les séries de données devraient être généralement comparables puisque les biens autres que de fabrication représentent une petite part des exportations chinoises.
- 16 Voir https://www.bcgperspectives.com/content/articles/lean_manufacturing_globalization_shifting_economics_global_manufacturing/.
- 17 Voir <https://www.stratfor.com/sample/analysis/mexicos-manufacturing-sector-continues-grow>. Les salaires mexicains, non ajustés en fonction de la productivité, peuvent être inférieurs aux salaires chinois de 30 %. En 2007 seulement, les salaires mexicains étaient plus de 75 % supérieurs aux salaires chinois.
- 18 Le localisme s'entend du déplacement de la production vers des pays à plus faibles coûts (mais pas toujours en comparaison avec des destinations liées à la délocalisation) qui sont situés à proximité d'un marché cible. Le Mexique, grâce à ses faibles coûts et à sa proximité géographique avec les États-Unis, constitue le candidat idéal.
- 19 Voir note 17.
- 20 Pour obtenir tous les détails, voir <http://www.choixconcurrentiels.com/>. Les autres mesures relatives aux prix proviennent de BCG – voir note 16.
- 21 Ces comparaisons sont effectuées globalement; il est possible que des régions des États-Unis, notamment les États du sud, soient beaucoup plus concurrentiels sur le plan des coûts.
- 22 Pour en savoir plus sur l'établissement des classements, voir <http://www.weforum.org/reports/global-compétitivité-report-2014-2015>.
- 23 Voir http://www.chamber.ca/fr/interventions/10-principaux-obstacles-a-la-compétitivite/150205_Obstacle_6.pdf.
- 24 Une récente étude de la Banque du Canada suggère aussi que le recul des parts de marché résulte en grande partie d'une baisse de la compétitivité, sans toutefois parvenir à cerner les facteurs qui soutiennent la compétitivité (sauf pour le secteur automobile). Voir <http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2015/08/dp2015-5.pdf>.

Le présent rapport est fourni par les Services économiques TD. Il est produit à des fins informatives et éducatives seulement à la date de rédaction, et peut ne pas convenir à d'autres fins. Les points de vue et les opinions qui y sont exprimés peuvent changer en tout temps selon les conditions du marché ou autres, et les prévisions peuvent ne pas se réaliser. Ce rapport ne doit pas servir de source de conseils ou de recommandations de placement, ne constitue pas une sollicitation d'achat ou de vente de titres, et ne doit pas être considéré comme une source de conseils juridiques, fiscaux ou de placement précis. Il ne vise pas à communiquer des renseignements importants sur les affaires du Groupe Banque TD, et les membres des Services économiques TD ne sont pas des porte-parole du Groupe Banque TD en ce qui concerne les affaires de celui-ci. L'information contenue dans ce rapport provient de sources jugées fiables, mais son exactitude et son exhaustivité ne sont pas garanties. De plus, ce rapport contient des analyses et des opinions portant sur l'économie, notamment au sujet du rendement économique et financier à venir. Par ailleurs, ces analyses et opinions reposent sur certaines hypothèses et d'autres facteurs, et sont sujettes à des risques et à des incertitudes intrinsèques. Les résultats réels pourraient être très différents. La Banque Toronto-Dominion ainsi que ses sociétés affiliées et entités apparentées qui constituent le Groupe Banque TD ne peuvent être tenues responsables des erreurs ou omissions que pourraient contenir l'information, les analyses ou les opinions comprises dans ce rapport, ni des pertes ou dommages subis.