

Le marché intérieur apparent et sa mesure : Une façon d'estimer le marché au prix des producteurs.

© 2005, HEC Montréal. Toute reproduction interdite

Ce texte a été originalement rédigé par *Fernand Amesse*, professeur à HEC Montréal, en 1990.
Révisé en 2005 par *Robert Landry*, assisté de *Bianca Cloutier*, Service de l'enseignement du marketing, HEC Montréal.

Le marché intérieur apparent (MIA) (techniquement appelé disponibilité nationale apparente), constitue une estimation de la taille du marché pour un produit, vu sous l'angle de l'offre. Ce qui prend tout son sens si l'on veut bien admettre que ce qui est offert pour consommation dans un pays à un instant donné constitue une excellente approximation du marché.

Bien que nos exemples seront exprimés à partir du Canada, on pourrait bien sûr adapter le concept pour estimer le marché intérieur apparent de n'importe quel pays, pourvu que les données soient disponibles.

En somme, un bien que nous consommons au Canada, par exemple, au cours d'une année, ne peut provenir que de deux sources : ou bien il a été produit au Canada par des fabricants canadiens, ou bien il a été importé au Canada en provenance de fabricants étrangers. Il ne faut pas oublier cependant que les fabricants canadiens ne produisent pas seulement pour les consommateurs canadiens, mais qu'une partie de leurs ventes peut être destinée à l'exportation.

1. Définition du marché intérieur apparent

Dans son expression la plus simple, le marché intérieur apparent (MIA) devient donc :

Expéditions¹ des fabricants canadiens MOINS Exportations des fabricants canadiens, PLUS Importations au Canada

Les expéditions (ou livraisons) sont définies à partir de la production d'un manufacturier. Celui-ci produit une certaine quantité ou une certaine valeur. Sa production peut servir à accroître ses stocks ou à approvisionner le marché (le client final, s'il s'agit d'une vente directe, ou l'intermédiaire approprié qui vendra soit à d'autres intermédiaires, soit au client final). En conséquence :

Expéditions = Production MOINS accumulation des stocks PLUS diminution des stocks².

¹ Aussi appelé Livraisons. Selon la source, peut aussi s'apparenter aux recettes de l'ensemble de l'industrie, dans la mesure où ces recettes sont générées par la seule vente du produit en question.

² Dans une industrie où prévaudrait le *juste à temps*, il pourrait alors être réaliste de concevoir que Production = Expéditions.

L'exportation n'est rien d'autre qu'une expédition faite par un fabricant canadien à un client étranger, à l'étranger. L'importation n'est rien d'autre qu'une expédition faite par un fabricant étranger à un client canadien au Canada.

En somme, avec ce qui précède, quelqu'un qui souhaite connaître la taille du marché canadien des bicyclettes n'a qu'à rechercher la quantité ou la valeur des bicyclettes expédiées par l'ensemble des fabricants canadiens, la quantité ou la valeur des bicyclettes exportées par les fabricants canadiens et enfin, la quantité ou la valeur des bicyclettes importées au Canada.

Cette mesure serait sans doute une bonne approximation, mais elle reste entachée de deux sources d'erreur ou d'imprécision. La première est susceptible de biaiser à la hausse la mesure du MIA en quantité ou en valeur, souvent par un faible pourcentage, bien qu'il faille faire très attention selon le secteur en cause, car dans certains cas, ce pourcentage peut être relativement important. Il s'agit des **réexportations**. Celles-ci sont définies par la manière dont sont traitées les importations et les exportations en douane. Dans la nomenclature utilisée au Canada (*Statistique Canada, Strategis, C/Can*), les expressions utilisées maintenant de plus en plus sont :

Exportations nationales : ce sont les exportations de biens fabriqués au Canada.

Réexportations : ce sont des exportations de biens d'abord importés, n'ayant subi aucune transformation ou valeur ajoutée.

Exportations totales : ce sont les exportations nationales PLUS les réexportations.

Les qualificatifs varient donc et il est important d'en tenir compte car leur signification est importante. Ainsi, pour être plus précis, une exportation représente la livraison d'un produit dont l'origine est canadienne, c'est-à-dire qui a soit été entièrement fabriqué au Canada ou qui a subi au Canada un traitement ultérieur de fabrication qui a changé sa forme.

Quant aux réexportations, ce sont des biens qui sont importés au Canada et ensuite exportés sans changer de forme. Dans certains cas, ils peuvent n'avoir subi que des transformations mineures (aucune valeur économique ajoutée), tels le tri ou le mélange, avant d'être *réexportés*. Au moment où ces biens ont été importés, ils ont été comptabilisés comme une importation ; au moment où ils quittent le territoire canadien, ils sont déclarés comme réexportation. Conséquemment, si on veut être précis (et surtout si la quantité ou la valeur est importante), il faudrait donc soustraire la réexportation.

La seconde source d'erreur ou d'imprécision n'affecte nullement la mesure du MIA en quantité, mais pourrait biaiser l'estimation du MIA en valeur et, dans certains cas, de manière significative. Il s'agit des droits perçus ou plus simplement, des tarifs douaniers. Il faut considérer ceci : si l'analyste veut une estimation du MIA en valeur, il doit additionner des valeurs comparables.

La valeur des expéditions est exprimée au prix vendant du producteur ou en d'autres mots, au prix payé par l'intermédiaire (ou un client final s'il n'y a pas d'intermédiaire) qui achète le produit. La valeur des exportations est aussi exprimée au prix vendant du producteur au client étranger.

Pour les importations, leur valeur est établie et parfois comptabilisée avant l'application du tarif douanier. Or, le client canadien qui reçoit une importation doit payer cette taxe ou ce tarif pour prendre possession de la marchandise. Ainsi donc, si on souhaite représenter la valeur des importations sur une base comparable à la valeur des livraisons, on doit alors considérer dans l'équation du MIA la valeur des droits perçus par les douanes canadiennes sur le produit importé.

On retrouve alors le prix payé par l'intermédiaire pour la marchandise importée. Dans la nomenclature utilisée au Canada (Statistique Canada, Strategis), les expressions utilisées maintenant de plus en plus sont :

Importations : lorsque exprimées en valeur, comptabilisées avant l'application du tarif douanier.

Importations totales : valeur des importations à laquelle ont déjà été additionnés les droits perçus.

Selon la source consultée, on peut voir qu'il est nécessaire de vérifier si les notions sont définies de la même manière.

Dans son expression précise, le MIA se définit donc ainsi :

MIA = Expéditions MOINS exportations nationales PLUS importations PLUS droits perçus (dans la mesure en valeur) MOINS réexportations

Et selon la source utilisée, on peut alors dans la mesure où celle-ci se conforme aux définitions proposées plus haut, simplifier l'expression à :

MIA = Expéditions MOINS exportations totales PLUS importations totales

Il ne reste théoriquement qu'une seule source d'erreur susceptible de mal nous informer par le MIA du niveau de consommation au Canada. Cette source d'erreur résiderait alors dans l'état de la variation des stocks dans le réseau de distribution. En effet, en considérant le MIA, on mesure en fait ce qui a été livré dans la grande majorité des cas à un intermédiaire canadien (grossiste ou distributeur) et non ce qui a été acheté par le client final. Cependant, il est bien évident que l'intermédiaire qui s'est fait livrer un bien va, dans les jours, les semaines ou, au plus tard, dans les quelques mois qui suivent, le revendre au client final à moins qu'il ne se soit fait livrer de grandes quantités du bien pour accroître ses stocks de façon significative.

En ce cas, le MIA serait bien supérieur à la consommation puisqu'une portion de l'offre (MIA) n'aurait pas servi à approvisionner le marché mais à accroître les stocks des distributeurs. Il est donc bon de se rappeler que la mesure de la taille du marché par le MIA est fondée sur une hypothèse de stocks constants dans le réseau de distribution. C'est une hypothèse assez réaliste dans le cas d'une mesure annuelle et en général fort valable sauf peut-être dans le cas de produits hautement spéculatifs soumis à de fortes variations de prix.

Ainsi, on pourrait imaginer que face à une forte augmentation appréhendée des prix du sucre ou du café, certains intermédiaires accroissent fortement leurs stocks en période 1 pour les écouler en période 2. Cependant, le développement au cours des dernières années des marchés d'options sur les matières premières réduit de beaucoup cette possibilité.

2. Composantes du marché intérieur apparent (MIA)

Connaissant le concept de marché intérieur apparent, il y a lieu maintenant de se demander comment on pourrait l'appliquer pour un produit donné.

Disons d'abord qu'il s'agit d'une mesure qui peut être entièrement faite à partir de la donnée recueillie par Statistique Canada ou tout organisme semblable dans à peu près n'importe quel pays du monde.

Statistique Canada fait annuellement un recensement des manufacturiers. Chaque usine au Canada doit en effet annuellement participer à ce recensement et, entre autres, déclarer ses livraisons (expéditions) de produits. Pour chaque catégorie de produits qu'elle fabrique, l'usine doit déclarer la quantité livrée et la valeur des livraisons de la catégorie de produits. Donc, il existe des données extensives sur les livraisons que Statistique Canada diffuse ou rend disponibles.

Les exportations ne peuvent sortir du territoire canadien sans être accompagnées au moment où elles arrivent aux douanes d'un document appelé *déclaration d'exportation, formule B-13*. L'exportateur, par ce document, doit décrire chaque catégorie de produits, en indiquer la quantité exportée et la valeur, de même que la destination finale. C'est ce formulaire qui est à la base des données de Statistique Canada sur l'exportation nationale ou le cas échéant la réexportation.

Grâce à l'informatisation, la collecte et le cumul de ces informations sont très à jour, ce qui explique que les données relatives au commerce international peuvent être publiées jusqu'à très récemment et on peut considérer qu'elles sont assez exactes.

Les importations ne peuvent entrer au Canada sans être accompagnées en douane d'un *formulaire de déclaration (B-3)*. Ce formulaire décrit chaque catégorie de produits et en indique la quantité et la valeur. C'est également au moment où le produit entre en douane qu'est établi et perçu le tarif douanier qui s'applique à la catégorie de produits. Il s'agit normalement d'un tarif *ad valorem* appliqué sur la valeur déclarée en douane.

Ce sont ces données qui sont à la base des statistiques d'importation. Avec les accords de libre-échange, plusieurs de ces tarifs (notamment dans le commerce nord-américain mais aussi avec le reste du monde) sont déjà disparus ou sont appelés à disparaître. Comme pour le cas des exportations, l'informatisation de ces informations nous donne des estimations réalistes et à jour.

En conséquence, les données existent, reste à savoir si elles sont disponibles dans un état utile pour l'analyste. Pour le savoir, tout analyste sérieux devra franchir trois étapes importantes et parfois frustrantes. La première étape est celle de la vérification des points d'ancrage de la donnée et de la qualité de ces points d'ancrage. La seconde est la cueillette des données conformément au cadre fourni par les points d'ancrage. La troisième est la mise à jour de la donnée par des moyens complémentaires.

a) La vérification des points d'ancrage

Statistique Canada recueille des milliers et des milliers de données sur les produits livrés, importés et exportés. Pour traiter ces données de façon ordonnée et cohérente, ils utilisent un cadre de référence appelé classification. La classification est une nomenclature codée et hiérarchisée qui permet de s'assurer que les produits sont comptabilisés et rapportés correctement. Cette classification est aussi la clef pour accéder aux données de Statistique Canada. En fait, il serait aussi absurde et complexe de chercher des données sur un produit dans les diverses publications de Statistique Canada sans consulter les classifications que de chercher à visiter une personne dans une ville sans avoir son adresse.

Dès ce premier stade, l'analyste peut établir si la classification est conforme à ses besoins (la définition de la catégorie de produits est bien celle qu'il recherche) et relever le numéro de code qui lui permettra d'accéder à coût sûr aux données dans les diverses publications statistiques sur plusieurs années. En somme, dès ce stade il peut déjà évaluer l'utilité de la donnée secondaire par la qualité des points d'ancrage que lui offrent les classifications.

Le Système harmonisé

Le Système harmonisé (S.H.), élaboré sous l'égide du Conseil de coopération douanière, est un système international de classement des marchandises qui a pour objectif de faciliter l'établissement de statistiques sur les exportations et les importations. Le SH est élaboré et tenu à jour par l'*Organisation mondiale des douanes* (OMC), une organisation intergouvernementale indépendante qui compte au-delà de 160 pays membres et qui est établie à Bruxelles, en Belgique. Le Comité du système harmonisé (CSH) de l'OMC est l'autorité internationale en matière de classification. Il résout les différends de classification existant entre les administrations des pays membres, détermine la classification des marchandises présentées par ces pays membres, veille à assurer l'interprétation uniforme du SH (par exemple, les notes explicatives du SH) et fait la mise à jour du SH pour qu'il tienne compte des changements technologiques et des tendances du commerce international.

Le SH est une nomenclature à six chiffres. Près de 200 pays, responsables d'environ 98 % du commerce mondial, utilisent le SH comme instrument de base pour les négociations commerciales, la collecte de statistiques sur le commerce international, le contrôle des contingents, les règles d'origine, ainsi que la recherche et l'analyse statistique et économique.

En 1988, le gouvernement du Canada a adopté ce système pour remplacer les listes du Tarif des douanes. Le S.H. repose sur le principe fondamental selon lequel les produits sont classés d'après leur nature et non d'après l'étape de leur fabrication, leur utilisation, leur situation nationale ou tout autre critère analogue. La nomenclature du Système harmonisé est structurée selon l'activité économique ou la matière composante. Ainsi, les animaux et les produits d'origine animale se trouvent dans une section ; les machines et les appareils mécaniques, groupés par fonction, se trouvent dans une autre.

L'origine de la classification harmonisée adoptée par Statistique Canada remonte à 1988. On la trouve sous le numéro de *catalogue 12-580*³ et sous le titre « Classification type des biens, 1988 » (basée sur le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises). Cette innovation rend à l'analyste le travail plus facile parce que cette nouvelle classification est une classification harmonisée, c'est-à-dire que c'est la même classification qui sert à comptabiliser et à rapporter les données sur les livraisons des manufacturiers, les données sur les importations et les données sur les exportations. Auparavant, les données sur les livraisons des manufacturiers étaient classées d'après la classification sur les produits industriels (classification C. P. I.), les données sur l'exportation d'après la classification des marchandises à l'exportation (classification C.M.E.) et enfin les données sur l'importation d'après la classification des marchandises à l'importation (C. M. I.). Bien que ces trois classifications étaient toutes dérivées de la même classification type (C. T. P.), elles variaient quelque peu quant au code attribué à un même produit selon qu'il s'agissait d'un produit livré, exporté ou importé.

La nouvelle classification harmonisée facilite donc le travail depuis 1988, mais en même temps, comme l'analyste veut, le plus souvent, constituer une série chronologique sur huit ou dix ans pour affiner son analyse, le travail est rendu plus difficile. En effet, si on doit se référer à un cadre temporel qui remonte au début des années 1990 ou antérieurement, l'analyste doit travailler avec deux cadres de classification puisque toutes les données sur la période 1971-1987 sont classées en vertu de l'ancien système (C. P.I., C. M.E. , C.M.I.). Heureusement, Statistique Canada a produit une table de concordance entre la nouvelle C. T. B. et les anciennes classifications. Ainsi, l'analyste peut faire l'essentiel de la première étape en utilisant le *catalogue 12-580*. Il consultera d'abord la première partie de ce catalogue intitulé « Livre des sections et chapitres de la classification type des biens » pour préciser la section et le chapitre qui l'intéresse.

³ Statistique Canada (2001c). Classification type des biens 2001 (basée sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises). Publication no 12-580 au catalogue, Statistique Canada.

Le Système SCIAN

Le Système de Classification des Industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) est essentiellement un système de classification d'établissements et d'obtention de statistiques de production. Au niveau le plus bas de la structure d'exploitation des firmes se trouvent les unités de production : usines, manufactures, exploitations agricoles, mines, entrepôts, magasins, aéroports, salles de cinéma, par exemple.

En tant qu'unité statistique, l'établissement est l'unité de production la plus homogène pour laquelle la firme tient des documents comptables desquels peuvent être tirées des données sur la valeur brute de la production (ventes totales ou expéditions, et stocks), le coût des matières premières et des services ainsi que la main-d'oeuvre et le capital utilisés dans la production. Si les comptes voulus existent, les données statistiques reproduisent fidèlement la structure d'exploitation de la firme ; au moment de définir l'établissement, toutefois, des unités de production peuvent être groupées.

Le SCIAN est articulé autour des principes de l'offre ou de la production. C'est un système global qui s'applique à toutes les activités économiques. Sa structure est hiérarchique. Le SCIAN Canada est formé de 20 secteurs, 99 sous-secteurs, 321 groupes, 734 classes et 921 classes nationales. Certaines classes canadiennes qui portaient trois chiffres dans la CTI de 1980 en comptent maintenant cinq et six dans le SCIAN Canada.

Le SCIAN a été conçu pour servir à l'établissement de statistiques de production et, de ce fait, à la classification de données sur les établissements (et leurs emplacements). Il y est tenu compte de la spécialisation des activités auxquelles se livrent généralement les unités de production des firmes. Le critère utilisé pour grouper des établissements en classes dans le SCIAN est la similitude de structures des intrants, des qualifications de la main-d'oeuvre et des processus de production.

À titre informatif, le système de numérotation qui a été retenu est un code à six chiffres dont les cinq premiers servent à décrire les niveaux du SCIAN dans la production de données comparables. Les deux premiers chiffres désignent le secteur, le troisième, le sous-secteur, le quatrième, le groupe et le cinquième, la classe. Le sixième chiffre sert à désigner des classes nationales.

Le SCIAN Canada va remplacer la Classification type des industries de 1980 et la Classification pour compagnies et entreprises de 1980. Les concordances de la relation entre le SCIAN Canada et la CTI de 1980 sont disponibles sur le site Web de Statistique Canada dans : *Concordance : classification type des industries – CTI à SCIAN*. Lorsqu'il tente de recueillir des données avec l'un ou l'autre des systèmes, l'analyste peut faire face essentiellement à 3 situations :

1. Soit qu'il constate que la classification répond très bien par sa précision et par la teneur des définitions à ses besoins en information et il peut s'engager dans la deuxième étape.

2. Soit qu'il constate que la classification répond plus ou moins parfaitement à ses besoins et il doit alors décider si cette information imparfaite peut avoir quelques valeurs pour son analyse et si elle vaut le coût de quelques jours de travail. Selon son jugement, il s'arrêtera là ou il poursuivra à la seconde étape.
3. Soit qu'il demeure confus par la définition qui lui est donnée et il n'est pas sûr de ce que contient exactement le poste. Dans ce cas, il doit poursuivre le travail de clarification de la classification. Pour ce faire, il peut recourir aux experts de Statistique Canada. Il lui sera facile en effet de consulter le répertoire du Gouvernement du Canada (www.canada.gc.ca), d'y repérer Statistique Canada et à l'intérieur de Statistique Canada de trouver les ressources appropriées. Il est alors possible d'entrer en contact avec les personnes mêmes qui font la classification, ou encore, avec les responsables de secteurs spécifiques. Règle générale, le personnel de Statistique Canada est très compétent, fort accueillant et jamais insensible à une question intelligemment formulée. Selon la teneur de la discussion, l'analyste pourra ensuite prendre une décision éclairée

b) La cueillette des données

Muni des divers codes de produits qui sont comparables à une « adresse » des données, l'analyste doit maintenant recueillir dans les publications statistiques appropriées les données sur les livraisons (expéditions), les importations, s'il y a lieu, des droits perçus (tarifs douaniers), les exportations nationales et de réexportations pour la (les) période(s) qui l'intéressent (nt).

Selon le secteur, il est parfois possible de trouver des données sur des équations du MIA déjà complètement rassemblées dans le catalogue, notamment dans *Strategis* (www.strategis.gc.ca), sous la section Informations d'affaires par secteur (profils statistiques).

Pour les importations, l'analyste trouvera au code approprié dans le catalogue 65-203⁴ et au besoin pour la période antérieure à 1988 au catalogue 65-207 la valeur et éventuellement la quantité du produit importé pour les années recherchées (et selon les années, la pertinence ou même la continuité d'existence de ceux-ci, la valeur des tarifs douaniers qui n'apparaît que dans le catalogue annuel. S'il procède par *Strategis* dans la section *Commerce et investissement (Données sur le commerce en direct)*, il lui sera possible de procéder soit par code de produit (ou mot-clé si le code n'est pas connu), en sélectionnant la méthode par le Système harmonisé (SH), ou par secteur industriel via le SCIAN.

Pour les exportations nationales, l'analyste trouvera au code approprié dans le catalogue 65-202 la valeur et éventuellement la quantité du produit exporté et à la fin du catalogue, l'information sur la réexportation. *Strategis* encore une fois peut dans plusieurs cas faciliter le travail pour les exportations nationales, les réexportations ou même les exportations totales.

⁴ Disponible sur support imprimé et microfiche. http://www.statcan.ca/francais/ads/trade/publication_f.htm

Dans le cas des importations et des exportations, l'analyste, s'il le désire, peut relever la donnée par pays puisque chaque poste d'importation ou d'exportation détaille ces dernières par pays d'origine ou de destination.

Sur *Strategis*, il est aussi possible de formuler notre requête sous plusieurs formats : non seulement en distinguant les termes utilisés, mais par exemple, en demandant les 10 pays les plus importants (origine ou destination, selon qu'on parle d'importations ou d'exportations), ou encore, à destination (ou en provenance) d'un pays spécifique, d'une région, de pays sélectionnés, ou simplement le total.

Pour les livraisons, l'analyste devra d'abord se référer au catalogue 31-211 intitulé « *Produits livrés par les fabricants canadiens* ». C'est l'instrument le plus économique pour faire le relevé des livraisons. Il devrait y trouver au code approprié la valeur et éventuellement les quantités du produit livré par les fabricants canadiens du moins jusqu'en 1997 ou encore une fois se référer au code SCIAN pour les années subséquentes.

Cependant, l'analyste découvrira que cette publication longue produite pour Statistique Canada a de 1 à 3 ans de retard sur l'année en cours. C'est donc dire qu'en 2005, la dernière publication disponible date de 2003 et qu'on se prépare actuellement à publier l'année 2004 d'ici quelques mois. L'analyste se trouve donc à la fin de l'exercice avec une série très à jour sur les importations et les exportations et une série qui retarde de 1 à 3 ans dans le cas des livraisons.

Normalement, il devra donc tenter de mettre à jour les données sur les livraisons. C'est là la troisième étape.

Cependant, avant d'aborder cette étape, il y a lieu d'éclairer un des problèmes que l'on rencontre en faisant la cueillette des données et qui affecte plus particulièrement les données sur les livraisons. Il arrive en effet que, même si la classification indique à un niveau de précision donné que la donnée a été recueillie de façon détaillée, elle ne soit pas rapportée à ce niveau de précision.

En fait, elle apparaît à un niveau plus agrégé. À défaut de pouvoir trouver les données chiffrées pour le produit spécifique qui l'intéresse, l'analyse devra se tourner vers d'autres sources d'information qui l'aideront à bâtir des hypothèses crédibles pour l'estimation des livraisons du produit en questions.

Avec ces dernières vérifications, l'étape de la cueillette des données est complétée et l'analyste passe à l'étape de la mise à jour.

c) La mise à jour

Le problème a déjà été évoqué, à savoir qu'au terme de la cueillette des données, l'analyste se retrouve le plus souvent avec des séries longueurs inégales. Les données d'importation et d'exportation sont normalement très à jour à cause de la rapidité et de la fréquence de la publication de ces données alors que les données sur les livraisons retardent de 3 ans et dans le meilleur des cas, de 2 ans sur l'actualité. D'où l'utilité de considérer la mise à jour de la série sur les livraisons.

En fait, dans cette tâche de mise à jour, trois possibilités s'offrent à l'analyste. Il peut recourir à des informations complémentaires disponibles à Statistique Canada ; il peut se tourner vers la donnée secondaire de source privée pour actualiser la série ou enfin, il peut recourir à des techniques statistiques de traitement des séries chronologiques pour estimer les données manquantes.

1. Le cas des données complémentaires de Statistique Canada

On comprendra facilement que si Statistique Canada s'adonne à un recensement annuel dont la compilation détaillée et la publication est longue, il n'en reste pas moins que la variable production industrielle au Canada par les diverses industries est une variable trop importante pour qu'elle ne fasse pas l'objet d'un suivi beaucoup plus à jour par diverses techniques d'enquête, de sondage et de projection statistique. Sachant ceci, l'analyste gagnera dans son travail de mise à jour à se référer aux données mensuelles et trimestrielles sur la production industrielle au Canada et sur la production dans diverses industries.

Pour ce faire, il doit d'abord identifier de quelle industrie relève le produit qui l'intéresse. Il peut le faire en consultant la classification type des industries, 1980, catalogue 12-501. Connaissant cette industrie, il peut consulter le catalogue 31-001 intitulé « Enquête mensuelle sur les industries manufacturières ». Cette publication fournit un estimé mensuel des livraisons, des stocks et des commandes de diverses industries par projection effectuée à partir des données du dernier recensement des manufactures et des déclarations mensuelles d'un échantillon stratifié et systématique d'établissements manufacturiers au Canada.

Cette déclaration mensuelle couvre tous les grands établissements et un échantillon des moyens et petits établissements. Bien sûr, l'analyste ne trouvera pas dans cette publication la valeur des livraisons estimée pour une catégorie très précise de produits mais il trouvera à quel rythme ont crû les livraisons de l'industrie qui fabrique son produit. Pour être plus précis, disons qu'il ne trouvera pas la valeur estimée du mobilier de chambre à coucher mais il trouvera sûrement pour la période 1986 à 1990 la valeur des livraisons de l'industrie des meubles de maison. Toutefois, à partir du numéro de janvier 2001, les tables se fondent sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) de 1997 plutôt que sur la classification type des industries (CTI) de 1980.

Par enquête, Statistique Canada publie également des données mensuelles ou trimestrielles sur de très nombreuses industries. En effet, l'Enquête mensuelle sur les industries manufacturières (EMIM) produit des séries statistiques sur l'activité de l'industrie manufacturière livraison, stocks, commandes en carnet et nouvelles commandes. On pourra repérer ces publications à l'aide du catalogue en ligne sous le numéro 31-533-XIF ou au lien « Publications du catalogue en ligne ». En effet, L'EMIM est une enquête par échantillonnage menée auprès d'environ 11 000 établissements manufacturiers canadiens, lesquels sont catégorisés en plus de 200 industries. Ces industries sont classifiées selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) de 1997, et dont l'année de référence 2000 est la dernière pour laquelle des données sont communiquées en fonction du SCIAN. L'Enquête mensuelle sur les industries manufacturières a adopté le SCIAN pour l'année de référence 2001, tandis que les données relatives aux années précédentes ont été recalculées d'après le nouveau système de classification, en remontant jusqu'à 1992.

2. Le cas des données de sources secondaires privées

De nombreux organismes privés fournissent souvent des données très actuelles sur le marché canadien ou sur la production canadienne. C'est le cas par exemple de nombreuses associations d'industries ou de périodiques spécialisés dans l'analyse de ces industries. L'analyste trouvera souvent là des données qui lui permettent de mettre à jour la série qui l'intéresse. Cependant, il doit traiter ces données avec prudence et essayer de savoir dans quelles conditions elles ont été recueillies.

3. Le recours à des techniques statistiques

Dans la mesure où l'analyste ne peut documenter les données manquantes, il peut s'en remettre aux diverses techniques statistiques (interpolation, projection, traitement de série chronologique) pour produire un estimé des données manquantes. Il n'est pas dans notre propos d'entrer dans le détail de ces techniques qui relèvent normalement du domaine des techniques de prévision.

Le cas des aliments à grignoter

Examinons maintenant le cas de la catégorie suivante : **SCIAN 311919 - Fabrication d'autres aliments à grignoter**. Cet exemple nous permet d'une part de reconstituer le MIA avec ses différentes composantes, mais également d'introduire la section qui suivra, portant sur les ratios calculés à partir des mêmes composantes.

Exemple : SCIAN 311919 - Fabrication d'autres aliments à grignoter.

Cette classe comprend les établissements le salage, le grillage, le séchage, la cuisson ou la mise en conserve de noix ; la transformation de céréales ou de graines en aliments à grignoter ; la fabrication de beurre d'arachides ; la fabrication de croustilles de pommes de terre, de croustilles au maïs, de maïs éclaté, de bretzels durs, de couennes de porc et d'aliments similaires à grignoter.

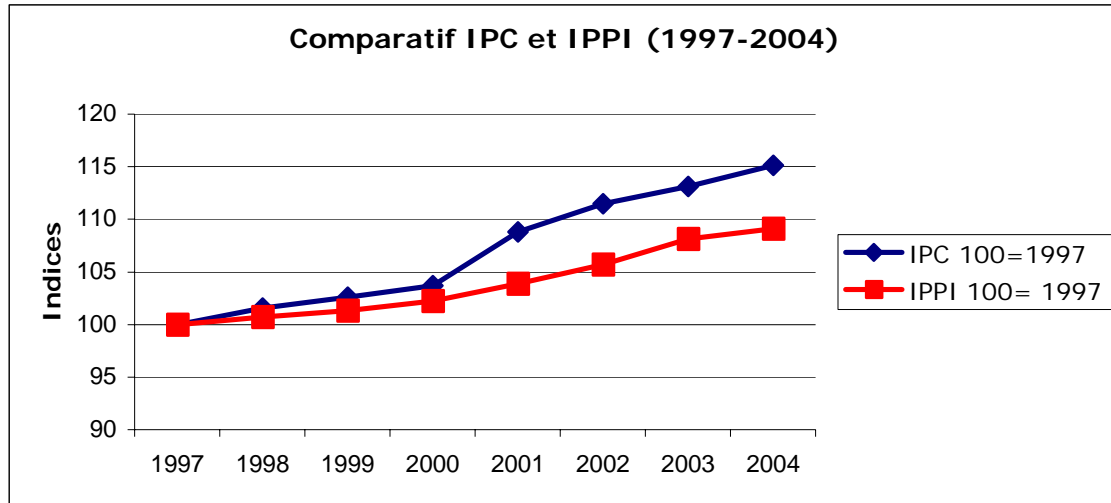
Valeur en millions \$	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Expéditions manufacturières	951,000	936,000	944,000	1 200,000	1 251,000	1 279,000	1 335,000	1 395,361 (e) ⁵
Exportations nationales	25,143	29,310	55,542	106,258	129,811	138,044	120,054	94,773
Exportations totales	25,328	29,320	55,748	106,614	129,939	138,155	120,174	94,955
Importations totales	80,405	90,594	94,730	104,387	116,837	143,560	110,238	129,893
Réexportations	0,002	0,009	0,002	0,004	0,001	0,001	0,001	0,002
Marché intérieur apparent en millions dollars courants	1 006,077	997,274	982,982	1 197,773	1 237,898	1 284,405	1 325,064	1 430,299
Marché intérieur apparent en millions dollars constants	1 006,161	990,096	970,447	1 171,512	1 192,006	1 214,950	1 225,398	1 311,098
Variations	0,079	-0,016	-0,020	0,207	0,017	0,019	0,009	0,070
Intensité des exportations	2,644 %	3,131 %	5,884 %	8,855 %	10,377 %	10,793 %	8,993 %	6,792 %
Concurrence étrangère	7,992 %	9,083 %	9,637 %	8,715 %	9,438 %	11,177 %	8,319 %	9,081 %
Produit et consommé au Canada	92,026 %	90,917 %	90,384 %	91,315 %	90,572 %	88,831 %	91,690 %	90,931 %
Facteur de couverture du marché	0,945	0,939	0,960	1,002	1,011	0,996	1,007	0,976
IPPI (100= 1997)⁶	100,00	100,73	101,29	102,24	103,85	105,72	108,13	109,09
Variations	n/d	0,72%	0,56%	0,94%	1,57%	1,80%	2,29%	0,89%
IPC (100=1997)⁷	100,00	101,56	102,62	103,72	108,78	111,51	113,10	115,13
Variations	n/d	1,56%	1,05%	1,07%	4,87%	2,51%	1,43%	1,80%

Sources : Statistique Canada via *Strategis* , Commerce en direct http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/frndoc/tr_homep.html

⁵ (e) 2004 : Expéditions manufacturières, estimation effectué par les auteurs à l'aide de la régression linéaires simple.

⁶ Tableau 329-0038 : Indices des prix de l'industrie, selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), données mensuelles (Indice, 1997=100)

⁷ Tableau 326-0001 : Indice des prix à la consommation (IPC), le contenu du panier de 2001, données mensuelles (Indice, 1992=100 sauf indication contraire), convertie sur la base (1997=100) .



sourceS : Statistique Canada

Au terme du processus en trois étapes que nous venons de décrire, l'analyste dispose maintenant d'un tableau de données composé de séries d'une certaine longueur qu'il peut utiliser pour faire une analyse du marché intérieur apparent.

Les ratios à partir des composantes du MIA

À partir des composantes du MIA et une fois celui-ci calculé, on peut calculer certains ratios qui nous informent grandement sur certains aspects du marché et de son évolution.

Reprenons l'exemple ci-dessus, portant sur les « autres aliments à grignoter » (SCIAN 311919).

Part de marché de la concurrence étrangère

Puisque nous connaissons d'une part la taille du marché, d'autre part les importations, nous pouvons donc par un ratio bien simple estimer quelle part du marché domestique occupent les concurrents étrangers. Rappelons que concurrence étrangère s'apparente à la notion d'importations et ne s'applique nullement à des entreprises de propriété étrangère dans la mesure où les produits dont il est question ici ont été produits au Canada par leur filiale établie au Canada et livrés au Canada.

Par ailleurs, il faut se rappeler que certaines importations peuvent être réexportées sans avoir été additionnées en valeur ou transformées. Pour une plus grande précision (et surtout étant donné que dans certains secteurs les réexportations peuvent être très significatives), il faut donc soustraire celles-ci des importations totales pour le ratio :

$$\frac{\text{Importations totales MOINS réexportations}}{\text{MIA}}$$

Ce ratio nous donne donc la part de marché accaparée par les concurrents étrangers.

Dans l'exemple qui nous préoccupe, nous avons, pour les années 1997 et 2003, la situation suivante :

Part de marché de la concurrence étrangère	Année 1997	Année 2003
Calculée à partir de la formule :		
<u>Importations totales MOINS réex.</u> MIA	$\frac{80,405 - 0,002}{1\,006,077}$	$\frac{110,238 - 0,001}{1\,325,064}$

En 1997, la part de marché de la concurrence étrangère accapare un peu moins de 8 % du marché canadien, tandis qu'en 2003, elle est de 8,3 %, une augmentation bien peu significative.

Ce calcul peut nous montrer en fait comment évolue la part de marché de la concurrence étrangère dans le temps.

La soustraction des réexportations dans le présent exemple ne change pas grand-chose au résultat, puisque celles-ci sont négligeables. Toutefois, dans certains cas et c'est parfois le propre de secteurs particuliers, le volume et la proportion des réexportations peuvent être considérables. Le fait de ne pas les soustraire fausserait alors grandement le résultat, puisque les réexportations, par définition, ne sont pas consommées sur le marché canadien et ne peuvent donc pas être conservées dans cette part de marché.

Part de marché de la concurrence domestique

En somme, il s'agit ici du complément du ratio précédent. On retient ce qui est produit au Canada et consommé au Canada (livraisons intérieures), et on fait le ratio suivant :

$$\frac{\text{Expéditions MOINS exportations nationales}}{\text{MIA}}$$

ou encore : $\frac{\text{Livraisons intérieures}}{\text{MIA}}$

Continuant toujours avec l'exemple du SCIAN 311919 plus haut, on obtient alors les résultats suivants :

Part de marché de la concurrence domestique (complément du ratio précédent)	Année 1997	Année 2003
Calculée à partir de la formule :		
<u>Livraisons intérieures</u> MIA	$\frac{951,000 - 25,143}{1\,006,077}$	$\frac{1\,335,0 - 120,054}{1\,325,064}$

Complément direct du ratio de la concurrence étrangère, nous obtenons sans grande surprise, après avoir tout de même fait au long les calculs, un ratio de 92% pour l'année 1997 et de 91,7 % pour 2003.

Ratio de couverture du marché

Ce ratio est un peu plus théorique, en ce sens que l'interprétation qu'on peut donner aux résultats qu'on en obtient. Économiquement parlant, il nous permet de voir si, théoriquement, l'industrie canadienne pourrait combler le marché canadien.

On calcule ce ratio de la manière suivante :

$$\frac{\text{Expéditions}}{\text{MIA}}$$

Si le ratio **Expéditions/ MIA** > 1, on dit qu'il s'agit d'un pays exportateur net. Si le même ratio est inférieur à 1, il s'agit au contraire d'un pays importateur net.

Dans le cas d'un ratio supérieur à 1, on peut concevoir que l'industrie doit nécessairement exporter, le MIA étant alors inférieur au cumul des recettes totales (ventes) de toutes les entreprises domestiques du secteur. Si au contraire le ratio est inférieur à 1, il est clair que le pays importe de l'extérieur pour combler la demande intérieure.

Il faut s'abstenir d'aller trop loin dans les tentatives d'interprétation et éviter toute corrélation de cause à effet. Il faut aussi être prudent dans l'utilisation des termes.

En examinant le cas qui nous intéresse, on obtient un ratio de couverture du marché de 0,94 pour 1997, alors qu'il est très légèrement supérieur à 1 en 2003. Nous passons donc d'une situation d'importateur net à une situation d'exportateur net.

Intensité d'exportation

L'intensité d'exportation est en fait la proportion des livraisons (expéditions) qui vont à l'exportation. On la calcule ainsi :

Exportations nationales Expéditions

<p>Pour 1997 : $\frac{25,143 \text{ millions \\$}}{951 \text{ millions \\$}}$</p>	<p>Pour 2003 : $\frac{120,054 \text{ millions \\$}}{1\,335,0 \text{ millions \\$}}$</p>
2,6 %	9 %

On observe ici un accroissement important de la proportion de la production canadienne livrée qui est exportée, passant de 2,6 % en 1997 à 9 % en 2003.

Conclusion

Les quatre différents ratios que nous venons d'examiner peuvent, selon les situations, nous apprendre beaucoup sur la dynamique du marché mais aussi sur celle de l'industrie. Quoiqu'il en soit, il faut se rappeler que les interprétations chiffrées ne nous permettent pas comme tel d'aller vers des explications très élaborées. Néanmoins, les résultats observés peuvent guider de nouvelles étapes dans l'analyse. Si, par exemple, la part de marché de la concurrence étrangère varie de manière importante à la hausse ou à la baisse, la recherche d'explications approfondies peut nous apprendre beaucoup sur la compétitivité des entreprises domestiques ou étrangères sur le marché canadien, ou encore, sur les avantages concurrentiels respectifs des entreprises canadiennes.

Qui plus est, avec des outils comme Strategis (www.strategis.gc.ca) et autres, il nous est possible d'identifier la provenance des importations (de même que la valeur, en pourcentage relatif ou parfois même la quantité des importations par pays ou par région). Il en est de même pour nos exportations, pour lesquelles il est possible de voir les destinations.

Il ne sera pas toujours utile ou nécessaire de creuser davantage les explications relatives aux variations dans les ratios d'une période à l'autre, mais encore une fois, l'analyste jugera en fonction des résultats obtenus, et des besoins de l'étude.