



Global Affairs  
Canada

Affaires mondiales  
Canada

---

# VIII

## Article vedette

---

### **Nouveaux horizons pour le Canada : le retour à un monde multipolaire**

**Examen de la performance du Canada en matière de commerce et  
de compétitivité dans les marchés émergents**

par Mykyta Vesselovsky

#### **Le monde en émergence**

Une transformation radicale s'est produite dans le monde au cours des vingt dernières années, laquelle deviendra évidente pour les générations futures, mais dont les répercussions ne sont pas encore tout à fait comprises par la nôtre. Le progrès technologique, principalement dans le domaine de la transmission et du stockage de l'infor-

- L'intégration croissante de l'économie mondiale permet aux économies émergentes qui sont fermement sur la voie de la libéralisation des marchés et d'une bonne gouvernance économique de bénéficier d'une croissance soutenue. Avec le temps, le revenu par habitant devrait converger vers celui du monde développé, au bénéfice durable de tous.
- Puisqu'une partie seulement de l'écart a été comblée jusqu'à maintenant, les perspectives de croissance demeurent favorables, notamment pour la croissance engendrée par la technologie grâce à des gains de productivité.
- Exploiter ces marchés revêt une importance capitale – dans une trentaine d'années, un gain de seulement 0,1 p. 100 de la part du Canada du marché des importations du Brésil, de la

mie du Brésil a progressé de 46 p. 100 depuis 1995, celle de la Russie de 79 p. 100, celle de l'Inde de 136 p. 100, tandis que l'économie de la Chine a enregistré une remarquable expansion de 228 p. 100<sup>3</sup>. Leur potentiel de croissance future est tout aussi impressionnant. Ces économies occupent un vaste territoire (29 p. 100 de la surface terrestre de la planète), elles abritent plus de 40 p. 100 de la population mondiale et disposent d'abondantes ressources humaines et naturelles. Leur influence se fait sentir partout, des émissions de carbone dans l'atmosphère – les émissions de dioxyde de carbone de la Chine ont plus que doublé entre 1990 et 2004, rejoignant presque celles des États-Unis, qui occupent le premier rang<sup>4</sup> – à l'émergence du G20 comme forum appelé à trouver une solution commune à la crise économique. Ces nations, et le reste du monde en émergence qu'elles

représentent, prennent leur place, et leurs voix se font de plus en plus entendre dans les débats internationaux.

Ce changement, toutefois, n'était pas inattendu si l'on jette un regard sur le passé. En fait, c'est le déséquilibre mondial en faveur de l'Ouest qui est un phénomène récent. Presque toute l'histoire de l'humanité s'est déroulée dans un contexte de parité internationale des revenus. Ce qui frappe à l'examen des derniers siècles de développement économique n'est pas l'évolution du classement des pays, mais l'augmentation colossale de la disparité entre les pays riches et les pays pauvres. L'écart de revenu actuel entre l'un des pays les plus riches, le Luxembourg, et l'un des plus pauvres, le Liberia, est de l'ordre de 500 à 1. Il y a 250 ans, cet écart aurait peut-être été de 5 à 1, et la

différence entre l'Europe et l'Asie de l'Est et du Sud était encore plus petite, autour de 1.1-1,5 à 1<sup>5</sup>. Il n'y a pas de données fiables plus anciennes, mais une chose est assez sûre : avant 1750 environ, aucune société n'a connu une croissance soutenue de son revenu par habitant. Le revenu moyen stagnait autour du niveau de production d'un agriculteur moyen (niveau de subsistance), avec des déviations temporaires rapidement corrigées par la croissance démographique. Quoi qu'il en soit, la situation qui prévalait en 1750 ou à toute époque antérieure ne se compare aucunement à l'écart de revenu qui existe à l'époque moderne entre nations riches et nations pauvres. Une telle inégalité n'a été rendue possible que par la Révolution industrielle<sup>6</sup>.

Cette inégalité est trop profonde pour persister et la recherche économique prédit qu'elle ne durera pas. La convergence des revenus entre pays riches et pauvres est une prédiction qui ressort de presque toutes les théories de la croissance, à commencer par les modèles classiques de Solow (1956) et de Ramsey

(1928). Dans ces modèles, la croissance est un processus dynamique qui tend vers un revenu stationnaire. Ce niveau de revenu stationnaire peut être différent pour différents pays, et peut évoluer constamment sous l'effet de paramètres tels que le progrès technologique. Sous réserve de telles considérations, ces modèles affirment que la croissance économique est plus rapide dans les pays plus pauvres parce qu'ils se trouvent plus loin de leur revenu maximal théorique que les pays riches<sup>7</sup>.

Cela nous incite fortement à penser que les écarts de richesse observés de nos jours s'inscrivent dans un phénomène transitoire, et que la convergence des nations plus pauvres vers le niveau de vie des nations riches constituerait un retour à l'expérience historique normale plutôt qu'une déviation par rapport à celle-ci. À mesure que les économies émergentes s'approchent des niveaux de revenu des pays développés, elles connaissent une transition démographique où le taux de croissance de la population ralentit, réduisant





essentiellement sur les intrants – en d’autres termes, ces pays font-ils simplement construire de nouvelles usines ou optimisent-ils les procédés de production des installations existantes? Les données sur cet aspect sont peu concluantes, notamment en raison des difficultés que soulèvent les calculs de la PTF au niveau agrégé. Bosworth et Collins (2003)<sup>11</sup> étudient la période allant de 1960 à 2000 et montrent que, lorsqu’on exclut la Chine, la PTF des pays de l’Asie de l’Est n’a pas avancé plus rapidement que la moyenne mondiale. La croissance rapide de cette région s’explique principalement par une forte expansion des immobilisations et la contribution provenant d’un plus grand capital humain. En revanche, la Chine a enregistré une remarquable croissance de la productivité au cours de la période 1980-2000, celle-ci atteignant 5 p. 100 l’an dans la dernière décennie. D’autres études affirment que les taux de croissance élevés dans le monde en émergence (y compris la Chine) reposent sur les intrants, en particulier l’urbanisation montante et le transfert concomitant de la main-d’œuvre rurale vers une économie urbaine plus productive. Dans l’ensemble, on s’entend pour dire que la Chine a pris une avance considérable sur l’Inde pour ce qui est de la croissance de la PTF, et que ces deux pays devancent le Brésil et la Russie. Pourtant, au chapitre de la productivité globale, les données indiquent que les marchés émergents, notamment les pays du groupe BRIC, ont encore beaucoup de chemin à faire. Ainsi, pour ce qui est de la facilité avec laquelle on peut faire des affaires (un indicateur de la qualité des institutions et de l’efficacité de la production), le seul pays du groupe BRIC qui figure parmi les cent premiers est la Chine et elle se classe au 83<sup>e</sup> rang<sup>12</sup>.

Quelle que soit la mesure adoptée, les données montrent que les perspectives de croissance à long terme des économies émergentes sont très prometteuses. Seule une petite partie de l’écart qui les sépare du monde développé a été comblée jusqu’ici (figure 1). Par conséquent, les possibilités qui s’offrent pour fonder la croissance tant sur les intrants que sur

la PTF ont été à peine exploitées<sup>13</sup>. Les conditions nécessaires à un progrès soutenu sont notamment le maintien de la stabilité macroéconomique, des taux élevés d’épargne et d’investissement, une bonne gouvernance économique et – ce qui est peut-être le plus important – la possibilité de compter sur une économie mondiale intégrée qui comporte relativement peu de restrictions au commerce et aux mouvements de capitaux. Même si la crise économique actuelle peut perturber l’un ou l’autre ou même l’ensemble de ces éléments à court terme, il faudrait que survienne un bouleversement d’une ampleur sismique pour compromettre les perspectives de croissance du monde en émergence à long terme.

### Tendances et projections de la croissance dans le monde en émergence

Cette robuste croissance attendue à moyen et à long terme engendrera, dans l’optique de la performance commerciale du Canada, des débouchés énormes qu’il importe de saisir le plus tôt possible. Afin d’illustrer l’ampleur de ces développements, examinons certaines tendances et projections récentes pour les principaux marchés émergents. Au cours des cinq années écoulées entre 2003 et 2008, les économies émergentes ont crû à un taux annuel moyen de plus de 7 p. 100. Même si la récession mondiale actuelle a de profondes répercussions sur ces pays (selon les prévisions récentes, la croissance pourrait être inférieure à 2 p. 100 cette année), les économistes s’attendent à voir leur part de la croissance mondiale continuer d’augmenter parce que les conditions nécessaires à une expansion à long terme se sont concrétisées durant la dernière décennie – des réformes structurelles et de meilleures politiques macroéconomiques. En fait, tant l’envergure mondiale de la crise actuelle qu’une croissance aussi spectaculaire sont largement imputables au même facteur – l’intégration grandissante de l’économie mondiale. Aussi douloureuse qu’elle soit, la crise économique dans ces pays est loin d’être aussi grave que celles du passé, qui s’accompagnaient de famines ou d’épidémies, ou encore d’un état de crise permanent, plus

11 Barry Bosworth et Susan M. Collins, *East Asia’s Growth Miracle*, The Brookings Institution.

12 Banque mondiale, *Doing Business 2009*. À noter que Singapour se trouve au sommet de ce classement., The Br. À notle ]Tt -19.( P -0.aut6 T3:e Emp

insidieux, sous la forme d'une pauvreté rurale dont l'incidence et la sévérité ont été considérablement atténuées grâce aux progrès économiques récents de ces pays.

### Éléments à considérer

- La Chine a devancé l'Allemagne comme troisième économie en importance en 2007 et elle devrait dépasser le Japon vers 2010. Il est prévu qu'elle remplacera l'économie amé-

des chocs que pourraient éventuellement subir ces économies au cours de la période de projection, ni des risques inhérents à la stabilité macroéconomique, à la gouvernance et à l'engagement envers le libre-marché. Étant donné que les prévisions de PricewaterhouseCoopers (PwC) dépendent aussi largement d'une croissance de la population active, elles pourraient être trop optimistes pour les pays ayant une forte croissance démographique. Les estimations plus conservatrices de IHS Global Insight (GI) laissent entrevoir des changements moins radicaux au sein du club des dix plus importantes économies en 2039. GI a estimé que le PIB nominal des économies émergentes dépassera celui des économies avancées actuelles d'ici 2030. Mais tout indique qu'un réalignement majeur surviendra dans les courants commerciaux mondiaux, la production et la richesse. D'ici 2039, le PIB combiné des marchés émergents et des pays en développement représentera 58,7 p. 100 du PIB mondial (projection de GI, avril 2009).

### Répercussions de la croissance des marchés émergents sur les intérêts commerciaux du Canada

Le Canada est une nation commerçante. Son ratio d'ouverture au commerce est le deuxième plus élevé après celui de l'Allemagne au sein du G7. Par conséquent, tout déplacement majeur de la production et du commerce mondial risque d'avoir des répercussions relativement importantes au Canada. Afin d'estimer les effets éventuels sur la performance commerciale du Canada, nous avons fait une brève

Globalement, les économies émergentes actuelles occuperont la majorité des places au palmarès des dix plus grandes économies en 2050, délogeant plusieurs économies avancées comme l'Italie et l'Espagne (tableau 1).

Ces projections à long terme pourraient se révéler trop optimistes parce qu'elles ne tiennent pas compte



analyse des parts de marché des exportations canadiennes vers les pays du groupe BRIC.

Nous avons d'abord comparé l'évolution des importations totales des pays du groupe BRIC à leurs importations en provenance du Canada<sup>14</sup>. Pour l'ensemble des pays du groupe BRIC, les importations totales ont crû à un taux annuel moyen de 17,8 p. 100 (prix courants, en dollars canadiens) entre 1999 et 2007, comparativement à une croissance de 14,5 p. 100 des importations en provenance du Canada<sup>15</sup>. Cela indique que la part de marché du Canada dans ces marchés émergents a diminué, comme le montre la figure 3. À noter toutefois que cela s'inscrit dans la tendance globale des exportations de marchandises du Canada, qui ont fléchi sensiblement en pourcentage du PIB entre 1999 et 2007 (tableau 2).

Si les exportations canadiennes s'étaient maintenues au rythme de la croissance des importations des pays du groupe BRIC, (c.-à-d. si nous supposons une « part de marché constante »), l'augmentation des

importations chinoises du Canada sur la période 1999-2007 aurait été environ le tiers plus élevée (10,9 milliards de dollars au lieu de l'augmentation réelle de 8,3 milliards de dollars). Ainsi, l'effet global de la compétitivité en Chine entre 1999 et 2007 équivaut à une perte d'exportations de 2,6 milliards de dollars; au Brésil, la perte d'exportations est de 0,7 milliard de dollars. Cela contraste avec un léger gain à l'exportation en Russie (73,5 millions de dollars) et en Inde (19,0 millions de dollars). Conserver sa part de ces marchés émergents est loin d'être une tâche facile, mais compte tenu de la croissance prévue de la demande à l'importation dans ces pays, les retombées seraient considérables.

De quelle ampleur? Jetons un coup d'œil aux trente prochaines années. Pour ce faire, nous avons examiné les exportations du Canada vers le monde (les vingt principales destinations des exportations canadiennes de marchandises, qui représentent 95 p. 100 de nos exportations) et élaboré trois scénarios possibles à l'horizon 2038, fondés sur les prévisions de GI pour la taille des marchés d'importation des pays du groupe BRIC cette année-là. Le premier scénario suppose que le Canada est en mesure de conserver sa part actuelle des marchés des pays du groupe BRIC. Le second scénario suppose que le Canada pourrait accroître sa part de ces marchés d'une faible marge de 0,1 point de pourcentage<sup>16</sup>. Le dernier scénario (pessimiste) entrevoit une diminution de notre part de marché de 0,1 point de pourcentage, conformément à la tendance à la baisse actuellement observée.

Ces données sont présentées au tableau 2. Dans l'ensemble, l'effet potentiel d'une augmentation de notre part du marché des pays du groupe BRIC de seulement 0,1 point de pourcentage d'ici 2038 équivaldrait à 29,1 milliards de dollars d'exportations supplémentaires cette année-là<sup>17</sup>. En outre, si le Canada était en mesure de maintenir sa part de marché de 2007 partout dans le monde, son ratio des exportations au PIB augmenterait à 39,2 p. 100 en 2038 (dépassant ainsi le niveau de 1999). Avec

une augmentation de seulement 0,1 point de pourcentage de la part du marché des pays du groupe BRIC, le Canada verrait ce ratio monter à 39,7 p. 100 en 2038.

Si la part du marché des pays du groupe BRIC continue de fléchir, cela se traduira par des pertes : 20,4 milliards de dollars d'exportations in Chine, 6,8 milliards de dollars en Inde, 1,2 milliard de dollars en Russie et 770 millions de dollars au Brésil.

Ces chiffres, qui reposent sur les prévisions de la croissance de la demande d'importations de marchandises dans les pays du groupe BRIC estimées par GI, mettent en relief les conséquences éventuelles pour le Canada de l'adoption d'une politique de prospection active des principaux marchés émergents en vue de profiter de leur croissance rapide : dans une trentaine d'années, une augmentation de 1 p. 100 de notre part du marché des pays du groupe BRIC représenterait 290 milliards de dollars en exportations.

### **Le commerce du Canada avec les marchés émergents négligeons-nous des débouchés?**

Compte tenu de l'importance croissante des marchés émergents et de la distance relativement grande qui sépare la plupart d'entre eux du Canada, une ques-

tion fondamentale se pose : Notre proximité avec les États-Unis (et, relativement parlant, avec la plupart des pays de l'OCDE) nous empêche-t-elle de prendre conscience des possibilités qui s'offrent dans le monde en émergence et en développement? De fait, commerçons-nous trop avec les pays développés et pas assez avec les autres pays? On peut répondre à cette question en examinant les origines et les causes du commerce international selon la théorie économique. Nous avons fait un tel exercice à l'aide du **modèle de gravité**, qui est largement utilisé et intuitivement attrayant et qui a produit de bons résultats empiriques. La notion derrière ce modèle remonte à la loi de la gravité de Newton (de là le nom du modèle), qui énonce simplement que la force d'attraction entre deux objets est directement proportionnelle à leurs masses et inversement proportionnelle au carré de la distance qui les sépare. De façon similaire, dans le contexte économique, les flux commerciaux entre deux partenaires sont présumés avoir un lien positif avec leurs masses économiques (PIB) et un lien négatif avec la distance que franchissent les échanges commerciaux. En ajoutant quelques variables supplémentaires pour expliquer les flux commerciaux, on obtient un modèle robuste et puissant – dans la mesure où il explique systématiquement une proportion élevée de la variation observée dans les



les débouchés qu'offrent le monde en émergence, en tenant compte de leur croissance prévue et en s'établissant dans ces pays pour y saisir des occasions futures. Il faudrait pousser les recherches pour évaluer la validité de ces hypothèses et examiner d'autres explications possibles.

### **Analyse par pays et par région**

La grande majorité de nos exportations (93,7 p. 100) devrait se retrouver dans les économies avancées. Le Canada sous-exporte légèrement vers ces pays (par une marge de 1,4 p. 100), mais il surexporte de façon significative vers l'Asie (par une marge de 74 p. 100), notamment dans les pays de l'Asie de l'Est tels que la Chine et l'Indonésie, ainsi que vers l'Afrique (par une marge de 47 p. 100) (tableaux 4 et 5). Le commerce avec l'Asie de l'Est atteint plus du double de la valeur prévue, ce qui indique qu'il y a surexportation à hauteur de 6 milliards de dollars. Cela élève la part de nos exportations allant dans cette région, du niveau prévu de 2,0 p. 100 à 3,4 p. 100, équilibrant pour

**TABEAU 3**

Coefficients de régression sur la variable

VARIABLES	COEFF.	t	P>  t
Production réelle	1,04	72,95	0
Éloignement	-1,06	-14,19	0
Niveaux des prix	0,4	4,91	0
OMC	0,46	6,64	0
ALÉ	0,19	1,21	0,227
Pays enclavés	-0,49	-7,07	0
Anglais	0,65	10,88	0
Français	0,13	1,89	0,059
Pays émergents ou en développement	0,35	3,47	0,001
Constante	-0,57	-0,64	0,524
Observations	1359		
R <sup>2</sup>	0,89		

l'essentiel notre sous-exportation vers les économies avancées. D'autres résultats régionaux sont aussi

### **Modèle de gravité du commerce : interprétation des résultats de régression (tableau 3)**

- Globalement, l'équation explique 89 p. 100 de la variation des exportations canadiennes sur la période – ce qui est un très bon ajustement.
- Les coefficients présentés sont exprimés sous forme d'élasticités, mesurant le changement proportionnel des exportations en réponse à un petit changement de la variable indépendante.

TABLEAU 4

Les exportations du Canada par région (en milliards de dollars américains)

GROUPES	EXPORTATIONS (M\$.-U.)	SUREXPORATION / SOUS-EXPORTATION
---------	---------------------------	-------------------------------------

\* Certains pays pour lesquels les données de 2007 n'étaient pas disponibles ne figurent pas dans ces résultats, notamment les É.A.U.

dignes d'intérêt. On constate une surexportation importante vers le Moyen-Orient (par une marge de 36 p. 100), mais une sous-exportation vers les pays européens émergents (par une marge de 22 p. 100), ce qui est essentiellement attribuable à l'Europe de l'Est puisque les pays de la CEI montrent une légère surexportation). Tant l'Asie du Sud et que l'Amérique latine se caractérisent par une faible sous-exportation (de 6 à 9 p. 100). À noter que ces estimations tiennent compte de l'effet associé au marché émergent, examiné dans la section précédente, et que toute surexportation ou sous-exportation est mesurée

de cet effet.

Une analyse détaillée par pays révèle une importante sous-exportation vers les économies d'Europe de l'Ouest, telles que l'Allemagne et la France (et, dans une moindre mesure, le Royaume-Uni). Parmi les pays du groupe BRIC, le Brésil et l'Inde sont les deux plus importantes destinations où il y a sous-exportation dans le monde en émergence – par des marges respectives de -24 p. 100 et de -31 p. 100. Par contre, les exportations en Chine sont plus de deux fois supérieures au niveau prévu et les exportations en Algérie et en Indonésie représentent le triple du niveau attendu.

Ces résultats ne peuvent s'expliquer facilement au niveau agrégé<sup>18</sup>; des différences considérables existent entre les pays de l'échantillon et demeurent inexplicables dans un modèle simple. La théorie du commerce international prévoit plusieurs types d'échanges commerciaux, selon le facteur d'incitation en cause : le commerce de biens différenciés en régime de concurrence monopolistique, le commerce fondé sur l'abondance des facteurs et le commerce dicté par des impératifs de main-d'œuvre unitaire (avantage comparatif). Ainsi, les raisons pour lesquelles le Canada fait du commerce avec les États-Unis diffèrent de celles qui expliquent ses échanges avec l'Afrique du Sud (échanges intra-industrie et intra-entreprise, flux de biens différenciés c. exportations de ressources). C'est ce qui fait diverger les coefficients de l'Afrique du Sud des prédictions du modèle. La composition des exportations a de l'importance, de même que l'avantage comparatif du Canada dans des domaines précis pour des pays donnés. Une analyse régionale par sec-

---

une source de débouchés potentiels et devenir la cible d'efforts de promotion commerciale.

***Mesures de la compétitivité***

Afin de mesurer la compétitivité des exportations canadiennes, nous avons fait appel à la notion d'**avantage comparatif révélé** (ACR)<sup>19</sup>. Remontant au motif invoqué à l'origine par David Ricardo pour expliquer le commerce international, cette notion

divers et, enfin, un désavantage important dans le secteur des machines et du matériel électriques.

En excluant les États-Unis, le profil de l'ACRN dans le reste du monde est passablement différent (figure 5). L'avantage comparatif du Canada dans les secteurs de l'agroalimentaire, des métaux et minéraux et de l'aérospatiale augmente considérablement, tandis que le pays conserve son avantage dans le secteur du bois et du papier. En revanche, les produits de l'automobile et, notamment, l'énergie deviennent des secteurs où il y a désavantage comparatif; dans le secteur des machines et du matériel électriques, le désavantage est encore plus marqué qu'avant. Ces changements sont le reflet des différents domaines de





les engrais, les machines de production d'énergie et les produits chimiques inorganiques.

### Analyse de la compétitivité régionale par secteur

Une analyse au niveau des pays individuels est néces-

- 
- la présence d'accords de libre-échange locaux, qui font qu'il est moins coûteux d'importer d'un partenaire que du Canada (détournement de commerce);
  - des barrières non tarifaires qui touchent davantage le Canada que d'autres exportateurs;
  - le profil mondial du Canada dans ce secteur (p. ex. l'aérospatiale) est principalement dicté par d'autres pays qui ne ressemblent pas au pays en question;
  - une importante surexportation dans un autre secteur (dominant) du même pays;
  - une information ou une sensibilisation insuffisante aux occasions qui existent dans ce pays.

Préciser quel facteur parmi ces derniers est pertinent pour un marché donné nécessiterait un effort supplémentaire, en faisant appel aux connaissances des marchés locaux acquises par le Service des délégués commerciaux. Les situations où des occasions sont inexploitées à cause d'une information insuffisante sont celles qui présentent le plus d'intérêt, bien que

en Asie est un élément essentiel de la perspective à long terme de toute nation exportatrice. L'analyse de gravité présentée plus tôt montre globalement une surexportation considérable du Canada en Asie.

Nous allons examiner en détail les exportations canadiennes dans quatre marchés émergents clés d'Asie:

---

égale, et parfois supérieure, à sa performance dans le reste du monde.

- Le Canada a tendance à surexporter dans le secteur des produits chimiques, montrant un ACRN positif pour les quatre pays, et en particulier la Chine et la Malaisie, tandis qu'il subit un désavantage dans ce secteur dans le reste du monde.
- Par contre, le secteur des métaux et minéraux sous-exporte vers les pays asiatiques en comparaison de la performance du Canada dans le reste du monde, à l'exception notable de la Chine où ce

tées. Si le Canada conserve un important avantage comparatif dans le secteur des céréales et des graines, il a diminué depuis 2000. Par contre, l'avantage que nous avons dans le cas du soufre, des sels et des minéraux a augmenté au cours des huit dernières années.

## **1.2 L'Inde**

---

### **Principales surexportations**

- Légumes, légumineuses, arbres et plantes
- Papier et imprimés

### **Principales sous-exportations**

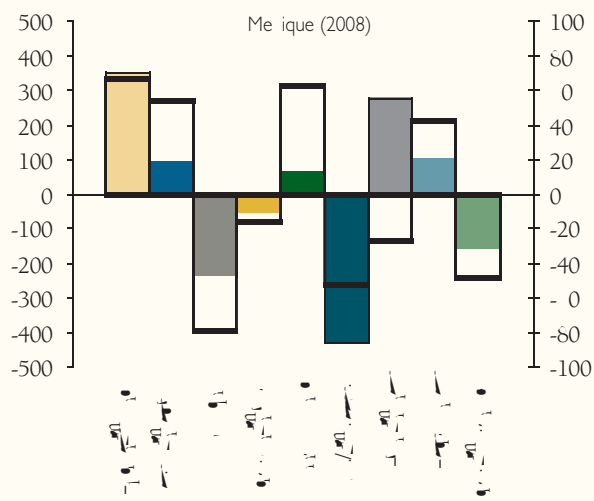
- Viande, poisson, animaux et produits connexes
- Produits chimiques inorganiques



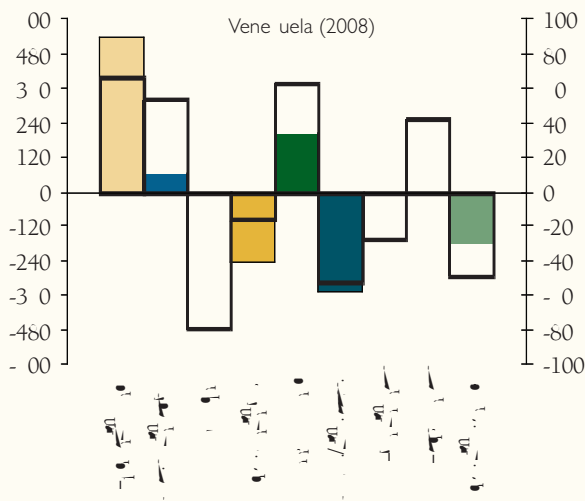
## 2. L'Amérique latine et les Caraïbes (ALC)

Une présence plus active dans les Amériques constitue une priorité pour le gouvernement du Canada. Le modèle de gravité a révélé une certaine sous-exportation vers l'ensemble de cette région et notamment au Brésil. Bien qu'il y ait de fortes

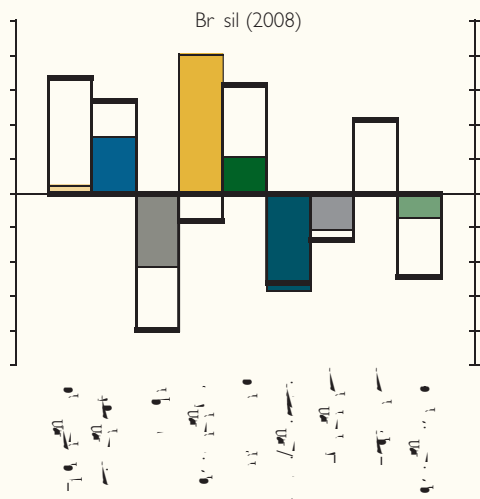
variations parmi les pays examinés, certaines tendances générales ressortent quant à l'avantage comparatif dans la région. Nous avons étudié en détail les exportations canadiennes vers quatre pays clés de l'ALC : le **Mexique**, le **Brésil**, le **Venezuela** et la **Colombie**.



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).





### Thèmes communs

- Les exportations canadiennes au Brésil montrent un profil de compétitivité différent de celui des autres pays étudiés dans la région de l'ALC. Les points saillants sont un commerce plus grand que prévu dans les produits chimiques (principalement les engrais) mais moindre que prévu dans le secteur agroalimentaire par rapport à notre avantage comparatif à l'échelle mondiale.
- Pour les trois autres pays, le secteur agroalimentaire est très concurrentiel dans la région de l'ALC, même en regard de la forte performance du Canada à l'échelle mondiale. Cela s'explique par l'avantage que possède le Canada pour les céréales et les graines (y compris le canola) et les légumes et légumineuses.
- À l'exception du Brésil, le secteur des produits chimiques performe au niveau prévu ou affiche une sous-exportation par rapport à la tendance mondiale (en particulier au Venezuela). La compétitivité négative dans ce domaine persiste en dépit de la compétitivité des engrais au Mexique et en Colombie, où ce produit se classe parmi les dix premiers.
- Les métaux et minéraux sont sous-exportés vers tous les pays mais montrent néanmoins un avantage comparatif positif, sauf dans le cas de la Colombie. La nature des minéraux et métaux exportés varie selon le pays.

CTC, mais notre avantage dans ce domaine est en déclin depuis quelques années. Le **secteur de l'aérospatiale** est généralement sous-performant dans les pays étudiés de la région de l'ALC, mais il occupe le

---

(-18) explique la performance plus faible du secteur des produits chimiques, mais la sous-exportation de machines de production d'énergie (-25) n'empêche pas les exportations du secteur des **machines et du matériel électriques** d'être à parité avec la valeur de référence mondiale.

La compétitivité des secteurs de l'**aérospatiale** et de l'**automobile** se situe autour de zéro, ce qui traduit une performance meilleure que prévue pour l'automobile mais inférieure à la valeur de référence pour l'aérospatiale. Cependant, entre 2000 et 2005, notre



La Türkiye est peut-être le plus représentatif des 15 pays étudiés pour ce qui est du profil d'avantage comparatif du Canada à l'échelle mondiale. Les forces et les faiblesses des exportations canadiennes en Türkiye correspondent à peu près à celles qui ressortent de la tendance mondiale, avec de légères différences. Le secteur des métaux et minéraux offre une performance un peu moins bonne – il y a sous-exportation de pierres et métaux précieux (-35) et d'aluminium (-29), mais surexportation de fer, d'acier et de produits connexes et de cuivre et d'articles connexes – tandis que le secteur agroalimentaire, dominé par les exportations de légumes et légumineuses (+9), et celui de l'énergie présentent une performance légèrement meilleure.

Même s'il y a surexportation de produits pharmaceutiques (+16), la faiblesse observée du côté des engrais (-31) et des produits chimiques inorganiques (-27) fait en sorte qu'il y a sous-exportation dans le secteur des produits chimiques. Il y a également sous-exportation de machines de production d'énergie (-39), ce qui laisse le secteur des machines et du matériel électriques à peu près au niveau de la valeur de référence mondiale.

#### 4. L'Afrique

L'Afrique est constituée principalement d'économies en développement plutôt que d'économies en émergence. **L'Afrique du Sud** et **l'Algérie** ont été choisies

aux fins de la présente analyse parce que ces pays constituent nos plus importants marchés d'exportation en Afrique. Les profils de compétitivité dans ces pays diffèrent non seulement de ceux du reste de l'Afrique, mais aussi de l'un à l'autre. Les structures économiques de ces deux pays ne se ressemblent pas et ces derniers se trouvent aux deux extrémités du continent. L'analyse de gravité montre un niveau excessivement élevé de commerce avec l'Afrique en général et avec l'Algérie en particulier.

#### Thèmes communs

- Il y a sous-exportation importante de bois et de papier du Canada vers ces deux pays.
- Les exportations de produits chimiques vers ces deux pays correspondent à peu près à la valeur de référence mondiale.
- Les produits manufacturés divers sont moins désavantagés dans ces deux pays qu'à l'échelle mondiale.
- Il y a aussi surexportation de machines et de matériel électriques, notamment en Afrique du Sud.
- Les autres secteurs manufacturiers affichent une performance supérieure à la valeur de référence mondiale : les exportations de produits de l'automobile affichent une meilleure tenue en



On pourrait tirer certains enseignements des industries les plus performantes du secteur des **machines et du matériel électriques** (dont trois figurent parmi les dix premières), entre autres celles où la compétitivité du Canada est généralement négative : matériel électrique et électronique pour les TIC (+43) et matériel de production d'énergie électrique (+33). Il y a aussi surexportation de machines de construction, d'extraction minière et de levage (+10), un groupe de produits qui se classe aussi dans les dix premiers pour la compétitivité; cependant, les machines de production d'énergie accusent une sous-performance (-36).

## 5. Le Moyen-Orient

Le Moyen-Orient présente autant de défis que de possibilités. La structure économique des pays de cette région diffère considérablement de celle des pays des régions voisines. On observe aussi des différences au sein de la région selon que l'économie est dominée par le pétrole, par exemple les **Émirats arabes unis** (É.A.U.) et l'**Arabie saoudite**, ou non, comme en Égypte. Ces trois pays sont ceux retenus aux fins de notre analyse.

### Thèmes communs

- Le secteur agroalimentaire affiche une bonne performance d'ensemble, avec une légère surexportation vers les É.A.U. et une légère sous-exportation vers l'Égypte.
- Le secteur des métaux et minéraux montre une sous-exportation significative vers les deux économies pétrolières, mais non vers l'Égypte. Les produits canadiens qui composent ce secteur sont généralement concurrentiels, mais presque absents de la liste des dix premiers en Arabie saoudite et dans les É.A.U.
- En raison de l'étroitesse du marché d'importation local pour l'énergie et de sa composition, les exportations canadiennes d'énergie obtiennent une meilleure performance dans cette région que la valeur de référence mondiale, bien que le volume des exportations canadiennes soit très limité.
- Le secteur du bois et du papier sous-exporte légèrement dans les deux économies pétrolières.

- Certains secteurs manufacturiers font très bien. On note une compétitivité très élevée des exportations de produits de l'automobile en Arabie saoudite; pourtant, ces flux ne concordent pas avec les données canadiennes sur l'exportation<sup>29</sup>. Il y a surexportation des produits de l'aérospatiale dans les É.A.U. Certaines industries manufacturières diverses font ressortir une très bonne performance dans les É.A.U. et en Égypte, ce qui se traduit par une surexportation vers ces destinations.

### 5.1 Les Émirats arabes unis (É.A.U.)

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Ameublement et literie	• Pierres et métaux précieux
• Autres machines	• Aluminium
• Métallurgie et machines-outils	• Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)
• Instruments scientifiques pour les TIC	• Viande, poisson, animaux et produits connexes
• Aliments divers	• Machines de production d'énergie

Les É.A.U. représentent la sixième destination en importance pour nos exportations de marchandises vers les marchés émergents.

Le point saillant de la performance des exportations canadiennes dans les É.A.U. est le secteur **agroalimentaire**, où la surexportation est attribuable aux céréales, aux légumes et légumineuses et au domaine moins traditionnel des aliments divers (+16). Le secteur de l'**aérospatiale** est aussi très compétitif (au second rang du classement des 53 produits), à parité avec notre performance mondiale mais contrastant avec notre performance dans la plupart des marchés émergents. Bien que, globalement, le secteur des **produits chimiques** ne bénéficie pas d'un avantage compétitif, les produits pharmaceutiques figurent parmi les dix premiers en termes de compétitivité, malgré la sous-exportation de produits chimiques inorganiques (-32). L'ameublement et la literie (+28) et les instruments scientifiques pour les TIC (+19)

sont à l'origine de la surexportation du Canada dans le secteur des **produits manufacturés divers**.

Les exportations canadiennes de **machines et de matériel électriques** affichent une meilleure performance dans les É.A.U. qu'à l'échelle mondiale, bien que cet avantage soit allé en diminuant depuis 2002. Il y a aussi surexportation de produits de métallurgie et de machines-outils (+21) et d'autres machines (+25), mais sous-exportation de machines de production d'énergie (-26). Le secteur des **métaux et minéraux** pourrait encore présenter des possibilités, à la lumière de la sous-exportation considérable de pierres et métaux précieux (-38) et d'aluminium (-30).

## 5.2 L'Arabie saoudite

Principales surexportations	Principales sous-exportations
<ul style="list-style-type: none"><li>• Produits de l'automobile</li><li>• Préparations de fruits et légumes</li><li>• Aliments divers</li><li>• Produits pharmaceutiques</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Viande, poisson, animaux et produits connexes</li><li>• Aérospatiale</li><li>• Aluminium</li><li>• Machines de production d'énergie</li><li>• Pierres et métaux précieux</li></ul>

L'Arabie saoudite est le plus important partenaire de la région dans le commerce bilatéral de marchandises du Canada et ce pays occupe le neuvième rang parmi les pays émergents en tant que destination des exportations canadiennes.

L'élément marquant de la compétitivité des exportations canadiennes en Arabie saoudite est l'avantage significatif dont jouit le secteur de l'





développé. Les économistes prédisent qu'aussi longtemps que les conditions nécessaires à une croissance soutenue demeurent en place (des marchés mondiaux intégrés, une bonne gouvernance, la stabilité macroéconomique et des taux suffisamment élevés d'épargne et, plus important encore, d'investissement), le monde en émergence continuera de rattraper les économies avancées au plan du revenu par habitant, une évolution qui profitera à tous.

Une croissance soutenue de ces marchés signifie qu'ils prendront une importance accrue pour le Canada. Dans les seuls pays du groupe BRIC, un gain de seulement 0,1 p. 100 de la part de marché du Canada en 2038 se traduirait pas des exportations plus élevées de 29 milliards de dollars. Pour réaliser ces gains, et même plus, il importe d'établir tôt une tête de pont dans le monde en émergence pour les biens et services canadiens. La situation géographique du Canada ne semble pas constituer un avantage à cet égard. Néanmoins, devant cette réalité, le modèle de gravité des exportations canadiennes produit un résultat étonnant : le Canada exporte 42 p. 100 de plus, en moyenne, vers les économies en émergence et en développement que vers les économies développées, après rajustement pour tenir compte des principales variables qui expliquent les flux commerciaux (taille économique, distance, niveaux des prix, langue et présence d'un accord commercial). Au-delà de ces considérations, certains pays et certaines régions font ressortir des résultats singulièrement robustes – les exportations de marchandises vers le marché clé de l'Asie de l'Est atteignent plus du double du niveau attendu, et l'écart atteint près de 50 p. 100 dans le cas de l'Afrique. Par contre, le Canada sous-exporte en Europe de l'Est, en Asie du Sud et en Amérique latine. Parmi les pays du groupe BRIC, le Canada surexporte en Chine, mais il sous-exporte vers les trois autres destinations, notamment en Inde.

L'application du concept de l'avantage comparatif fournit un cadre pour l'évaluation de la performance des exportations canadiennes à la lumière de notre compétitivité à l'échelle mondiale dans certains secteurs. Cette approche présente un intérêt particulier dans le cas des marchés émergents parce que la croissance soutenue s'accompagne habituellement d'une progression le long de la chaîne de valeurs et, par conséquent, d'une évolution constante de la composition du commerce des marchandises.

Les données montrent que sur le marché des États-Unis, notre avantage comparatif se distingue principalement par un avantage dans les secteurs de l'automobile, du bois et du papier, et de l'énergie. Hors du marché américain, l'avantage que nous détenons dans les secteurs de l'agroalimentaire, des métaux et minéraux et de l'aérospatiale est sensiblement plus grand, mais nous subissons un désavantage dans les secteurs de l'énergie et de l'automobile. Nos exportations de machines et de matériel électriques et de produits manufacturés divers apparaissent relativement désavantagées, tant sur le marché mondial que sur les marchés autres que les États-Unis.

Nous constatons cependant que, par rapport à la valeur de référence mondiale, il y a surexportation dans la majorité des secteurs de fabrication de pointe vers les plus importants marchés en émergence. Le secteur des produits manufacturés divers et celui des produits de l'automobile font nettement mieux sur ces marchés et, dans la plupart des cas, le secteur des machines et du matériel électriques affiche une aussi bonne tenue. Le secteur de l'aérospatiale est le seul où il y a généralement sous-exportation vers certaines destinations en raison de notre performance dans les économies avancées (Europe de l'Ouest) et, par conséquent, d'une valeur de référence plus élevée à l'échelle mondiale; au niveau des produits, c'est le cas également des machines de production d'énergie. Ainsi, alors que les secteurs axés sur les ressources (agroalimentaire, bois et papier, et métaux et minéraux) accaparent la plus grande partie de nos exportations dans les pays émergents, les exportations manufacturières canadiennes vers ces destinations montrent une performance supérieure à la valeur de référence. Cela nous incite à penser que les marchés émergents joueront un rôle important dans l'avenir du secteur manufacturier canadien.

L'analyse révèle en outre des indices et des hypothèses intéressants au niveau des pays. À titre d'exemple, nous pouvons voir la performance étonnante de notre secteur des produits chimiques en Chine (grâce surtout aux produits chimiques organiques et aux engrais); nous constatons aussi que, même si l'Inde semble préférer acheter des métaux et minéraux ailleurs, le secteur agroalimentaire canadien y est extrêmement compétitif. En poussant plus loin l'analyse,

le désavantage très marqué des exportations canadiennes de machines et de matériel électriques en Malaisie nous rappelle que ce pays est un important centre de montage de ce type de produits, en soulignant la participation limitée du Canada à ce marché. La faiblesse évidente de nos exportations agroalimentaires au Brésil pourrait par contre signifier que le marché local est autosuffisant ou a accès à d'autres fournisseurs mieux placés, comme l'Argentine. Enfin, l'examen de l'évolution de la compétitivité sectorielle des exportations canadiennes en Chine nous amène à nous interroger sur le recul progressif de notre compétitivité dans les secteurs de l'aérospatiale et de l'automobile, à la lumière de notre compétitivité croissante dans celui des métaux et minéraux. Cela vient confirmer l'observation que la Chine progresse le long de la chaîne de valeurs dans ce secteur, choisissant de construire ses propres avions et voitures et préférant plutôt se procurer des matières premières au Canada. Certaines des interprétations proposées demeurent des hypothèses, mais elles pourraient être validées par une analyse détaillée au niveau de chaque marché. La valeur première du modèle de l'avantage comparatif est qu'il permet de guider l'analyse des débouchés éventuels sur la base de données économiques.

En exploitant plus à fond le cadre d'analyse de l'avantage comparatif, il serait possible de découvrir les raisons de la sous-exportation ou de la surexportation au niveau d'un pays qui ressort du modèle de gravité. En poursuivant les travaux à l'aide du modèle de gravité, on pourrait aussi chercher à expliquer pourquoi, globalement, le Canada exporte davantage sur les marchés émergents par rapport aux prédictions du modèle élaboré aux fins de notre étude. Une explication possible est que les exportateurs canadiens ont reconnu tôt le potentiel des marchés émergents et ont pris en compte leurs perspectives de croissance future. Une autre explication pourrait s'intéresser davantage au rôle de la composition des produits, en faisant ressortir que les marchés émergents sont des consommateurs avides de matières premières et de ressources. Étant donné que le Canada jouit d'un avantage comparatif dans plusieurs de ces produits, il est bien placé pour en être le fournisseur<sup>30</sup>. Un

modèle de gravité plus structuré pourrait aider à expliquer les différences observées dans les exportations canadiennes entre pays, tandis que des études détaillées au niveau des pays à l'aide du cadre d'avantage comparatif proposé pourraient permettre de voir quels secteurs d'exportation sont responsables du bilan global d'un pays tout en dévoilant des possibilités d'expansion du commerce.

30 Cela soulève naturellement la question de savoir si le5 Tc 0.0005 Tw \_ET 0 0 0 1 3w /GS Tw [(expliquer les c3 ôt le potenta le poten /GS2 gs 14oir siuvr