



LE BUREAU DE
L'ÉCONOMISTE EN CHEF

2009 Article spécial:
**La performance du
Canada dans les
marchés émergents**

LE POINT
SUR LE COMMERCE

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'information, a invalidé les notions archaïques sur la façon dont les choses doivent se dérouler dans la plupart des domaines – de la production et du commerce à la guerre et à la politique¹. Les façons nouvelles de communiquer, d'organiser et de travailler donnent aux régions les plus reculées du monde la possibilité d'être des acteurs sur la scène économique mondiale.

Leurs atouts, jusque-là inexploités, sont maintenant intégrés aux grands courants de l'évolution humaine. Ces économies émergentes, qui s'organisent en vue de rivaliser sur le nouveau marché mondial, enregistrent des taux de croissance élevés, leur niveau de vie progresse rapidement (figure 1) et elles acquièrent une notoriété grandissante sur la scène mondiale. En 2008, elles représentaient 28 p. 100 du PIB mondial, contre 17 p. 100 en 1995².

Dans le peloton de tête, on retrouve le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine (BRIC) qui sont des chefs de file du monde en émergence. Leur importance n'est pas seulement attribuable aux taux de croissance élevés que ces économies ont connu récemment, impressionnants soient-ils. En termes réels, l'écono-

1 Ainsi, la mise en place d'une ligne de communication transpacifique coûtait 73 000 dollars en 1975, 2 000 dollars en 1996 et 200 dollars en 1999 (*The Internet and Latin America*, Rockefeller Center for Latin American Studies, 1999). Aujourd'hui, la communication est presque instantanée et coûte moins de deux cents la minute. Philippe II d'Espagne, le premier gestionnaire transatlantique, devait attendre plusieurs mois avant de recevoir une réponse de l'Amérique.

2 Sur la base du PIB nominal, *Global Insight*, mars 2009.

Aperçu

- 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 Russie, de l'Inde et de la Chine (BRIC) se traduirait par une augmentation des exportations de 29 milliards de dollars.
- Le Canada exporte déjà 42 p. 100 de plus vers les marchés en émergence et en développement que le niveau prévu par les modèles économiques sur la base des déterminants du commerce, comme le PIB et l'éloignement. En particulier, les exportations en Chine, en Malaisie, en Indonésie et en Algérie atteignent plus du double du niveau prédit par ces modèles. Les marchés clés où les exportations canadiennes restent inférieures à leur potentiel sont notamment l'Inde et le Brésil.
- Sur le marché américain, notre avantage comparatif réside principalement dans les secteurs de l'automobile, du bois et du papier, et de l'énergie. Hors de ce marché, l'avantage comparatif que nous possédons dans les secteurs de l'agroalimentaire, des métaux et minéraux, et de l'aérospatiale est sensiblement plus grand, mais nous accusons un désavantage dans les secteurs de l'énergie et de l'automobile.
- L'analyse de la compétitivité dans quinze des plus importants marchés émergents révèle que les exportations canadiennes dans plusieurs secteurs de fabrication de pointe affichent une meilleure performance dans la plupart de ces marchés qu'à l'échelle mondiale. Par contre, l'aérospatiale accuse une contre-performance dans ces marchés émergents clés.

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. 100³. 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 rang⁴ – 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

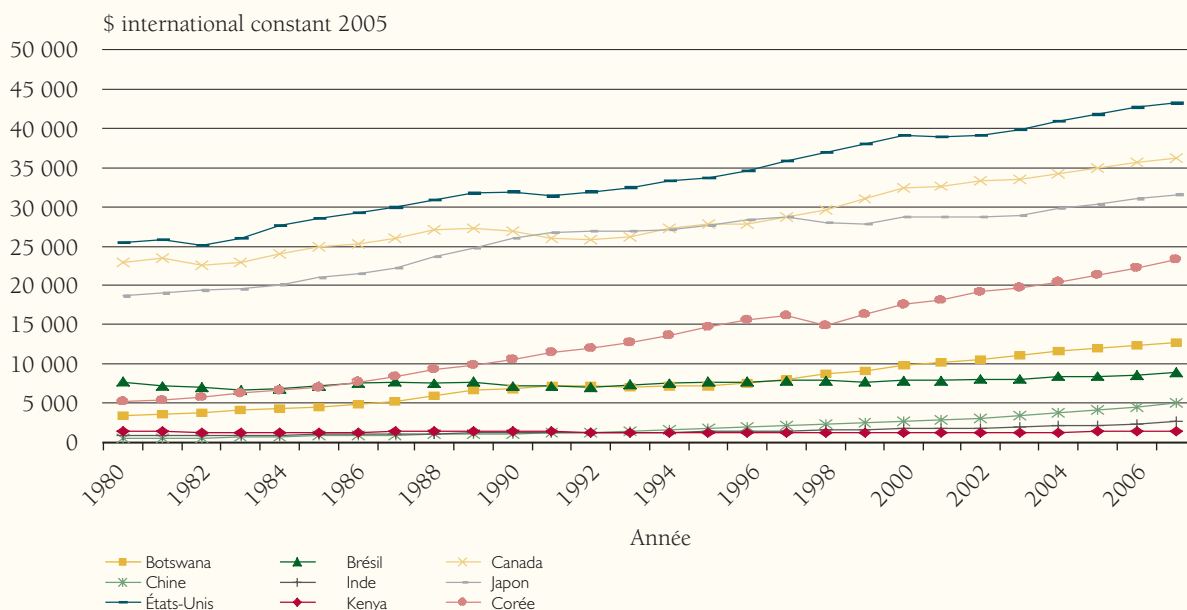
représentent, prennent leur place, et leurs voix se font de plus en plus entendre dans les débats internationaux.

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

3 Croissance du PIB réel, 1995-2008, *Global Insight*, mars 2009. Le Canada a bien fait également, avec une croissance de 47 p. 100 sur la même période.

4 De 2 399 Mt en 1990 à 5 007 Mt en 2004; les émissions des États-Unis ont augmenté de 25 p. 100, à 6 046 Mt sur la même période (*Rapport sur le développement humain 2007/2008*, PNUD).

FIGURE I
PIB par habitant (PPA), 1980-2007



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : Banque Mondiale

différence entre l'Europe et l'Asie de l'Est et du Sud était encore plus petite, autour de 1.1-1,5 à 1⁵. 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 industrielle⁶.

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 riches⁷.

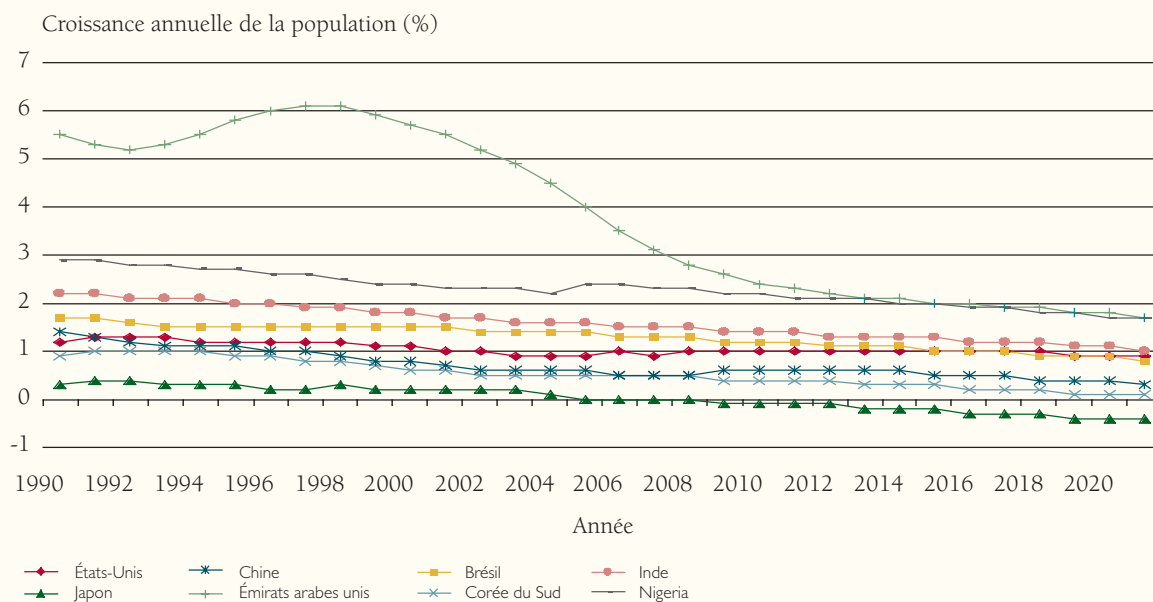
Cela nous incite fortement à penser que les écarts de richesse observés de nos jours s'inscrivent dans un phénomène transitoire, et que la convergence des nations plus pauvres vers le niveau de vie des nations riches constituerait un retour à l'expérience historique normale plutôt qu'une déviation par 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 du même coup le principal obstacle historique à la

5 Estimations de Paul Bairoch, *Economics and World History*, University of Chicago Press, 1999.

6 Les arguments présentés ci-dessus ont été défendus avec éloquence dans un article de Robert Lucas, intitulé « The Industrial Revolution: Past and Future », *2003 Annual Report Essay*, Federal Reserve Bank de Minneapolis.

7 Cette notion, appelée **convergence conditionnelle bêta**, a beaucoup d'appuis dans la documentation économique.

FIGURE 2
Convergence de la croissance de la population, 1990-2021



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI

Données : IHS Global Insight

croissance (figure 2). Plusieurs pays tels que le Japon et la Corée du Sud ont réussi à s'engager sur la voie de l'expansion; d'autres économies émergentes sont arrivées au stade où elles pourraient faire de même.

Pouvons-nous être raisonnablement sûrs de ces prédictions? Celles-ci n'affirment-elles pas que la pauvreté dans le monde recule d'année en année? Oui nous le pouvons, et oui elles le prédisent. La population mondiale est passée de 5,3 milliards de personnes en 1990 à 6,7 milliards de personnes en 2008, une croissance impressionnante de 27 p. 100. La production économique réelle dans le monde a augmenté de 67 p. 100 durant la même période. Et c'est le monde en émergence qui a mené la cadence : les économies émergentes ont crû d'environ 120 p. 100, plus du double du taux de croissance des économies avancées⁸. Ainsi, à la fin de 2008, chaque personne sur la planète était en moyenne 30 p. 100 plus riche qu'en 1990 en termes réels.

Certains jugeront ces perspectives optimistes. Le progrès économique se produit rarement sans ruptures

et il n'est pas sans comporter des risques. Les défis du processus de rattrapage sont à la fois redoutables et méconnus, et il peut y avoir des reculs et des crises en cours de route. La croissance des pays d'Asie, qui repose sur les exportations, devra éventuellement s'appuyer davantage sur la demande intérieure à mesure que leur économie se rapprochera de la taille de l'économie américaine. La crise économique actuelle vient accentuer le besoin de trouver une solution à ce dilemme. En réalité, ce qui sous-tend ces prédictions sur la croissance est que, comme par le passé, les économies émergentes trouveront le moyen de surmonter ces défis lorsqu'ils se poseront et, notamment, d'approprier mutuellement les stratégies de rattrapage les plus efficaces.

Il faut noter également que les sources et les conséquences de cette croissance méritent une attention particulière : les questions de répartition interne posent un problème et plusieurs sociétés, des États-Unis à la Chine, deviennent plus inégales. En définitive, la croissance doit servir d'autres objectifs

⁸ *Global Insight*, mars 2009.

sociétaux : « le développement économique en tant que fin – la croissance économique comme moyen »⁹. Mais, comme nous le verrons plus loin, l'intégration de l'économie mondiale et l'expansion du commerce dans le monde ont permis à de nombreux pays de trouver la clé d'une croissance soutenue et, ainsi, ont mis en place les conditions qui permettraient au monde de devenir non seulement plus riche, mais aussi plus équitable.

Déterminants de la croissance et importance du commerce

Si la théorie de la convergence prédit une croissance plus rapide des pays pauvres, les modèles néoclassiques de croissance exogène dont elle découle n'expliquent pas l'ampleur des écarts de revenu observés à l'échelle internationale. Leur principale hypothèse – que le niveau de revenu stationnaire éventuel est largement déterminé par le taux d'épargne – ne concorde pas avec les données montrant une quasi-absence de corrélation entre les taux d'épargne et les niveaux de revenu. À titre d'exemple, les principales puissances industrielles – les États-Unis et le Japon – ont des taux d'épargne très différents; pourtant, l'histoire économique récente montre clairement qu'elles convergent vers un niveau de revenu similaire. Afin d'expliquer pourquoi certains pays sont riches et d'autres pauvres, il faut prendre en considération d'autres éléments.

Le plus important est la **productivité**. La capacité de produire plus avec un même panier d'intrants est ce qui permet de dire que des entreprises, des nations et des époques sont plus productives. Lorsque tous les facteurs de production ont été pris en compte, il reste un élément résiduel clé : la **productivité totale des facteurs (PTF)**. Interprétée comme une combinaison de changements au niveau de la technologie et de l'efficacité avec laquelle les intrants sont utilisés, on croit qu'elle explique en grande partie les écarts actuels de revenu au niveau international.

Et cela est à l'avantage du monde en émergence et en développement. Nous avons déjà souligné que le savoir et l'information – les piliers de la productivité moderne – se diffusent aujourd'hui à un rythme sans précédent et à un coût beaucoup plus bas qu'auparavant. Pour rattraper le monde développé dans ces conditions, il n'est plus nécessaire de chercher à créer de nouvelles techniques coûteuses – il suffit d'appliquer les techniques existantes aux activités économiques. L'innovation et la technologie nouvelle produiront vraisemblablement d'importants dividendes à court terme, ce qui accroît la probabilité de leur adoption. Enfin, seules les technologies les plus récentes doivent être adoptées, ce qui permet de court-circuiter le long processus itératif d'invention et d'amélioration. Ainsi, une version révisée de la théorie de la convergence énoncerait que les pays qui parviennent à adapter et à utiliser le stock existant de connaissances productives pour produire des biens et services de façon plus efficace connaîtront une croissance plus rapide, tandis que les pays qui font actuellement un moins grand usage de ce stock pourraient rattraper les autres en adoptant davantage de ce savoir.

Ce mouvement de rattrapage n'est devenu possible que récemment, à la faveur de l'intégration croissante de l'économie mondiale et de la suppression des nombreux obstacles, un processus qui s'est accéléré avec la fin de la guerre froide. La mondialisation a profité aux pays émergents à forte croissance, tant du côté des importations que du côté des exportations. Ces pays ont « importé les connaissances que possédait le reste du monde et ils ont exporté ce qu'il demandait »¹⁰. Voilà donc le paradigme de la croissance et le rôle du commerce dans l'économie mondiale intégrée.

Mais les économies en émergence ont-elles déjà exploité les hausses de productivité comme source de richesse potentielle? Leur croissance est-elle attribuable à une productivité accrue ou repose-t-elle

9 *Rapport sur le développement humain 1996*. Le rapport précise aussi que « souvent, les responsables des politiques sont préoccupés d'abord par le niveau de la croissance. Ils devraient se soucier plus de sa structure et de sa qualité ».

10 Ce passage, tiré du *Rapport de la Commission sur la croissance de 2008*, de la Banque mondiale, mérite d'être cité en entier : « [les marchés émergents] ont importé des idées, de la technologie et du savoir-faire du reste du monde [et] exploité la demande mondiale, qui leur offrait un marché abondant et élastique pour leurs biens. L'arrivée de connaissances a sensiblement accru le potentiel de production de l'économie; le marché mondial a fourni la demande nécessaire pour exploiter ce potentiel. En deux mots, ces pays ont importé le savoir du reste du monde et ils ont exporté ce qu'il demandait. »

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)¹¹ 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^e rang¹².

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 exploitées¹³. 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, *The Empirics of Growth: An Update*, The Brookings Institution.

12 Banque mondiale, *Doing Business 2009 Report*. À noter que Singapour se trouve au sommet de ce classement.

13 Bien sûr, les économies émergentes montrent d’importantes différences entre elles et l’évaluation des limites de la croissance devrait se faire prudemment. À titre d’exemple, le ratio d’urbanisation au Brésil atteint 85 p. 100, ce qui est plus élevé que dans la plupart des pays avancés, de sorte qu’il y a peu de croissance à attendre de cette source; par contre, la Chine, à 42 p. 100, et l’Inde, à 29 p. 100, sont les pays qui ont le plus à gagner à engager leur population rurale dans des procédés plus productifs.

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 américaine au premier rang mondial vers 2025.
- PricewaterhouseCoopers (PwC) a estimé que, d'ici 2050, le PIB de la Chine dépassera celui des États-Unis par une marge d'environ 30 p. 100, tant en termes de taux de change que de PPA.
- La même année, l'Inde devrait presque avoir rattrapé les États-Unis, tandis que le Mexique, la Russie et l'Indonésie auront devancé les économies allemande, britannique et française.
- Les principales économies émergentes, soit les pays du groupe BRIC, et le Mexique, l'Indonésie et la Turquie – le E7 – remplaceront le G7 actuel et devraient avoir une taille 50 p. 100 plus grande que celle du G7 d'ici 2050. En 2007, la taille des économies du E7 est d'environ 25 p. 100 de celle des économies du G7.
- Le commerce international des marchandises des pays du groupe BRIC a dépassé celui des États-Unis en 2007.
- PwC prévoit que les pays suivants auront un PIB supérieur à celui du Canada d'ici 2050 : le Mexique, l'Indonésie, le Vietnam, la Turquie et le Nigeria.

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

TABLEAU 1
Les principales économies en 2008, 2039 et 2050

Rang	PIB en 2008	PIB en 2039 (GI)	PIB en 2050 (PwC)
1	États-Unis	Chine	Chine
2	Japon	États-Unis	États-Unis
3	Chine	Inde	Inde
4	Allemagne	Japon	Brésil
5	France	Royaume-Uni	Japon
6	Royaume-Uni	France	Mexique
7	Italie	Allemagne	Russie
8	Russie	Italie	Indonésie
9	Espagne	Russie	Allemagne
10	Brésil	Turquie	Royaume-Uni

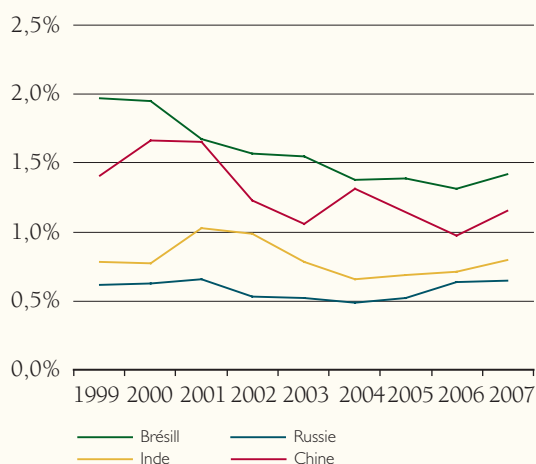
Sources : FMI, Perspectives de l'économie mondiale; IHS, Global Insight (GI), et projections de PricewaterhouseCoopers (PwC), 2008.

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

FIGURE 3
Part du Canada dans les marchés d'importation des pays du groupe BRIC



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI

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 Canada¹⁴. 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 Canada¹⁵. 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 pourcentage¹⁶. 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 équivaudrait à 29,1 milliards de dollars d'exportations supplémentaires cette année-là¹⁷. 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

14 À noter que les données proviennent des organismes de statistique officiels du Brésil, de la Russie, de l'Inde et de la Chine. Les chiffres sur le commerce ont été convertis en dollars canadiens aux fins de l'analyse.

15 L'expansion du commerce régional entre les économies de l'Asie de l'Est et, en particulier, avec la Chine est un facteur qui a contribué à cette tendance.

16 Le choix de 0,1 point de pourcentage permet à l'analyse d'être adaptée à des hausses ou des baisses plus importantes. Ainsi, l'effet de compétitivité d'une baisse de 0,5 point de pourcentage en Chine (101,9 milliards de dollars) serait cinq fois plus important que celui d'une baisse de 0,1 point de pourcentage (20,4 milliards de dollars).

17 Les gains totaux dépendent du sentier dynamique qu'emprunte la hausse de la part de marché.

TABEAU 2
Effets des changements dans les parts de marché des pays du groupe BRIC

	1999	2007	2038 PM constante 2007	SCENARIO 1 hausse de 0,1 % de la PM	SCENARIO 2 baisse de 0,1 % de la PM
Part de marché (PM)	2,0 %	1,4 %	1,4 %	1,5 %	1,3 %
Brésil					
Exportations canadiennes (milliards \$)	1,4	1,8	10,9	11,6	10,1
Effet sur la compétitivité (milliards \$)			-	0,8	-0,8
Russie					
Exportations canadiennes (milliards \$)	0,2	1,3	7,9	9,1	6,7
Effet sur la compétitivité (milliards \$)			-	1,2	-1,2
Inde					
Exportations canadiennes (milliards \$)	0,5	1,8	53,3	60,1	46,6
Effet sur la compétitivité (milliards \$)			-	6,8	-6,8
Chine					
Exportations canadiennes (milliards \$)	3,5	11,7	234,2	254,6	213,9
Effet sur la compétitivité (milliards \$)			-	20,4	-20,4
BRIC					
Effet total sur la compétitivité (milliards \$)			-	29,1	-29,1
Ratio des exportations canadiennes au PIB (%)*	36,8	28,8	39,2	39,7	38,6

* Calculs fondés sur les importations rajustées des 20 principaux pays en provenance du Canada, et sur les prévisions de Global Insights.

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

L'équation de gravité

Un modèle de gravité exprime une régularité empirique familière aux économistes du commerce, à savoir que les flux commerciaux entre deux pays sont directement proportionnels à leur taille économique et inversement proportionnels à la distance qui les sépare, de la façon suivante :

$$X_{ij} = A \frac{Y_i Y_j}{D_{ij}} \quad (1)$$

(X : flux commerciaux; Y : PIB; D : distance).

En exprimant les deux côtés de l'équation en termes logarithmiques, nous obtenons une équation de gravité standard de forme log-linéaire, que l'on enrichit parfois de plusieurs autres variables, selon les origines théoriques du modèle ou pour d'autres raisons jugées importantes sur le plan empirique. Ces variables sont censées être représentées dans le vecteur A .

Cependant, l'attrait intuitif de cette spécification n'était pas, jusqu'à récemment, ancré dans une théorie économique formelle. Les travaux d'Anderson (1979), Deardorff (1998) et Anderson et van Wincoop (2003) ont établi que, pour éviter un biais attribuable à l'omission de variables et à une spécification plus ou moins improvisée, l'équation de gravité devait découler formellement d'une théorie. En nous inspirant notamment d'Anderson et van Wincoop (2003), nous avons employé l'équation de gravité suivante :

$$\ln X_j = \ln Y_j + \ln D_{Cj} + \ln P_{ij} + WTO_j + FTA_j + LAND_j + EN_j + FR_j + EME_j \quad (2)$$

où X représente les exportations canadiennes vers le pays j , Y est son PIB réel, D est la distance qui le sépare du Canada, P_{ij} est l'indice des prix à la production relatifs, les autres termes étant des variables nominales employés pour tenir compte de l'adhésion à l'OMC, la présence d'un ALÉ avec le Canada, le fait pour un pays d'être enclavé, l'utilisation répandue de l'anglais ou du français et, enfin, le statut d'économie en émergence ou en développement, selon le FMI, en 2008.

flux commerciaux (70 à 80 p. 100) pour divers pays et diverses périodes.

Nous avons estimé cette équation pour la période 2000-2007, en modélisant les exportations canadiennes vers toutes les destinations où les données le permettaient (plus de 170 pays au total) et en permettant des variations temporelles d'une année à l'autre. Les exportations sont expliquées par le PIB, la distance, les niveaux des prix, l'adhésion à l'OMC, la conclusion d'un ALÉ avec le Canada, l'utilisation de l'anglais ou du français, le fait pour un pays d'être enclavé et le statut d'économie émergente ou en développement. Les coefficients estimés ont ensuite servi à faire des prédictions sur les valeurs des exportations canadiennes en 2007 qui découlent de la théorie de la gravité. La différence entre ces prédictions et les valeurs réellement observées détermine dans quelle mesure, selon notre modèle, nous surexportons ou sous-exportons vers un pays ou une région en particulier.

Notre résultat clé est que l'effet de la variable représentant les « marchés en émergence et en développement » est positif (0,35) et fortement significatif. Cela signifie qu'entre 2000 et 2007, le Canada exportait **42 p. 100 de plus** vers un pays en émergence ou en développement que vers un pays développé, en tenant compte de la taille, de l'éloignement et de tous les autres facteurs présents dans le modèle.

Ces résultats montrent que, plutôt que de manquer des occasions et de sous-exporter vers le monde en émergence, le Canada a un commerce plus important que prévu avec ces pays. Comment pouvons-nous expliquer cela? Plusieurs facteurs peuvent intervenir. Premièrement, la composition par produit des exportations canadiennes pourrait être plus attrayante et mieux convenir aux besoins actuels des marchés émergents – ce qui signifierait que nous possédons un **avantage comparatif** pour les biens que ces pays importent en grande quantité. Deuxièmement, les exportateurs canadiens pourraient déjà exploiter

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

TABLEAU 3
Déterminants des exportations canadiennes

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 ²	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.
- Les résultats de l'estimation produisent des coefficients significatifs, prévus et robustes.
- Le coefficient de la production réelle est significatif et positif, tel que prévu, et il s'approche de la valeur théorique de 1.
- La distance montre, comme prévu, un coefficient négatif qui se rapproche de -1, ce qui est à peu près conforme aux estimations habituelles.
- Les niveaux des prix ont l'effet positif attendu : les pays où les prix internes sont plus élevés importent davantage.
- L'adhésion à l'OMC du pays de destination a un effet positif sur nos exportations de marchandises, tandis que l'effet attribuable à la présence d'un accord de libre-échange (ALÉ) est positif, mais n'est pas démontré hors de tout doute (statistiquement significatif) – peut-être en raison du nombre limité d'ALÉ conclus par le Canada. Le fait pour un pays d'être enclavé a une incidence négative sur le commerce.
- L'utilisation de l'anglais a un effet positif marqué, tandis que l'utilisation du français a un effet positif mais non statistiquement significatif.
- La variable représentant les « pays en émergence et en développement » est positive et significative au niveau de 1 p. 100, avec un facteur de « surexportation » vers ces pays égal à $\exp(0,35) = 1,42$.

TABLEAU 4
 Exportations canadiennes par région, valeurs prévues et réelles, 2007

GROUPES	EXPORTATIONS (M\$É.-U.)		SUREEXPORTATION / SOUS-EXPORTATION	ÉCART (%)	PART		SUREEXPORTATION / SOUS-EXPORTATION
	PRÉVUES	RÉELLES			PRÉVUE	RÉELLE	
Économies avancées	391 398	385 937	-5 461	-1,4 %	93,7 %	92,3 %	-1,3 %
Afrique	1 811	2 660	849	46,9 %	0,4 %	0,6 %	0,2 %
Pays émergents d'Europe	4 119	3 209	-910	-22,1 %	1,0 %	0,8 %	-0,2 %
Europe de l'Est	2 753	1 758	-996	-36,2 %	0,7 %	0,4 %	-0,2 %
CEI	1 366	1 451	85	6,2 %	0,3 %	0,3 %	0,0 %
Asie	8 275	14 397	6 121	74,0 %	2,0 %	3,4 %	1,5 %
Asie de l'Est	5 382	11 680	6 298	117,0 %	1,3 %	2,8 %	1,5 %
Asie du Sud	2 893	2 717	-176	-6,1 %	0,7 %	0,7 %	0,0 %
Moyen-Orient	1 233	1 673	440	35,7 %	0,3 %	0,4 %	0,1 %
Amérique latine et Caraïbes	11 073	10,034	-1 039	-9,4 %	2,6 %	2,4 %	-0,2 %
TOTAL	417 910	417 910	0		100 %	100 %	0 %

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

TABLEAU 5
 Exportations canadiennes vers certains pays, valeurs prévues et réelles, 2007 (M\$É.-U.)

PAYS	EXPORTATIONS RÉELLES	EXPORTATIONS PRÉVUES	SUREEXPORTATION / SOUS-EXPORTATION	ÉCART (%)
Malaisie	557	158	399	252,2 %
Indonésie	936	312	624	200,2 %
Algérie	479	162	318	196,4 %
Chine	8 908	4 340	4 568	105,2 %
Pays-Bas	3 751	1 847	1 903	103,0 %
Arabie saoudite	648	490	158	32,3 %
Afrique du Sud	733	559	174	31,2 %
Venezuela	714	627	87	13,9 %
Colombie	618	563	55	9,8 %
Japon	8 597	8 110	487	6,0 %
États-Unis	332 002	330 263	1 739	0,5 %
Égypte	326	337	(11)	-3,2 %
Russie	1 072	1 116	(44)	-3,9 %
Royaume-Uni	11 932	14 497	(2 566)	-17,7 %
Brésil	1 418	1 853	(435)	-23,5 %
Mexique	4 637	6 125	(1 488)	-24,3 %
Inde	1 702	2 455	(753)	-30,7 %
Turquie	631	995	(364)	-36,6 %
Allemagne	3 632	7 820	(4 188)	-53,6 %
France	2 922	6 866	(3 944)	-57,4 %

* Bien que le tableau montre une sous-exportation significative vers le Mexique, ce résultat pourrait être imputable à des problèmes de données sur la destination des exportations (p. ex. des expéditions vers le Mexique passant par les États-Unis qui auraient été faussement consignées comme exportations vers ce pays.)

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 *au-delà* 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 agrégé¹⁸; 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-

teur, comme celle présentée ci-dessous, nous permet donc de mieux comprendre les déterminants des exportations canadiennes.

En interprétant les résultats qui précèdent, il y a lieu de tenir compte des sommets atteints par les prix des produits de base, notamment les aliments et les métaux, qui sont les principaux produits d'exportation du Canada vers certains pays de l'échantillon. Toutefois, une vérification appropriée de la robustesse des résultats montre qu'en excluant 2007 de l'échantillon, nous obtenons une légère *augmentation* du facteur de surexportation vers les marchés émergents – c. à-d. que cet élément n'aurait aucun lien avec les événements de 2007. En outre, si la surexportation dans certains pays cette année-là peut être imputée aux prix plus élevés des produits de base, il y a plusieurs cas où la surexportation n'est pas dominée par ces produits. Globalement, en dépit de l'ampleur de ces chocs au niveau des prix, nous n'avons pas constaté qu'ils étaient le principal déterminant des résultats obtenus.

Profil de la performance du Canada en matière de compétitivité : examen de l'avantage comparatif du Canada dans les marchés émergents

L'analyse qui suit vise à élaborer un cadre d'analyse détaillé des échanges commerciaux du Canada avec certains pays d'intérêt. Pour répondre aux questions sur la performance du Canada, une analyse du commerce par secteur est requise et nous employons l'approche de l'avantage comparatif pour déceler le profil de compétitivité du Canada sur un marché donné. Nous comparons ensuite ces résultats avec les grandes tendances sectorielles de la compétitivité du Canada sur le marché mondial. L'analyse est complétée par un examen des circonstances propres à chaque endroit, ce qui permet de faire ressortir les secteurs où la performance du Canada dans un marché donné est relativement meilleure que la valeur de référence mondiale, révélant ainsi des exemples (leçons) qui pourraient être appliqués dans d'autres pays. Les secteurs où la performance relative est moins bonne peuvent, dans certains cas, se révéler

18 Une analyse des flux commerciaux par secteur pourrait éclairer la question en permettant de départager les produits de base et les produits industriels de pointe, qui ont probablement des profils commerciaux différents.

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)¹⁹. Remontant au motif invoqué à l'origine par David Ricardo pour expliquer le commerce international, cette notion découle simplement de l'observation que les pays devraient exporter les biens qu'ils réussissent relativement bien à produire, et importer le reste. Dans la mesure où le commerce mondial peut être expliqué par ce modèle ricardien simple, on peut faire valoir que les profils de compétitivité observés révèlent l'avantage comparatif sous-jacent grâce à une expérience en situation réelle²⁰.

Pour définir l'avantage comparatif, on suppose habituellement que si la part d'un bien dans les exportations du Canada vers un pays est plus élevée que la part du même bien dans les exportations mondiales vers ce pays, le Canada a alors un avantage comparatif révélé pour ce bien précis sur le marché de ce pays. Mais cet avantage sera contrebalancé par un désavantage dans un autre domaine puisque la somme des parts de tous les biens doit être égale à 1.

Ainsi, la part des exportations canadiennes de machines de construction, d'extraction minière et de levage en Afrique du Sud est de 7,7 p. 100, tandis que la part de ces produits dans les exportations mondiales vers l'Afrique du Sud est de 3,9 p. 100. Cela signifie que le Canada possède un avantage comparatif révélé pour les machines de construction,

d'extraction minière et de levage en Afrique du Sud par rapport au reste du monde.

Pour calculer l'avantage comparatif, nous avons employé l'approche de l'ACR normalisé (ACRN)²¹, qui permet de faire des comparaisons entre différents secteurs industriels, pays et périodes. Une valeur positive de l'ACRN indique un avantage comparé, tandis qu'une valeur négative correspond à un désavantage²².

Établir les valeurs de référence : la compétitivité du Canada dans les marchés autres que les États-Unis

Afin d'établir une valeur de référence pour l'avantage comparatif du Canada dans les marchés émergents, nous avons comparé celui-ci au profil de l'ACR du Canada dans le reste du monde (qui, aux fins du présent article, est le marché mondial à l'exclusion des États-Unis), compte tenu du fait que les tendances de l'ACR du Canada dans le monde déterminées largement par l'importance disproportionnée des États-Unis dans le commerce extérieur canadien.

Le profil des exportations canadiennes vers le monde est très différent de celui de ses exportations vers les marchés autres que les États-Unis. L'indice ACRN montre qu'en 2006²³ (et de façon générale pour la période 2000-2006), le Canada avait un important avantage comparatif sur le marché mondial dans les secteurs de l'automobile, du bois et du papier, et de l'énergie; il avait un avantage limité dans les secteurs de l'aérospatiale, de l'agroalimentaire, et des métaux et minéraux²⁴, mais un léger désavantage dans les produits chimiques et les produits manufacturés

19 L'indice de Balassa (ACRB) a été conçu en 1965 pour mesurer l'ACR. Voir Balassa, « Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage », *Manchester School of Economics and Social Sciences*, vol. 33, p. 99-123, 1965.

20 Cette notion ricardienne aurait beaucoup de difficulté à expliquer le commerce moderne entre nations avancées. Elle demeure toutefois une simplification plausible pour des pays très différents (comme pour le commerce du Canada avec les marchés émergents). À noter aussi qu'en présence de barrières commerciales et de coûts liés au commerce, l'ACR peut être interprété de façon plus précise comme étant une mesure de la compétitivité du secteur d'exportation d'un pays par rapport à celui d'un concurrent dans un marché donné, au lieu d'exprimer essentiellement l'avantage comparatif sous-jacent, et c'est exactement ce que nous avions l'intention de mesurer.

21 Yu, Cai et Lung, « The Normalized Revealed Comparative Advantage Index », *The Annals of Regional Science* vol. 43, n° 1, 2009.

22 À noter que l'ACRN est un indice symétrique et que la somme des indices ACRN pour tous les secteurs du commerce d'un pays est toujours égale à 0.

23 Comme nous analysons le commerce mondial par produit de la classification SH, la dernière année pour laquelle les données disponibles assurent une couverture suffisante du marché mondial est 2006. Il faut se rappeler que nous avons employé cette année de base en comparant les valeurs de référence aux résultats des pays individuels (pour la plupart desquels les données de 2008 sont disponibles), mais cela ne devrait pas invalider les comparaisons. Les résultats de l'ACRN diffèrent légèrement d'une année à l'autre, comme le révèle l'analyse pour la période 2000-2006. Toutefois, les changements sont habituellement limités et se situent vers le milieu de la distribution, pour les produits ayant un avantage modéré (positif ou négatif).

24 L'avantage observé dans le secteur des métaux et minéraux ne remonte qu'à 2006.

Avantage comparatif révélé normalisé (ACRN)

L'indice ACRN est une version améliorée de l'indice ACR de Balassa (ACRB). Il est symétrique, avec un point de neutralité de l'avantage comparatif égal à 0. Pour qu'un produit se trouve au point de neutralité (\hat{E}_j^i), la part de ce produit dans les exportations d'un pays vers une destination donnée devrait être exactement la même que sa part des exportations mondiales vers cette destination. Tout écart par rapport à ce point de neutralité traduit un avantage ou un désavantage comparatif. L'ACRN calcule cette déviation et la normalise selon la formule suivante :

$$NRCA_j^i = \Delta E_j^i / E = (E_j^i - \hat{E}_j^i) / E = E_j^i / E - E_j^i / EE$$

où :

$NRCA_j^i$ = l'avantage comparatif du pays i pour le produit j

E_j^i = les exportations du bien j par le pays i vers une destination donnée

E^i = les exportations totales du pays i vers une destination donnée

E_j = les exportations mondiales du produit j vers une destination donnée

E = les exportations mondiales totales vers une destination donnée

Si $NRCA_j^i > 0$, le pays i a un avantage comparatif pour le produit j .

Si $NRCA_j^i < 0$, le pays i a un désavantage comparatif pour le produit j .

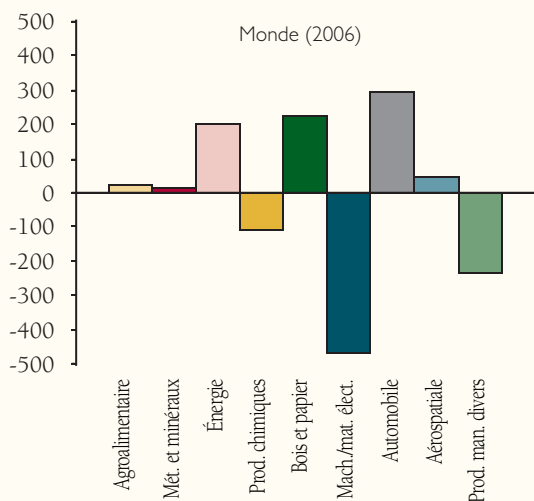
divers et, enfin, un désavantage important dans le secteur des machines et du matériel électriques.

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 spécialisation du Canada hors du marché américain.

En raison de leur taille colossale et de leur nature particulière, les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis dominent les profils d'ACR du Canada partout dans le monde. Ainsi, l'ACR du Canada dans le secteur de l'énergie sur le marché américain permet au Canada d'afficher un ACR élevé dans ce secteur ailleurs dans le monde; pourtant, le Canada est très désavantagé dans ses exportations

d'énergie vers le reste du monde (figures 4 et 5). On peut s'étonner de penser que l'énergie (ou les produits de l'automobile) puisse être un domaine de désavantage comparatif pour le Canada. Mais cela s'explique facilement en comparant la part de l'énergie dans les exportations mondiales du Canada (21,1 p. 100) avec la même part une fois le marché américain exclu (4,8 p. 100). Précisons que la part de l'énergie dans l'ensemble des exportations mondiales est de 15,0 p. 100. À l'opposé, si l'avantage comparatif du Canada dans le secteur des métaux et minéraux semble très faible sur le marché mondial, ce secteur affiche une performance étonnante dans les marchés autres que les États-Unis. À nouveau, cela est dû à l'écart notable entre la part du secteur des métaux et minéraux dans les exportations canadiennes vers le monde (13,0 p. 100) et la même part en excluant le marché américain (19,5 p. 100).

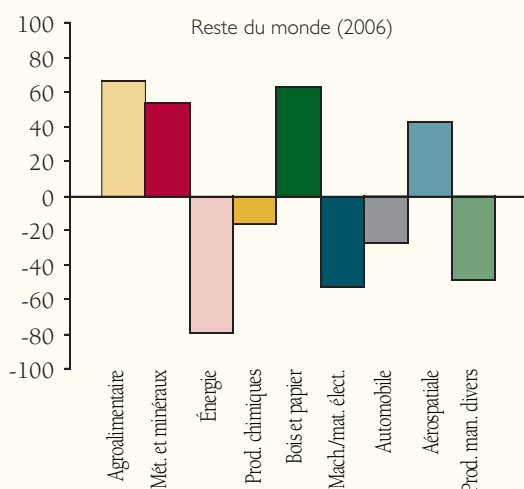
Afin de solutionner ce problème de comparabilité et d'analyser adéquatement la performance des exportations canadiennes dans les marchés émergents, nous avons retenu l'ACRN du Canada dans le monde à l'exclusion des États-Unis aux fins de l'étude. La figure 5 montre donc les valeurs de

FIGURE 4
 Profils de l'ACRN du Canada dans le monde


référence appropriées pour notre comparaison. Par souci de brièveté, nous l'appellerons 'profil de l'avantage comparatif mondial du Canada' dans le reste de l'étude.

Analyse globale et analyse détaillée

La ventilation en neuf secteurs évoquée précédemment peut masquer des renseignements d'importance cruciale. Ainsi, le Canada possède naturellement un avantage comparatif pour la production du blé dans le monde, lequel devrait se traduire par une plus grande compétitivité dans ce domaine – l'agrégation avec le reste du secteur agroalimentaire dissimule ce fait (figure 4). À l'opposé, même si le Canada accuse un désavantage comparatif dans le secteur des produits chimiques, une analyse de l'ACR à un niveau plus désagrégé montre un avantage comparatif significatif dans les engrais (tableau 6); de façon similaire, l'ACR du Canada dans le secteur des métaux et minéraux sur le marché mondial est négatif entre 2000 et 2005. Cependant, au cours de cette période, le Canada détenait clairement un avantage pour l'aluminium, le nickel et les articles connexes, ainsi que pour le zinc. Par conséquent, un examen plus désagrégé est utile car il permet de faire ressortir les nuances dans les résultats présentés.

FIGURE 5
 Profils de l'ACRN du Canada dans le reste du monde (à l'exclusion des États-Unis)


Pour faire en sorte que l'analyse soit informative, tout en n'étant pas trop complexe à réaliser, nous avons donc envisagé deux types de ventilation sectorielle : une première agrégation en neuf grands secteurs, tel qu'examinée précédemment, et une analyse plus détaillée à l'aide du système de classification regroupée du commerce (CTC) du MAECI, qui comprend 53 produits. Cette analyse plus détaillée à l'aide du CTC permet souvent d'obtenir des renseignements qui n'apparaîtraient pas à un niveau d'agrégation plus élevé²⁵.

Le tableau 6 renferme un classement des dix principaux produits du Canada selon leur niveau d'avantage comparatif dans les marchés hors États-Unis (parmi les 53 produits de la CTC).

L'avantage du Canada dans les secteurs du bois et de la pâte de bois, des céréales et des graines, du nickel, de l'aérospatiale, des minerais, ainsi que de la viande, du poisson et des animaux vivants est présent tant sur le marché mondial que sur les marchés autres que les États-Unis. Les ACRN les plus bas dans le reste du monde se retrouvent dans les secteurs de l'énergie, des textiles, des produits de l'automobile, du fer et de l'acier et des produits connexes, ainsi que dans le secteur du matériel électrique et électronique pour les TIC. Le Canada a un certain avantage pour

25 Cependant, en raison du volume d'information, nous ferons seulement état de ces résultats dans le texte. Ils sont disponibles pour les pays individuels sur demande.

TABLEAU 6

Dix plus importants produits selon l'avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) du Canada dans les marchés autres que les États-Unis, 2006

CTC	Nomenclature de la CTC	ACRN	Rang
C44	Bois et pâte de bois	55,90	1
C10	Céréales et graines, y compris le colza	54,15	2
C75	Nickel et articles connexes	42,12	3
C88	Aérospatiale	41,88	4
C26	Minerais et concentrés	33,64	5
C02	Viande, poisson, animaux vivants et produits connexes	23,45	6
C31	Engrais	12,96	7
C84.4	Machines de production d'énergie	11,20	8
C28	Produits chimiques inorganiques, y compris l'uranium	10,77	9
C07	Légumes, légumineuses et arbres et plantes vivants	6,91	10

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 nécessaire pour comparer le profil de la performance des exportations du Canada dans certains pays à la valeur de référence du marché mondial. À cette fin, nous avons évalué la compétitivité par secteur au niveau plus agrégé (ventilation en neuf secteurs) et au niveau détaillé (les 53 produits de la CTC) à l'aide de l'ACRN, en évaluant les exportations canadiennes par rapport aux exportations mondiales vers les pays en question. À noter que certains produits (énergie, produits de l'automobile et produits de l'aérospatiale) constituent des secteurs en soi en raison de leur taille et de leur importance.

Aux fins de l'analyse, nous avons choisi quinze grands marchés émergents dans cinq régions, tous figurant dans les vingt principales destinations des exportations de marchandises canadiennes dans les marchés émergents. Nous avons utilisé des données sur les importations de chaque pays²⁶ afin d'établir un profil de compétitivité, en précisant les avantages et les désavantages par secteur. En comparant ces résultats au profil de l'avantage comparatif du Canada dans

le monde, nous avons repéré des secteurs où la performance est meilleure que prévue, en parlant de « surexportation » dans leur cas et de « sous-exportation » dans les autres cas. Une surexportation peut fournir des leçons utiles pour la promotion du commerce dans les pays voisins ou comparables, tandis qu'une sous-exportation peut indiquer qu'il y a un potentiel à exploiter²⁷.

Puisque nous définissons l'avantage comparatif comme étant une proportion plus élevée d'un produit dans les exportations canadiennes vers un pays que la proportion correspondante des exportations mondiales vers ce pays, voici certaines des causes qui pourraient expliquer la sous-exportation d'un produit donné dans un marché en particulier :

- une offre locale abondante des principaux produits du secteur, qui se traduit par une composition inhabituelle des produits importés (p. ex. la Russie importera des métaux, mais non du nickel qui se trouve localement en abondance);
- une offre régionale abondante des principaux produits du secteur, qui fait que des importations en provenance de cette région remplacent des importations provenant du Canada;

26 Les sources de données sur les pays et les classifications diffèrent légèrement d'un pays et d'une région à l'autre. Voici les sources de données sur les importations et les classifications employées dans l'analyse de l'ACRN : ONU, Comtrade (Monde : SH1996; É.A.U. : SH2002; Algérie, Égypte et Arabie saoudite : SH2007); organismes de statistique nationaux par le truchement de l'Atlas du commerce mondial (Chine, Inde, Indonésie, Malaisie, Mexique, Brésil, Venezuela, Colombie, Russie, Turquie, Afrique du Sud : SH2007).

27 Un profil de commerce ricardien théoriquement optimal révélerait une forte variance d'un secteur à l'autre, indiquant une exploitation habile des avantages dans certains secteurs, combinée à l'absence de présence dans d'autres. En pratique, un certain nivellement de ce profil devrait se produire en raison de la différenciation des produits et d'autres motifs de faire du commerce.

Guide des graphiques et de l'analyse de l'avantage comparatif

- Dans les graphiques sur l'avantage comparatif, nous avons utilisé des colonnes de couleur pour montrer l'avantage/désavantage sectoriel du Canada dans un pays, tandis que la surface délimitée en noir indique la valeur de référence mondiale. L'accent est mis sur l'écart entre les deux (c.-à-d. la surexportation/sous-exportation) lorsque cet écart est significatif.
 - Les colonnes au-dessus de la ligne 0 indiquent un avantage comparatif positif.
 - Les colonnes sous la ligne 0 indiquent un avantage comparatif négatif.
 - Si l'avantage local (colonne de couleur) est largement supérieur à la valeur de référence mondiale (encadré noir) dans un secteur, le Canada surexporte dans ce secteur.
 - Si l'avantage local est largement inférieur à la valeur de référence mondiale, le Canada sous-exporte dans ce secteur.
- Tous les avantages et désavantages sont relatifs et leur somme est égale à 0 dans les graphiques.
- Il peut y avoir sous-exportation dans des secteurs montrant un avantage positif sur un marché particulier si la performance dans ce secteur est inférieure à la performance mondiale.
- De même, il peut y avoir surexportation dans un secteur ayant un avantage négatif si la performance de ce secteur dépasse la valeur de référence mondiale.

- 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

les répercussions des préférences ou des barrières commerciales soient aussi pertinentes à l'élaboration de la politique commerciale du Canada.

Dans l'analyse individuelle par pays, les **rangs (valeurs +/-)** indiquent la position relative du produit au classement de la compétitivité locale par rapport au classement mondial. Plus le rang est positif, plus un produit est surexporté sur ce marché, avec un rang maximal possible de +52 (il y a 53 produits au total). Suivre l'évolution de ces rangs est l'une des principales façons qui nous a permis de préciser s'il y avait surexportation ou sous-exportation²⁸.

Lorsqu'on examine uniquement l'avantage comparatif, il est utile de faire référence aux « dix premiers rangs locaux », qui sont les dix premiers produits au palmarès local de la compétitivité.

L'Asie

L'Asie est une région clé du monde émergent. C'est là où l'on retrouve les plus importants cas de réussite de développement économique dans l'histoire : le Japon et les quatre tigres asiatiques, qui servent de modèles aux économies voisines. Établir une solide présence

28 L'analyse de l'évolution des classements vient compléter celle des graphiques parce que les deux profils ne sont pas directement comparables en termes numériques (différents axes sont utilisés sur les graphiques pour représenter les ordres de grandeur relatifs).

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.

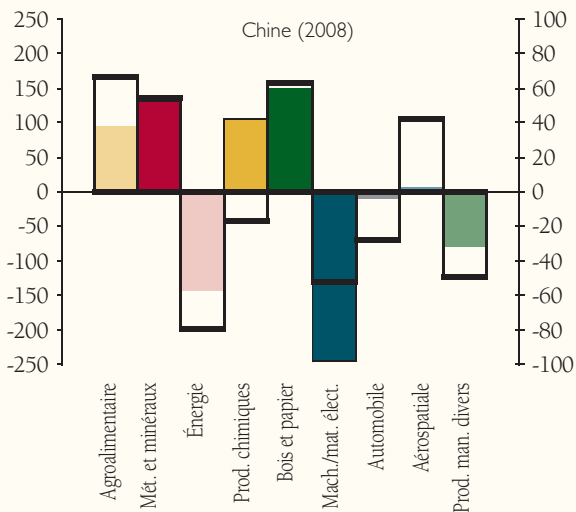
Nous allons examiner en détail les exportations canadiennes dans quatre marchés émergents clés d'Asie: la **Chine**, l'**Inde**, l'**Indonésie** et la **Malaisie**. L'évolution des neuf grands secteurs de compétitivité canadienne dans ces pays est illustrée dans les graphiques

qui suivent. Après une analyse des tendances communes qui ressortent de ces graphiques, nous faisons un examen par pays ainsi qu'une brève analyse au niveau de la classification détaillée en 53 produits (CTC).

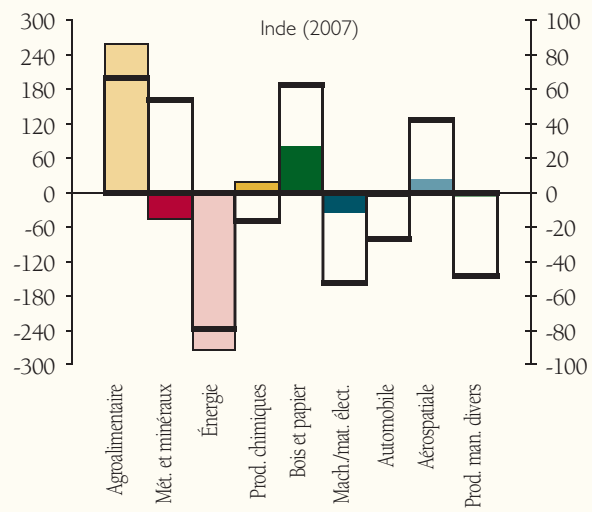
Thèmes communs

- À l'exception de la Chine, le secteur où nous avons la compétitivité la plus grande dans ces pays est l'agroalimentaire : la performance du Canada y est

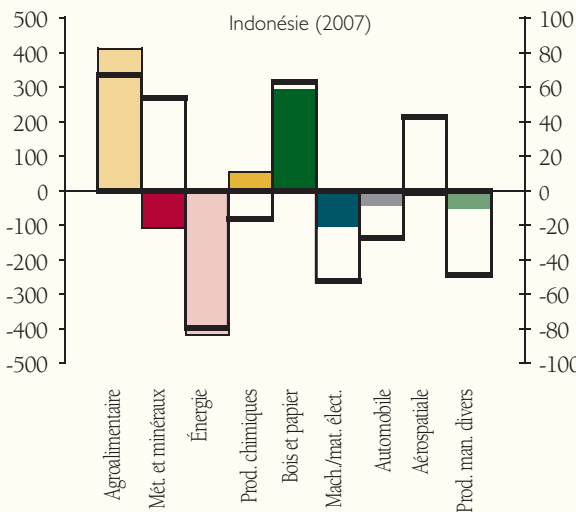
Avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) dans certains pays d'Asie



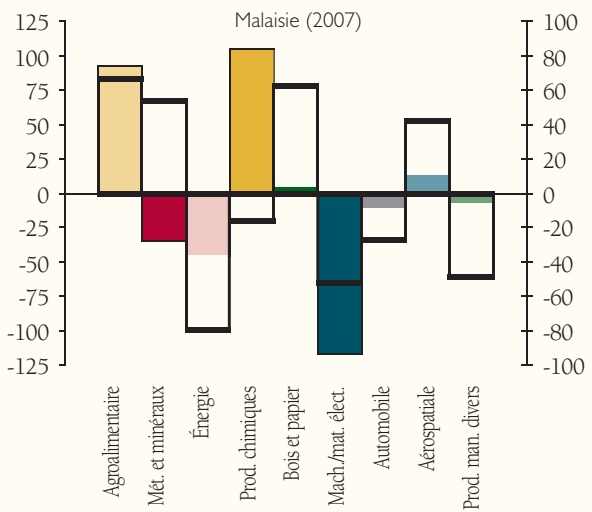
Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).



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



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).

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 secteur possédait le second avantage le plus marqué en 2008.
- Le secteur du bois et du papier sous-exporte en Inde et en Malaisie, mais les exportations correspondent à peu près à la valeur de référence ailleurs.
- La compétitivité du secteur de l'aérospatiale en Asie pourrait être améliorée, puisque nous sous-exportons dans ce secteur par rapport à la valeur de référence.
- Le secteur des produits manufacturés divers surexporte en Inde, en Indonésie et en Malaisie, mais non en Chine.
- Le secteur des produits de l'automobile surexporte légèrement vers les quatre pays.
- Les exportations du secteur des machines et du matériel électriques dépassent la valeur de référence mondiale pour l'Inde et l'Indonésie, mais il y a une sous-exportation marquée en Chine et en Malaisie.

1.1 La Chine

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Produits chimiques organiques	• Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)
• Soufre, sels et minéraux	• Machines de production d'énergie
• Gras, huiles, aliments pour animaux	• Papier et imprimés
• Caoutchouc et produits connexes	• Pierres et métaux précieux

La Chine est, de loin, le principal partenaire du Canada pour le commerce des marchandises parmi les marchés émergents et arrive au second rang pour l'ensemble de nos échanges commerciaux. Ce pays est la quatrième destination en importance des exportations canadiennes et se classe au second rang des sources d'importations au Canada.

Les principaux produits surexportés par rapport à l'avantage comparatif mondial du Canada dans le secteur des **produits chimiques** sont les produits chimiques organiques (+38 par rapport à la valeur de référence), le caoutchouc et les produits connexes (+23) et les engrais (+3), bien que cette performance soit assombrie par une sous-exportation de produits chimiques inorganiques (-26 par rapport à la valeur de référence). Dans le secteur des **métaux et minéraux**, le soufre, les sels et les minéraux sont surexportés (+11), mais les pierres et métaux précieux sont sous-exportés (-27). Dans le secteur agroalimentaire, les gras, les huiles et les aliments pour animaux sont surexportés (+15), bien que la performance soit globalement inférieure à la valeur de référence. Les exportations de **produits de l'automobile** sont moins désavantagées dans cette région qu'à l'échelle mondiale, c'est-à-dire qu'ils y sont surexportés (+8).

Le papier et les imprimés sont sous-exportés (-21), ce qui réduit la compétitivité du secteur du **bois et du papier**, bien que le bois et la pâte de bois affichent une bonne performance qui permet au secteur d'atteindre la parité. Les machines de production d'énergie sont sensiblement sous-exportées (-30), comme les machines de construction, d'extraction minière et de levage (-21), ce qui abaisse la compétitivité de notre secteur des **machines et du matériel électriques**. À noter que le Canada possédait un fort avantage comparatif pour les machines de production d'énergie en 2000, avantage qu'il a conservé (mais en baisse) jusqu'en 2008, année où il est disparu.

Élément significatif, entre 2000 et 2008, la performance du Canada dans les secteurs de l'aérospatiale et de l'automobile s'est détériorée (les deux avaient un avantage comparatif entre 2000 et 2003), alors que notre compétitivité dans les secteurs des métaux et minéraux et des produits chimiques est allée en augmentant. Cela pourrait indiquer que la Chine progresse dans la chaîne de valeur et fabrique ses propres produits dans les secteurs de l'aérospatiale et de l'automobile en utilisant des matières premières impor-

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	Principales sous-exportations
<ul style="list-style-type: none"> • Légumes, légumineuses, arbres et plantes • Papier et imprimés • Machines de construction, d'extraction minière et de levage • Engrais 	<ul style="list-style-type: none"> • Viande, poisson, animaux et produits connexes • Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium) • Pierres et métaux précieux • Machines de production d'énergie

L'Inde est la quatrième plus importante destination des exportations de marchandises du Canada parmi les marchés émergents. En 2008, ce pays arrivait au second rang pour les exportations d'engrais et de légumes canadiens, après les États-Unis.

Les principaux produits surexportés en Inde sont les légumes et les légumineuses (+9 par rapport à la valeur de référence), qui sont à l'origine de notre avantage dans le secteur **agroalimentaire**, les engrais (+5) dans le **secteur des produits chimiques**, et les machines de construction, d'extraction minière et de levage (+8), qui contribuent à rehausser notre performance dans le secteur des **machines et du matériel électriques**. Le papier et les imprimés sont surexportés (+8), mais il y a sous-exportation de bois et de pâte (-6), ce qui entraîne une sous-exportation globale dans le secteur du **bois et du papier**. De façon similaire, les exportations moins élevées que prévu de viande, de poisson, d'animaux et de produits connexes, de produits chimiques inorganiques et de machines de production d'énergie atténuent notre avantage dans les secteurs de l'**agroalimentaire**, des **produits chimiques** et des **machines et du matériel électriques**, respectivement. La sous-exportation de **métaux et minéraux** accuse un écart significatif par rapport à la valeur de référence,

sous l'effet notamment d'une sous-exportation de pierres et de métaux précieux (-39).

La performance du Canada dans le secteur du bois et du papier s'est généralement détériorée depuis 2000 en dépit de notre forte compétitivité dans le sous-secteur du papier et des imprimés. Cependant, la situation s'est généralement améliorée dans le secteur des métaux et minéraux, (sauf en 2007). L'avantage que nous possédons dans le secteur agroalimentaire s'est nettement amélioré en 2007 (mettant fin à des années de déclin), ce qui est attribuable aux légumes et légumineuses ainsi qu'aux céréales et oléagineux. En 2007, le Canada était la principale source d'importations de légumes et légumineuses en Inde, détenant 37,7 p. 100 du marché d'importation de ce pays.

1.3 L'Indonésie

Principales surexportations	Principales sous-exportations
<ul style="list-style-type: none"> • Préparations de fruits et légumes • Instruments scientifiques divers • Machines de construction, d'extraction minière et de levage • Jouets et matériel de sport 	<ul style="list-style-type: none"> • Aérospatiale • Machines de production d'énergie • Viande, poisson, animaux et produits connexes • Minerais et concentrés

L'Indonésie est le septième marché d'exportations de marchandises pour le Canada parmi les pays en émergence. Ce pays est un gros importateur de céréales canadiennes – le Canada arrive au premier rang des sources d'importations d'engrais et de pâte de bois en Indonésie.

Bien que la tendance générale de la compétitivité canadienne en Indonésie soit très semblable à celle observée en Inde, on relève certaines différences au niveau de la classification détaillée des produits. Ainsi, il y a une surexportation importante de jouets et de matériel de sport (+21 par rapport à la valeur de référence) et d'instruments scientifiques divers (non médicaux/optiques) (+6), ces deux groupes contribuant à la surexportation enregistrée dans le secteur des **produits manufacturés divers**. Comme en Inde, la surexportation de machines de construction, d'extraction minière et de levage (+12) est à l'origine de la surexportation dans le secteur des

machines et du matériel électriques; la sous-exportation de machines de production d'énergie (-25) limite notre compétitivité dans ce secteur. Les préparations de fruits et légumes (+17) figurent parmi les principales surexportations en Indonésie dans le secteur **agroalimentaire** (les céréales viennent au premier rang), mais il y a sous-exportation de viande, de poisson, d'animaux et de produits connexes (-24). La faible compétitivité observée dans le sous-secteur des minerais et concentrés (-13) explique la sous-exportation du secteur des **métaux et minéraux**; il y a une sous-exportation considérable dans le secteur de l'**aérospatiale** (-34).

Même si le Canada est très concurrentiel sur le marché du bois et de la pâte de bois (au premier rang du classement des 53 produits de la CTC), il faut souligner la présence d'un avantage important pour ce secteur dans un pays où le bois se trouve en abondance. Le Canada est le principal fournisseur de pâte de bois (chimique et mécanique) en Indonésie (qui en a importé pour une valeur de 1,6 milliard de dollars en 2008, dont près de 20 p. 100 provenait du Canada). Nos exportateurs pourraient tirer une leçon importante du fait que la pâte de bois arrive au second rang (sur 53 produits) et que nous détenons une part élevée du marché des importations de bois et de papier de l'Indonésie.

La compétitivité du secteur des produits chimiques est allée en augmentant entre 2000 et 2007, devenant positive en 2004. La performance du secteur des machines et du matériel électriques s'est aussi améliorée, mais l'important avantage dont disposait le Canada dans le secteur du bois et du papier, qui diminuait depuis 2000, a recommencé à augmenter en 2006 et 2007.

1.4 La Malaisie

Principales surexportations

- Plastiques
- Engrais
- Gras, huiles, aliments pour animaux
- Zinc et articles connexes

Principales sous-exportations

- Pierres et métaux précieux
- Papier et imprimés
- Minerais et concentrés
- Viande, poisson, animaux et produits connexes

La Malaisie est la treizième destination en importance pour les exportations de marchandises du Canada parmi les marchés émergents.

Les principaux produits surexportés en Malaisie sont les plastiques (+38 par rapport à la valeur de référence) et les engrais (+6), deux groupes qui expliquent la performance impressionnante du Canada dans le secteur des **produits chimiques** et qui pourraient comporter certaines leçons pour d'autres destinations. La surexportation de gras, d'huiles et d'aliments pour animaux (+18) et de préparations de fruits et légumes (+12) profite à notre secteur **agroalimentaire**, qui affiche une performance plus élevée que prévue.

Les principales sous-exportations en Malaisie sont notamment les pierres et métaux précieux (-34) et les minerais et concentrés (-26), se soldant par un désavantage relatif dans le secteur des **métaux et minéraux**; la performance observée pour le papier et les imprimés (-26) est responsable de la sous-exportation du secteur du bois et du papier. La viande, le poisson, les animaux et les produits connexes sont aussi sous-exportés, ce qui vient limiter l'avantage du Canada dans le secteur **agroalimentaire**.

La compétitivité canadienne dans le secteur des produits chimiques a augmenté progressivement, ce qui est principalement attribuable aux engrais. Dans l'intervalle, l'avantage du Canada dans le secteur du bois et du papier est allé en diminuant, comme nous l'avons déjà observé pour les autres destinations en Asie. Le désavantage que nous accusons dans le secteur des métaux et minéraux s'est aggravé au cours de la période 2003-2007.

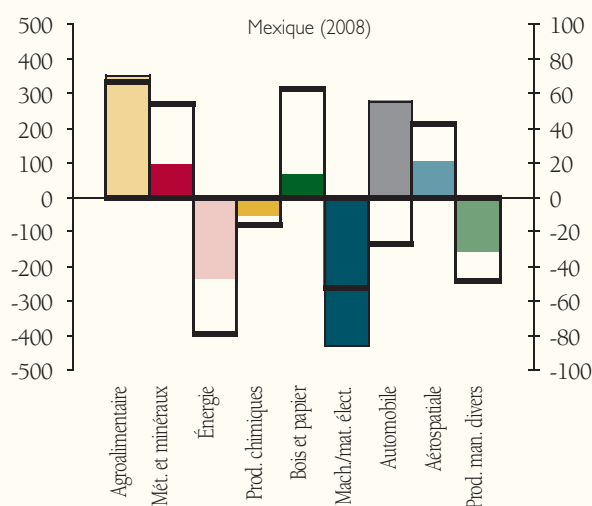
Le sérieux désavantage constaté dans le secteur des **machines et du matériel électriques** (en dépit du fait que le matériel électrique et électronique arrive au second rang des exportations canadiennes de marchandises en Malaisie) donne une idée de la taille du marché d'importation en Malaisie dans ce secteur. Celui-ci arrive au premier rang des secteurs d'importation en Malaisie et pourrait receler des débouchés inexploités.

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

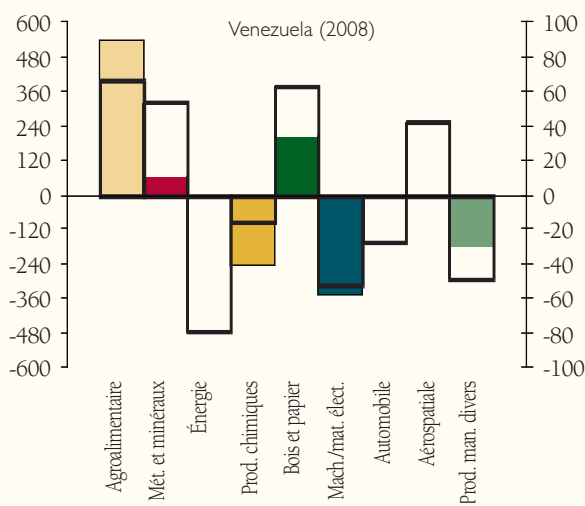
Une présence plus active dans les Amériques constitue une priorité pour le gouvernement du Canada. Le modèle de gravité a révélé une certaine sous-exportation vers l'ensemble de cette région et notamment au Brésil. Bien qu'il y ait de fortes

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**.

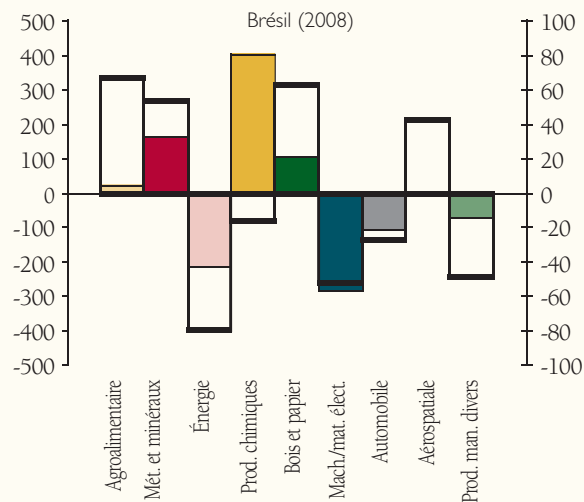
Avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) dans certains pays d'Amérique latine et des Caraïbes



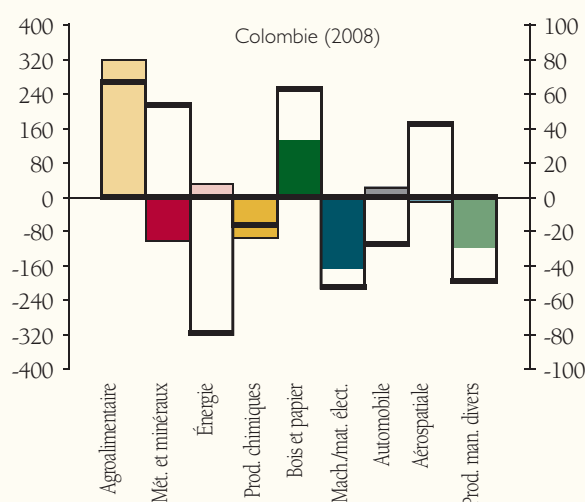
Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).



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



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.
- L'énergie est légèrement surexportée vers ces marchés, et notamment en Colombie.
- Les exportations de bois et de papier sont moins avantagées qu'à l'échelle mondiale, en particulier au Mexique.
- À l'exception du Brésil, les produits de l'automobile sont largement surexportés, en particulier au Mexique. Il y a par contre sous-exportation des produits de l'aérospatiale, mais moins dans le cas du Mexique.
- Les produits manufacturés divers semblent moins désavantagés au Brésil que dans le reste de la région de l'ALC ou qu'à l'échelle mondiale.

2.1 Le Mexique

Principales surexportations

- Produits de l'automobile
- Fer et acier et produits connexes
- Autres produits de l'industrie chimique
- Machines de construction, d'extraction minière et de levage

Principales sous-exportations

- Machines de production d'énergie
- Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)
- Nickel et articles connexes
- Minerais et concentrés

Le Mexique est la deuxième destination en importance des exportations de marchandises du Canada dans les marchés émergents et notre cinquième partenaire à l'échelle mondiale pour ce qui est du commerce des marchandises.

Au niveau détaillé, les exportations canadiennes au Mexique montrent une variabilité considérable par rapport aux profils mondiaux. Les exportations de **métaux et minéraux** se démarquent par un avantage important pour le fer, l'acier et les produits connexes (+46 par rapport à la valeur de référence); cependant, une sous-exportation de nickel et d'articles connexes (-13) et de minerais et concentrés (-13) entraîne une sous-exportation générale dans ce secteur. Notre performance dans le secteur des **machines et matériel électriques** fait ressortir une dichotomie similaire – alors qu'il y a surexportation de machines de construction (+13), il y a sous-exportation de machines de production d'énergie (-35), résultant en une sous-exportation nette par rapport à la valeur de référence mondiale. La performance avoisinant la valeur de référence pour les **produits chimiques** dissimule une surexportation de certains produits, par exemple les autres produits de l'industrie chimique (+36) et une sous-exportation des produits chimiques inorganiques (-25).

Le **secteur de l'automobile** (où le Canada n'est généralement pas concurrentiel à l'échelle mondiale) affiche une solide performance au Mexique (+49 par rapport à la valeur de référence) en raison de l'intégration du marché nord-américain. Au niveau détaillé, on constate que les produits de l'automobile arrivent au second rang parmi les 53 produits de la

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 troisième rang sur 53 produits (un classement nettement plus élevé qu'avant 2008) au Mexique.

2.2 Le Brésil

Principales surexportations	Principales sous-exportations
<ul style="list-style-type: none"> • Engrais • Soufre, sels et minéraux • Papier et imprimés 	<ul style="list-style-type: none"> • Machines de production d'énergie • Minerais et concentrés • Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium) • Viande, poisson, animaux et produits connexes • Bois et pâte de bois

Le Brésil, qui possède la plus grande économie dans la région, est le troisième marché d'exportation de marchandises du Canada parmi les pays en émergence.

Au Brésil, le secteur **agroalimentaire** affiche une sérieuse sous-exportation par rapport à la valeur de référence mondiale, avec un ACRN approchant zéro. Cette situation est principalement attribuable à la faiblesse des exportations de viande, de poisson, d'animaux et de produits connexes (-25 par rapport à la valeur de référence). Le secteur des **produits chimiques** montre un avantage comparatif inhabituellement élevé qui, combiné à une valeur de référence négative, entraîne une importante surexportation. Celle-ci touche principalement les engrais (+6), bien qu'il y ait sous-exportation de produits chimiques inorganiques (-27). L'avantage propre aux engrais a augmenté de façon spectaculaire au cours des huit dernières années; en effet, il était négatif en 2000.

La même année, le Canada était concurrentiel sur le marché brésilien dans le secteur des **machines et du matériel électriques**. Toutefois, en 2008, il accusait un léger désavantage dans ce secteur, près de la valeur de référence mondiale, ce qui est en partie attribuable à une sous-exportation de machines

de production d'énergie (-35). Dans le secteur des métaux et minéraux, le soufre, les sels et les minéraux étaient surexportés au Brésil (+12), mais il y avait sous-exportation de minerais et concentrés (-32). La compétitivité du secteur du **bois et du papier** tirait de l'arrière sur notre performance dans le reste du monde; néanmoins, le tableau qui ressort est partagé : il y a surexportation de papier et d'imprimés (+8), mais sous-exportation de bois et de pâte de bois (-16).

Certains autres produits sont surexportés, notamment les navires et bateaux, l'ameublement et la literie, les instruments scientifiques divers (non médicaux/optiques), qui entrent tous dans le secteur des **produits manufacturés divers**, tandis qu'il y avait une sous-exportation considérable dans le secteur de l'**aérospatiale**.

2.3 Le Venezuela

Principales surexportations	Principales sous-exportations
<ul style="list-style-type: none"> • Préparations de fruits et légumes • Papier et imprimés • Énergie 	<ul style="list-style-type: none"> • Machines de production d'énergie • Engrais • Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium) • Bois et pâte de bois

Le Venezuela est notre plus important marché pour les céréales dans l'hémisphère occidental après les États-Unis. Il arrive au onzième rang des pays en émergence comme destination des exportations canadiennes de marchandises.

Dans le secteur **agroalimentaire**, nos exportations de céréales dominent, tel que prévu, mais c'est la compétitivité élevée des préparations de fruits et légumes (+17) qui retient l'attention. Le secteur canadien de l'**énergie** semble surexporter également au Venezuela (+31). Dans l'ensemble, la performance du secteur des **métaux et minéraux** est inférieure à la valeur de référence, en partie à cause d'une sous-exportation de nickel (-6). Le papier et les imprimés sont surexportés (+9), mais la sous-exportation de bois et de pâte de bois entraîne une sous-exportation générale dans le secteur du **bois et du papier**. La sous-exportation d'engrais (-24) et de produits chimiques inorganiques

(-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 pays possédait un avantage beaucoup plus grand dans ses exportations de produits de l'automobile qu'en 2008. Le matériel ferroviaire et les pièces de même que les instruments scientifiques divers (non médicaux/optiques) ont obtenu une performance meilleure que prévu dans le secteur des **produits manufacturés divers**.

2.4 La Colombie

Principales surexportations	Principales sous-exportations
<ul style="list-style-type: none"> Énergie Produits de l'automobile Cuivre et articles connexes Papier et imprimés Produits laitiers, œufs et miel 	<ul style="list-style-type: none"> Aérospatiale Aluminium Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium) Bois et pâte de bois Minerais et concentrés

La Colombie occupe le dix-huitième rang parmi les destinations des exportations de marchandises canadiennes dans le groupe de pays émergents.

En Colombie, nous avons observé dans le secteur **agroalimentaire** que les produits laitiers, les œufs et le miel, un groupe où le Canada est désavantagé sur le marché mondial, se classent parmi les dix exportations les plus compétitives (+20), malgré la compétitivité de moins en moins grande du secteur. Parmi les **métaux et minéraux**, les exportations de cuivre en Colombie montrent une très grande compétitivité (+37) en comparaison de notre performance au niveau mondial. Cependant, contre toute attente, l'ensemble du secteur enregistre un désavantage concurrentiel, avec notamment une sous-exportation d'aluminium (-23) et de minerais et concentrés (-13). Il y avait surexportation d'**énergie** (+46) et

de **produits de l'automobile** (+43). La compétitivité du secteur des **produits chimiques** a augmenté avec le temps mais montrait toujours un désavantage en 2008; la sous-exportation dans ce domaine est en partie attribuable aux produits chimiques inorganiques (-25). Cette tendance est atténuée par une perte de compétitivité dans le secteur du **bois et du papier**, qui découle de la plus grande faiblesse de nos exportations de bois et de pâte de bois (-31).

3. Les pays émergents d'Europe

Dans notre analyse, les pays d'Europe de l'Est et de la CEI sont regroupés au sein de la région « pays émergents d'Europe » bien qu'ils laissent voir des différences marquées. Ces écarts, s'ajoutant à l'évolution rapide des économies de la région, rendent difficile toute généralisation à leur sujet. Les deux pays choisis pour examen dans cette région sont la **Russie** et la **Turquie**. Notre analyse de gravité indique qu'il y a une insuffisance d'échanges commerciaux avec les pays émergents d'Europe.

Thèmes communs

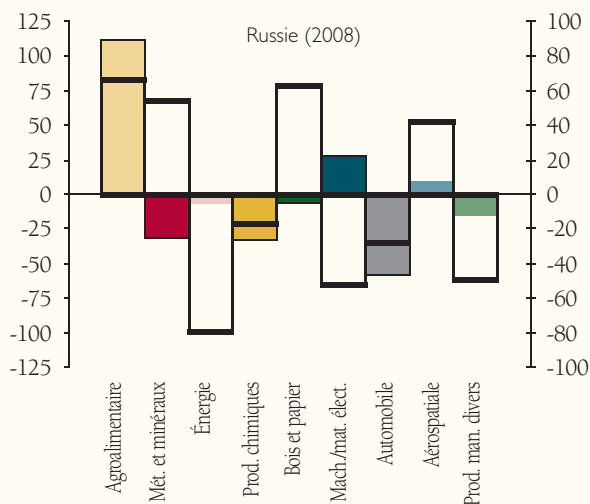
- Le secteur de l'agroalimentaire affiche une très forte compétitivité dans les deux pays.
- Le secteur des machines et du matériel électriques montre une meilleure performance en Russie qu'à l'échelle mondiale.
- La performance sectorielle relative en Turquie se rapproche beaucoup de la tendance mondiale pour le Canada.

3.1 La Russie

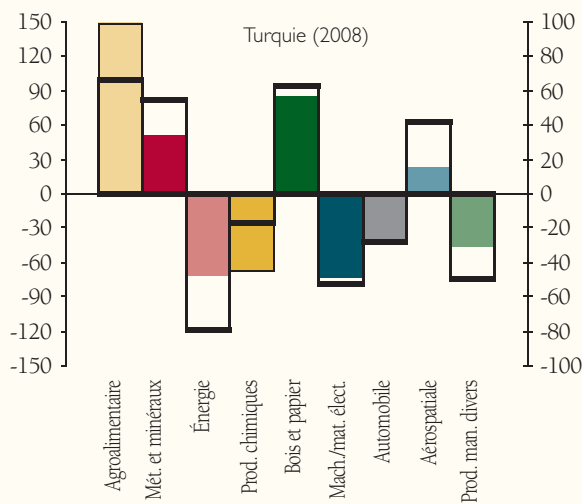
Principales surexportations	Principales sous-exportations
<ul style="list-style-type: none"> Machines agroalimentaires Machines de construction, d'extraction minière et de levage Navires et bateaux Autres machines Viande, poisson, animaux et produits connexes 	<ul style="list-style-type: none"> Papier et imprimés Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium) Aluminium Minerais et concentrés Légumes et légumineuses

La Russie est la cinquième destination en importance des exportations de marchandises du Canada parmi

Avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) dans certains pays émergents d'Europe



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).

les pays émergents. C'est un marché clé pour les exportateurs de viande canadiens (principalement le porc).

En Russie, la surexportation observée dans notre secteur **agroalimentaire** s'explique par les exportations massives de viande (+5) et, dans une moindre mesure, les exportations de céréales et de graines. Il y a, par contre, sous-exportation de légumes et légumineuses (-28). Le secteur des **métaux et minéraux** sous-exporte en Russie, où aucun des produits pour lesquels nous possédons habituellement un avantage comparatif, comme le nickel (-8), l'aluminium (-17) et les minerais et concentrés (-28), ne figure parmi les dix premiers. Cela s'explique probablement par l'abondance de sources d'approvisionnement locales pour ces produits; pourtant, il ressort globalement que la Russie offre un marché d'exportation pour les métaux et minéraux auquel le Canada n'est pas un participant majeur. Dans le secteur du **bois et du papier**, nous accusons un désavantage comparatif en Russie : bien que nos exportations de bois et de pâte de bois figurent dans la liste des dix principaux produits, il y a sous-exportation significative de papier et d'imprimés (-36).

En revanche, la performance du secteur des **machines et du matériel électriques** fournit de précieux indices. Ce secteur, où les exportateurs canadiens ont traditionnellement été désavantagés,

connaît un véritable essor en Russie, en raison de la forte compétitivité des machines agroalimentaires (+18), des machines de construction, d'extraction minière et de levage (+15) et des autres machines (+29). La performance positive du secteur des **produits manufacturés divers** – en particulier les navires et bateaux, l'ameublement et la literie et certain instruments scientifiques – montre qu'il y a encore des leçons à tirer de la performance du Canada sur le marché russe. Cependant, cet avantage est allé en s'amenuisant depuis 2002, comme c'est le cas dans le secteur de l'**automobile**.

3.2 La Turquie

Principales surexportations

- Légumes, légumineuses et plantes
- Fer et acier et produits connexes
- Produits pharmaceutiques
- Cuivre et articles connexes

Principales sous-exportations

- Pierres et métaux précieux
- Machines de production d'énergie
- Aluminium
- Engrais

La Turquie vient au huitième rang des pays émergents en tant que destination des exportations de marchandises du Canada. En 2008, ce pays était notre troisième plus important client pour le fer et l'acier, après les États-Unis et le Mexique.

La Turquie 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 Turquie 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

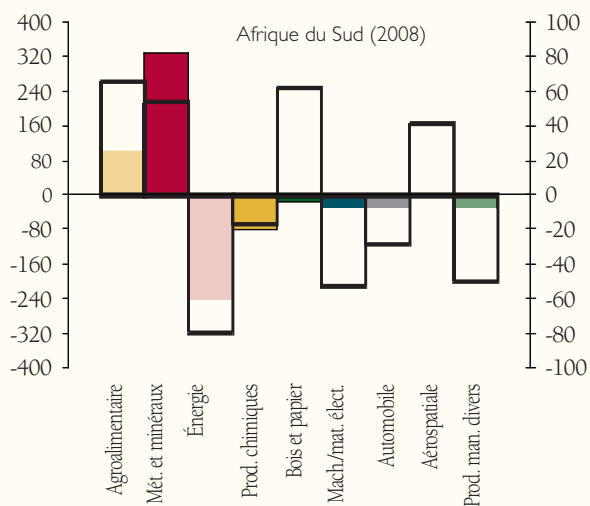
L'Afrique est constituée principalement d'économies en développement plutôt que d'économies en émergence. L'Afrique du Sud et l'Algérie ont été choisies

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.

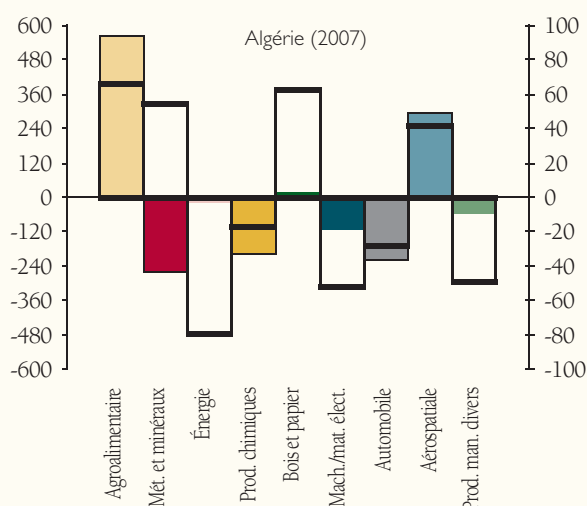
Thèmes communs

- 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

Avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) dans certains pays d'Afrique



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).

Afrique du Sud, tandis que les exportations de produits de l'aérospatiale font mieux en Algérie.

4.1 L'Afrique du Sud

Principales surexportations	Principales sous-exportations
<ul style="list-style-type: none"> • Soufre, sels et minéraux • Pierres et métaux précieux • Machines de construction, d'extraction minière et de levage • Instruments scientifiques pour les TIC 	<ul style="list-style-type: none"> • Engrais • Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium) • Papier et imprimés • Minerais et concentrés

L'Afrique du Sud est la dixième destination en importance parmi les marchés émergents pour nos exportations de marchandises et notre premier marché d'exportation en Afrique.

L'avantage dont profitent les exportations de **métaux et minéraux** repose sur une surexportation de soufre, de sels et de minéraux (+13) et de pierres et métaux précieux (+10), en dépit de la sous-exportation de minerais et concentrés (-23). Le niveau très élevé de compétitivité observé ici est toutefois un phénomène récent : l'augmentation spectaculaire survenue en 2008 pourrait être imputable à la hausse des prix des produits de base. Bien que le **secteur agroalimentaire** arrive globalement sous la valeur de référence mondiale, il y a peut-être des leçons à tirer de la bonne tenue des produits alimentaires divers sur le marché d'exportation (+15). Il y a peut-être des occasions inexploitées en Afrique du Sud dans le secteur du **bois et du papier**, comme le laisse penser la sous-exportation de papier et d'imprimés (-33) et de bois et de pâte de bois (-20). Le secteur des **machines et du matériel électriques** pourrait aussi offrir certains leçons (il y a une surexportation de machines de construction, d'extraction minière et de levage dans une proportion de +14 par rapport à la valeur de référence), tout comme le secteur des **produits manufacturés divers**, où il y a une surexportation d'instruments scientifiques pour les TIC (+21) et d'instruments scientifiques divers non-médicaux/optiques (+6), ces deux produits figurant parmi les dix plus importants selon la mesure de

l'ACRN local). Bien que les engrais (-36) et les produits chimiques inorganiques (-33) soient sous-exportés, l'ensemble du secteur des **produits chimiques** ne montre pas une sous-exportation.

4.2 L'Algérie

Principales surexportations	Principales sous-exportations
<ul style="list-style-type: none"> • Légumes, légumineuses et plantes • Matériel électrique et électronique pour les TIC • Matériel de production d'énergie électrique • Machines de construction, d'extraction minière et de levage 	<ul style="list-style-type: none"> • Bois et pâte de bois • Machines de production d'énergie • Viande, poisson, animaux et produits connexes • Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)

L'Algérie est le principal partenaire du Canada en Afrique (le dixième au niveau mondial) pour le commerce des marchandises et est aussi une importante source d'importations (principalement du pétrole brut). L'Algérie se classe au douzième rang des destinations des exportations canadiennes parmi les pays en émergence et au second rang en Afrique.

En Algérie, le profil de surexportation du secteur de l'**agroalimentaire** s'explique par le niveau élevé des exportations de céréales et de graines (+1, premier au classement général de la compétitivité) et de légumes et légumineuses (+7, troisième au classement général), malgré la sous-exportation de viande, de poisson, d'animaux vivants et de produits connexes (-26). L'avantage du Canada a diminué dans ce secteur entre 2000 et 2005. L'**aérospatiale** est l'autre secteur où l'on a récemment observé une compétitivité élevée (deuxième au classement général), bien qu'il pourrait s'agir d'un phénomène temporaire (apparu en 2007). Il y a une sous-exportation sérieuse des produits des secteurs des **métaux et minéraux** et du **bois et du papier** par rapport à la tendance mondiale, ce qui peut être imputé en grande partie à l'aluminium (-16) ainsi qu'au bois et à la pâte de bois (-45). La sous-exportation de produits chimiques inorganiques (-18) explique les exportations légèrement inférieures au niveau prévu dans le secteur des **produits chimiques**.

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'exportation²⁹. 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.)

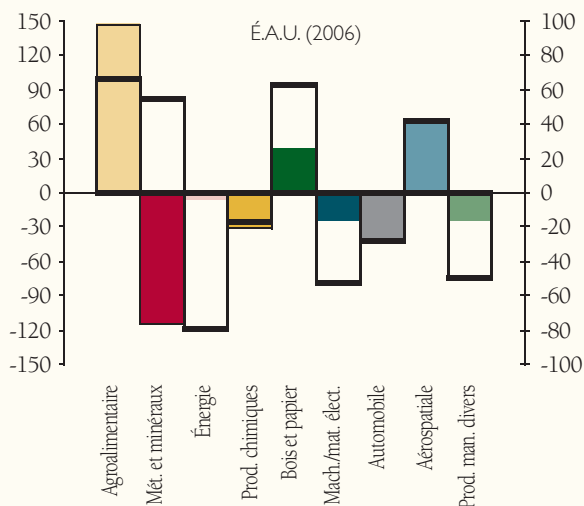
Principales surexportations	Principales sous-exportations
<ul style="list-style-type: none"> • Ameublement et literie • Autres machines • Métallurgie et machines-outils • Instruments scientifiques pour les TIC • Aliments divers 	<ul style="list-style-type: none"> • Pierres et métaux précieux • Aluminium • Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium) • Viande, poisson, animaux et produits connexes • Machines de production d'énergie

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

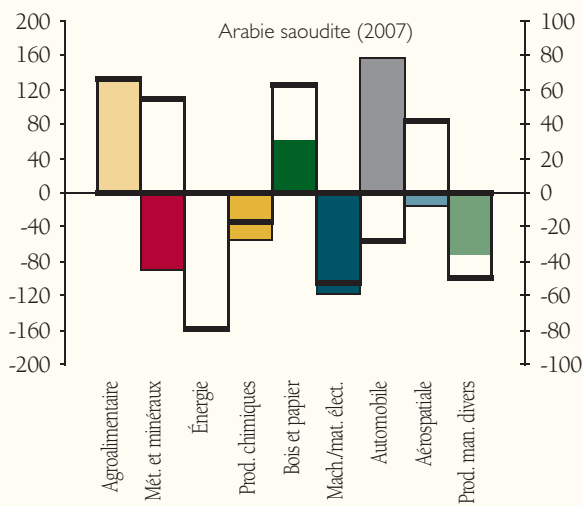
Le point saillant de la performance des exportations canadiennes dans les É.A.U. est le secteur **agroalimentaire**, où la surexportation est attribuable aux céréales, aux légumes et légumineuses et au domaine moins traditionnel des aliments divers (+16). Le secteur de l'**aérospatiale** est aussi très 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). Lameublement et la literie (+28) et les instruments scientifiques pour les TIC (+19)

29 Cela est vraisemblablement attribuable au fait que les expéditions transitent par les États-Unis et qu'il y a déclaration inexacte de la destination dans les données.

Avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) dans certains pays du Moyen-Orient



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).

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.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).

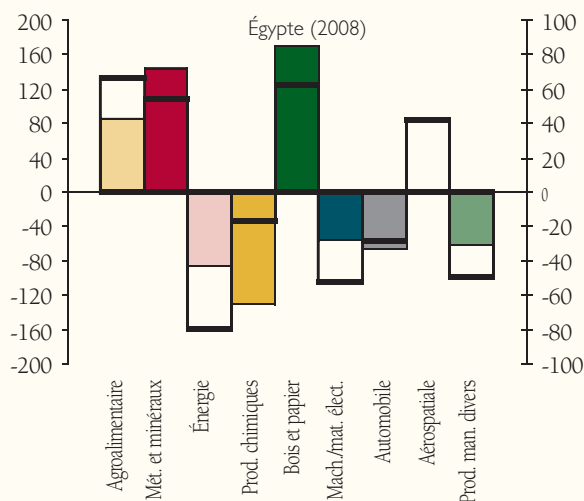
5.2 L'Arabie saoudite

Principales surexportations

- Produits de l'automobile
- Préparations de fruits et légumes
- Aliments divers
- Produits pharmaceutiques

Principales sous-exportations

- Viande, poisson, animaux et produits connexes
- Aérospatiale
- Aluminium
- Machines de production d'énergie
- Pierres et métaux précieux



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

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'**automobile**, qui vient au deuxième rang (+49 par rapport à la valeur de référence) de la liste des 53 produits. De plus, les

importations de produits de l'automobile en Arabie saoudite ne semblent pas concorder avec les données canadiennes (selon les données de Statistique Canada, les niveaux exportés sont nettement inférieurs). Cette situation est assez inusitée hors du continent nord-américain. Le secteur de l'**agroalimentaire** montre une compétitivité égale à la valeur de référence mondiale; à noter, toutefois, qu'il s'agit d'un phénomène très récent car l'ACRN était négatif dans ce secteur avant 2006. Au sein du secteur, les préparations de fruits et légumes et les aliments divers sont surexportés (+16 dans les deux cas). La sous-exportation du secteur des **métaux et minéraux** est imputable à l'aluminium (-29) et aux pierres et métaux précieux (-23). Comme dans les É.A.U., les produits pharmaceutiques arrivent au neuvième rang parmi les 53 produits (+16). Les machines de production d'énergie sont le principal produit sous-exporté (-32) dans le secteur des **machines et du matériel électriques**.

5.3 L'Égypte

Principales surexportations	Principales sous-exportations
<ul style="list-style-type: none"> • Fer et acier et produits connexes • Papier et imprimés • Produits laitiers, œufs et miel • Navires et bateaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Pierres et métaux précieux • Viande, poisson, animaux et produits connexes • Aluminium • Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)

L'Égypte est un pays clé de la région, faisant le pont entre l'Afrique et le Moyen-Orient et exerçant une influence considérable dans les deux régions. Il arrive au dix-neuvième rang des pays émergents en tant que destination des exportations de marchandises du Canada.

Globalement, le profil de compétitivité en Égypte est conforme au tableau mondial, sauf dans le secteur de l'**aérospatiale** où il y a sous-exportation (-7). Cependant, le secteur des **métaux et minéraux**, qui montre un avantage comparatif positif en 2008 (c.-à-d. une surexportation), a été systématiquement négatif de 2000 à 2007. La performance positive de 2008 est attribuable à une augmentation marquée

des importations égyptiennes de fer, d'acier et de produits connexes du Canada, le groupe qui occupe le premier rang parmi les 53 produits (+49). Cette performance a été en partie annulée par une sous-exportation de pierres et métaux précieux (-31) et d'aluminium (-19).

La performance du Canada dans le secteur **agroalimentaire** se compare à la valeur de référence mondiale, mais il est intéressant de noter que le groupe des produits laitiers, des œufs et du miel (où les exportateurs canadiens sont désavantagés) figure parmi les dix premiers en termes de compétitivité (+22). Il y a par ailleurs sous-exportation de viande, de poisson, d'animaux et de produits connexes (-34). La forte compétitivité du secteur du **bois et du papier** est attribuable au papier et au papier journal (+9). Il y a sous-exportation de **produits chimiques**, qui s'explique en partie par la sous-exportation de produits chimiques inorganiques (-17) et d'engrais (-15). Le secteur des **produits manufacturés divers** qui montre globalement une très légère surexportation, présente ici un intérêt en raison de la bonne performance à l'exportation des navires et bateaux et des instruments scientifiques divers (non médicaux/optiques).

Conclusions

La mondialisation croissante et l'intégration de l'économie mondiale sont le principal moteur du progrès économique que nous observons dans le monde en émergence. L'intensification des échanges d'information et d'idées, de biens et de services, de même que de capital et de main-d'œuvre fait surgir de nombreux défis – pourtant, elle engendre aussi une richesse sans précédent pour des centaines de millions de personnes vivant dans ces pays émergents. L'accession à la prospérité ne se fera pas sans difficulté – il y aura des crises, comme celle que nous traversons présentement, qui mettront à l'épreuve la détermination de ces pays et de leurs gouvernements de maintenir le cap. Il faudra bâtir de solides fondements pour assurer une croissance stable à long terme, le premier défi à cet égard étant de faire la transition d'un modèle axé sur les intrants et les exportations vers un modèle de croissance durable fondé sur la technologie, puisque c'est là où réside le plus important potentiel de convergence vers les niveaux de revenu et de productivité du monde

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 fournisseur³⁰. 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 le commerce plus intense avec les marchés émergents serait principalement attribuable aux prix élevés des produits de base étant donné que les résultats du modèle de gravité sont présentés pour 2007. Cependant, des tests de sensibilité montrent des résultats similaires pour d'autres années (2000 à 2006).