

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,