

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					
Part de marché	0,6 %	0,6 %	0,6 %	0,7 %	0,5 %
Exportations canadiennes (milliards \$)	0,2	1,3	7,9	9,1	6,7
Effet sur la compétitivité (milliards \$)			-	1,2	-1,2
Inde					
Part de marché	0,8 %	0,8 %	0,8 %	0,9 %	0,7 %
Exportations canadiennes (milliards \$)	0,5	1,8	53,3	60,1	46,6
Effet sur la compétitivité (milliards \$)			-	6,8	-6,8
Chine					
Part de marché	1,4 %	1,1 %	1,1 %	1,2 %	1,0 %
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