

- La recherche des marchés étrangers offrant le meilleur potentiel de croissance pour les "meilleures" industries exportatrices canadiennes devrait être la dernière étape des initiatives de soutien aux exportations menées par le MAECI. Ce n'est qu'après avoir déterminé les industries canadiennes offrant les meilleures perspectives qu'on devrait entreprendre le repérage de nouveaux marchés pour leurs produits.
- Le modèle des entrées-sorties montre qu'il existe à la fois des industries dont les exportations créent beaucoup d'emplois directs et des industries dont les exportations créent des emplois bien rémunérés. Il n'y a pas beaucoup d'industries qui créent un grand nombre d'emplois bien rémunérés pour la production d'un niveau donné d'exportations. Les responsables des politiques commerciales doivent bien connaître les effets du commerce sur l'emploi. Il est crucial que les initiatives de soutien aux exportations soient compatibles, et entièrement harmonisées, avec les autres politiques économiques du gouvernement, notamment celles ayant trait à l'emploi.

L'exécution du modèle des entrées-sorties à quatre reprises, pour les exportations vers les États-Unis, l'Union européenne, les pays de l'APEC (sauf les États-Unis) et le reste du monde, a permis une analyse précise des exportations canadiennes vers ces régions, par industrie. Aucun marché unique n'est ressorti en tant que destination optimale des exportations. La contribution limitée de l'analyse des entrées-sorties à la sélection des marchés d'exportation met en lumière la nécessité de se fonder sur diverses approches et techniques d'analyse pour la formulation d'un programme gouvernemental global d'expansion des exportations. Le modèle des entrées-sorties n'est qu'un outil d'analyse qui, s'il est utilisé adéquatement, peut aider à mieux comprendre le secteur des exportations et, finalement, à rendre plus efficaces les initiatives gouvernementales de soutien aux exportations.