



# Principaux marchés et débouchés d'exportation du Canada d'ici 2035

**Par Jean Gardy Victor**

Analyste quantitatif

Centre d'information économique et politique

Juillet 2026

# Sommaire

Qu'est-ce qui explique les échanges commerciaux entre deux pays? En fait, il en va de trois facteurs fondamentaux : la taille des économies, la distance géographique, et les liens culturels et institutions. La probabilité que des pays prennent part au commerce international s'accroît :

- si leur économie respective est grande;
- s'ils sont physiquement proches;
- si la similitude de leurs normes institutionnelles et leurs liens culturels favorisent l'établissement de relations d'affaires efficaces.

L'importance de ces facteurs dépend de la nature des produits ou services échangés. Par exemple, la proximité physique a plus de poids pour les exportations de biens que de services.

Ce rapport d'Exportation et développement Canada (EDC) présente un cadre théorique et fondé sur les données qui vise à cerner les meilleurs marchés et débouchés du Canada pour les exportateurs de biens et services. Selon notre modèle :

- Les exportations canadiennes de biens pourraient atteindre 1 200 milliards de dollars américains d'ici 2035;
- Les exportations canadiennes de services pourraient se chiffrer à 272 milliards de dollars américains d'ici 2035.

Il faut voir ces estimations comme des données de référence plutôt que comme des maximums. Elles tiennent compte du potentiel d'exportation du Canada en fonction des conditions structurelles sous-jacentes et non pas de contraintes à court terme. Les écarts entre les exportations actuelles et les valeurs modélisées révèlent donc de nouveaux débouchés, sans qu'il s'agisse pour autant de cibles arrêtées. En pratique, les exportateurs considéreront aussi les coûts, les risques et leurs objectifs stratégiques; par conséquent, la diversification pourrait aller au-delà des plus grands écarts mis en évidence par le modèle.

Les [États-Unis demeurent le plus grand marché d'exportation du Canada](#) en raison de leur influence considérable et de facteurs structuraux sous-jacents (taille de l'économie, proximité physique) impossibles à neutraliser. Si l'on s'attend à ce que nos voisins du Sud conservent cette place prépondérante, il faut interpréter ces estimations d'exportations potentielles vers ce pays avec prudence, car le modèle ne tient pas compte de l'incertitude découlant de la politique commerciale américaine actuelle. Des modélisations ultérieures pourraient entraîner une révision à la baisse de ces données.

Outre les États-Unis, le modèle retient plusieurs marchés encore peu explorés pour les exportations de biens et services canadiens :

1. Plusieurs [marchés européens présentent un excellent potentiel à ce chapitre](#). Les exportations de biens pourraient y atteindre 104 milliards de dollars américains d'ici 2035, comparativement à 41 milliards de dollars américains pour les services.
2. [Les marchés d'Asie-Pacifique sont également bien représentés](#) en raison de l'essor de la classe moyenne et de l'augmentation des revenus dans cette région. Les exportations canadiennes de biens pourraient d'ailleurs s'y chiffrer à 73 milliards de dollars américains d'ici 2035 et les exportations de services, à 32 milliards.
3. [Certains marchés d'Amérique centrale et du Sud](#), du Moyen-Orient et d'Afrique complètent le palmarès. Pensons notamment au Brésil, à la Colombie, au Chili, au Pérou, aux Émirats arabes unis, à l'Arabie saoudite, à l'Afrique du Sud et au Nigéria.

# **1. Qu'est-ce qui explique les échanges commerciaux entre deux pays?**

On peut comparer le phénomène à la manière dont les particuliers choisissent où faire leurs achats. Les grands centres commerciaux attirent de nombreux clients, car plusieurs produits et services sont offerts au même endroit. Leur superficie est vectrice d'activité, ce qui en fait des destinations prisées pour vendre et acheter. Les petits commerces de quartier, eux, jouent un rôle important à l'échelle locale en répondant bien aux besoins de la population environnante, mais leur rayonnement est beaucoup moins étendu.

La distance s'avère également un facteur décisionnel non négligeable. Un vaste centre commercial éloigné attirera tout de même une certaine clientèle, mais la longueur du trajet pour s'y rendre diminuera la fréquence des visites pour bien des gens. Si l'attrait d'un établissement augmente en fonction de sa superficie, son éloignement a l'effet contraire. La langue et la culture importent également. Les gens sont susceptibles de retourner aux endroits qui réunissent les caractéristiques suivantes : communications faciles, coutumes familières et interactions fluides. Bien sûr, il est possible de visiter des lieux où la langue et les normes culturelles diffèrent des nôtres, mais on s'y rend généralement moins souvent et après mûre réflexion.

La même logique s'applique au commerce international. Pour décrire ce phénomène, les économistes utilisent le modèle de gravitation des échanges commerciaux. Comme la force gravitationnelle entre deux objets, qui s'accroît avec la masse et diminue en fonction de la distance, les échanges commerciaux entre deux pays sont généralement plus intenses lorsqu'il s'agit d'économies importantes et que les entraves sont moindres.

## **1.1 Principaux catalyseurs de commerce international outre la taille et la distance**

Selon les approches contemporaines du commerce international, un ensemble de variables générales, dont l'incidence dépend de la nature des produits ou services échangés, influencent les habitudes commerciales :

- **Taille de l'économie** : Les grands marchés caractérisés par des revenus en hausse et une demande croissante de la part des consommateurs favorisent davantage les exportations. Par exemple, les biens et le savoir-faire canadiens sont très recherchés en Asie du Sud-Est compte tenu de l'essor de la classe moyenne.
- **Distance géographique** : L'éloignement physique limite les échanges de biens, puisqu'il faut les expédier. Il a en revanche beaucoup moins d'importance dans le cas des services en ligne.
- **Liens culturels et institutions** : Une langue commune, la présence de réseaux diasporiques, les liens historiques et les pratiques commerciales communes, la tradition juridique, la convergence géopolitique et l'existence d'accords commerciaux diminuent tous les coûts inhérents aux affaires transfrontalières. La stabilité des institutions contribue à l'efficacité des relations d'affaires et les accords commerciaux confèrent un cadre clair et fiable aux échanges transfrontaliers.

En plus d'expliquer les habitudes commerciales, les facteurs susmentionnés sont fort utiles pour cerner les principaux obstacles en présence dans les faits. Si certaines entraves, comme la distance géographique, sont pratiquement immuables, d'autres, notamment celles se rapportant aux liens culturels et aux institutions, peuvent s'amenuiser avec le temps. Cette distinction prend toute son importance pour les services, puisqu'à cet égard, les résultats commerciaux reposent moins sur l'expédition que sur les relations, les renseignements disponibles et le cadre réglementaire.

Le tableau 1 synthétise l'influence concrète de ces facteurs sur les échanges commerciaux en plus de dégager les leviers d'action dont disposent les entreprises canadiennes et EDC pour stimuler la croissance des exportations.

**Tableau 1**

| <b>Facteur (influence gravitationnelle)</b> | <b>Incidence concrète</b>                                                                                                                          | <b>Capacité d'intervention des entreprises et d'EDC</b>                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Distance (-)                                | Les échanges commerciaux diminuent quand la distance augmente, particulièrement en ce qui concerne les biens.                                      | <b>Réduction des effets de la distance :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Établir une présence locale (partenaires, bureaux, sociétés affiliées).</li> <li>• Miser sur des services hybrides, à distance et sur place.</li> <li>• Renforcer la logistique et le service après-vente.</li> </ul> |
| Taille de l'économie (+)                    | Les grandes économies dans lesquelles les revenus augmentent stimulent davantage la demande.                                                       | <b>Accent sur la croissance de la demande :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cibler les marchés où les revenus augmentent.</li> <li>• Privilégier les segments à croissance rapide.</li> <li>• Se concentrer sur les grands acheteurs et les canaux d'approvisionnement majeurs.</li> </ul>     |
| Liens culturels (+)                         | Le fait d'avoir en commun une langue, des réseaux et des pratiques commerciales facilite l'établissement et l'entretien de relations commerciales. | <b>Exploitation des réseaux :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mobiliser les réseaux diasporiques pour accéder aux marchés.</li> <li>• Embaucher sur place ou former des équipes bilingues.</li> <li>• Nouer des partenariats sur les marchés.</li> </ul>                                       |
| Compatibilité institutionnelle (+)          | La compatibilité des systèmes juridiques et réglementaires réduit l'incertitude et facilite les activités transfrontalières.                       | <b>Atténuation des contraintes réglementaires :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investir dans la conformité et les certifications.</li> <li>• Respecter les normes locales.</li> <li>• Collaborer avec des conseillers juridiques locaux.</li> </ul>                                           |
| Accords commerciaux (+)                     | Ces accords aplanissent les obstacles et clarifient les règles d'accès aux marchés.                                                                | <b>Suppression des barrières à l'entrée sur les marchés :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conclure des accords pour diminuer les droits de douane et les contraintes réglementaires.</li> <li>• Privilégier les marchés pour lesquels les conditions d'accès sont claires.</li> </ul>          |

## **1.2 Différences entre le commerce de biens et de services :**

Les facteurs susmentionnés n'interviennent pas de la même façon selon qu'on échange des biens ou des services. Il faut éviter de les appréhender de façon monolithique, au risque de mal discerner les subtilités de leur influence sur les échanges commerciaux internationaux.

Dans le cas des biens tangibles, notamment de produits manufacturés, de produits de base agricoles, d'énergie et de machines, la distance représente la principale contrainte. Concrètement, une augmentation de 1 % de la distance entre le Canada et un partenaire commercial se traduit par une diminution d'environ 0,7 % des exportations de biens.

Si l'existence d'une frontière commune, d'une même langue, de liens institutionnels et d'accords commerciaux réduit les entraves dans une certaine mesure, les coûts associés au transport de biens sur de longues distances continuent de peser sur les résultats commerciaux.

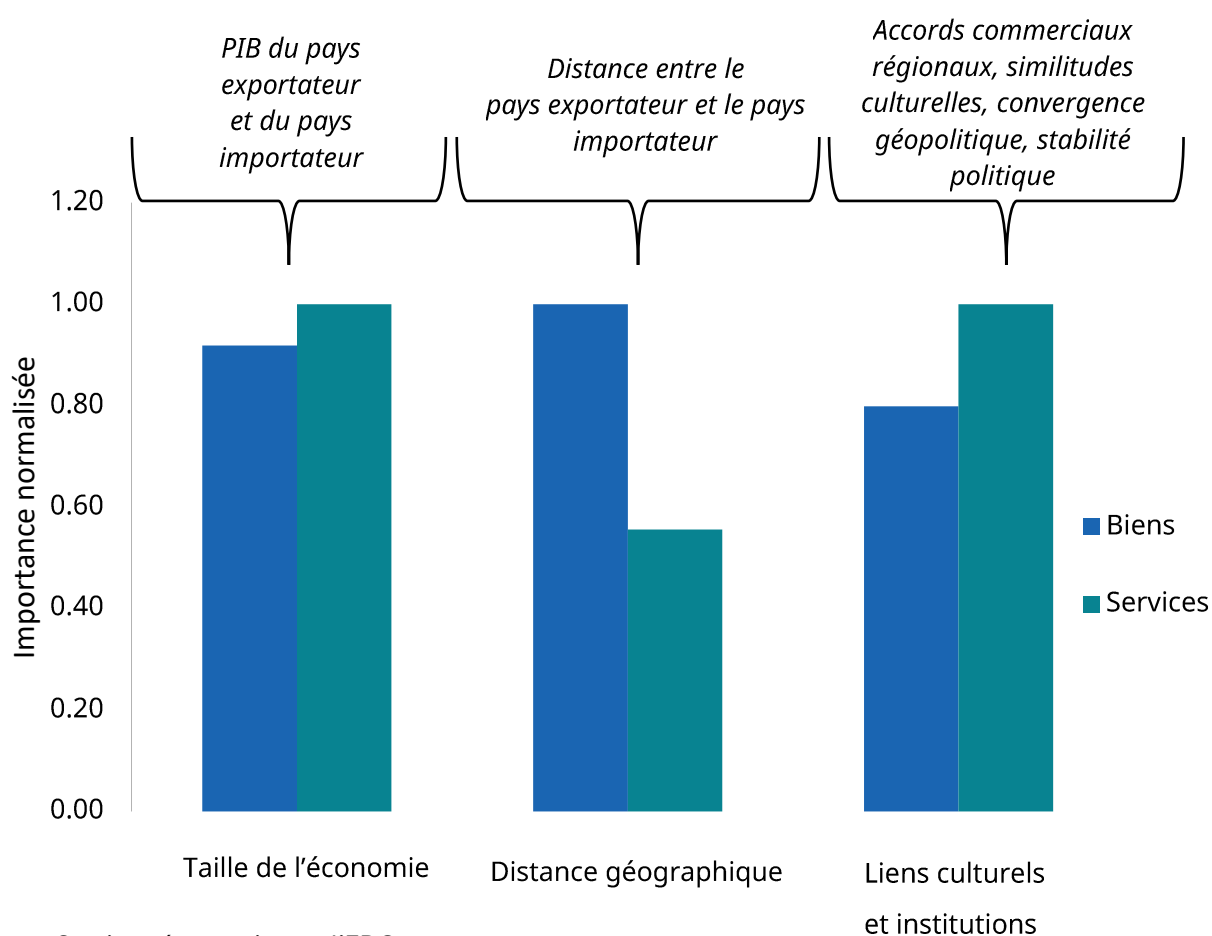
Cela dit, ces éléments gardent leur importance, car ils diminuent conjointement les coûts et l'incertitude associés aux activités transfrontalières. Des règles claires, une réglementation prévisible et des relations commerciales solides facilitent les activités des exportateurs sur les marchés étrangers malgré la distance physique.

Les choses sont différentes pour les services. L'exportation de conseils financiers, de logiciels, d'expertise en ingénierie ou de services professionnels ne nécessite l'expédition d'aucun produit tangible. Si la distance demeure un facteur à considérer, son influence est pourtant bien moindre que dans le cas des biens. Résultat : les principales entraves au commerce de services relèvent davantage de la réglementation, de la réputation et de la capacité à établir et entretenir de solides relations d'affaires.

La figure 1 illustre bien cette distinction. En ce qui a trait aux exportations de services dans leur ensemble, les liens culturels, la compatibilité institutionnelle, une langue commune, la similitude des systèmes juridiques, la stabilité politique et l'existence de relations d'affaires bien établies ont beaucoup plus d'importance que la distance géographique.

Ce sont ces éléments qui déterminent la facilité avec laquelle les entreprises arrivent à nouer des relations et à assurer la prestation de services à l'étranger.

**Figure 1. Différences quant à l'incidence des principaux facteurs sur les exportations de biens ou de services**



### 1.3 Les exportations de services varient en fonction du secteur

Si on examine les exportations de services totales de plus près, la situation se complexifie. En effet, l'incidence de la taille de l'économie, de la distance géographique ainsi que de facteurs institutionnels diffère d'un secteur des services à l'autre. La figure à la page 9 illustre la variation de l'importance relative de ces facteurs dans 12 catégories de services.

La distance géographique demeure fort influente dans certains secteurs des services. En télécommunications et dans le domaine des technologies de l'information (TI), la prépondérance de ce facteur est telle qu'il éclipse tant les liens culturels et les institutions que la taille de l'économie. Il en va de même pour les activités touristiques, pour lesquelles la proximité est fondamentale, ainsi que pour les services liés à la fabrication, les services d'entretien et de réparation, la construction et les transports. Dans ces secteurs, comme les activités impliquent une coordination physique, une présence sur place ou une certaine complexité logistique, la géographie conserve son importance, même quand il est théoriquement possible de fournir une partie des services à distance.

La tendance contraire s'observe avec une franche netteté dans le cas des services financiers, puisque c'est dans ce secteur que les liens culturels et les institutions exercent au maximum leur influence; la distance géographique devient un facteur secondaire. Les activités financières sont fortement tributaires du caractère exécutoire des engagements juridiques, de la convergence réglementaire et de la confiance à l'égard des contreparties. Les relations financières transfrontalières peuvent faire fi de grandes distances, à condition que le cadre institutionnel de chaque côté des frontières procure la prévisibilité et la sécurité indispensables aux engagements à long terme. Dans ce contexte, les conditions institutionnelles représentent le principal facteur d'influence sur les activités transfrontalières, et non pas la proximité.

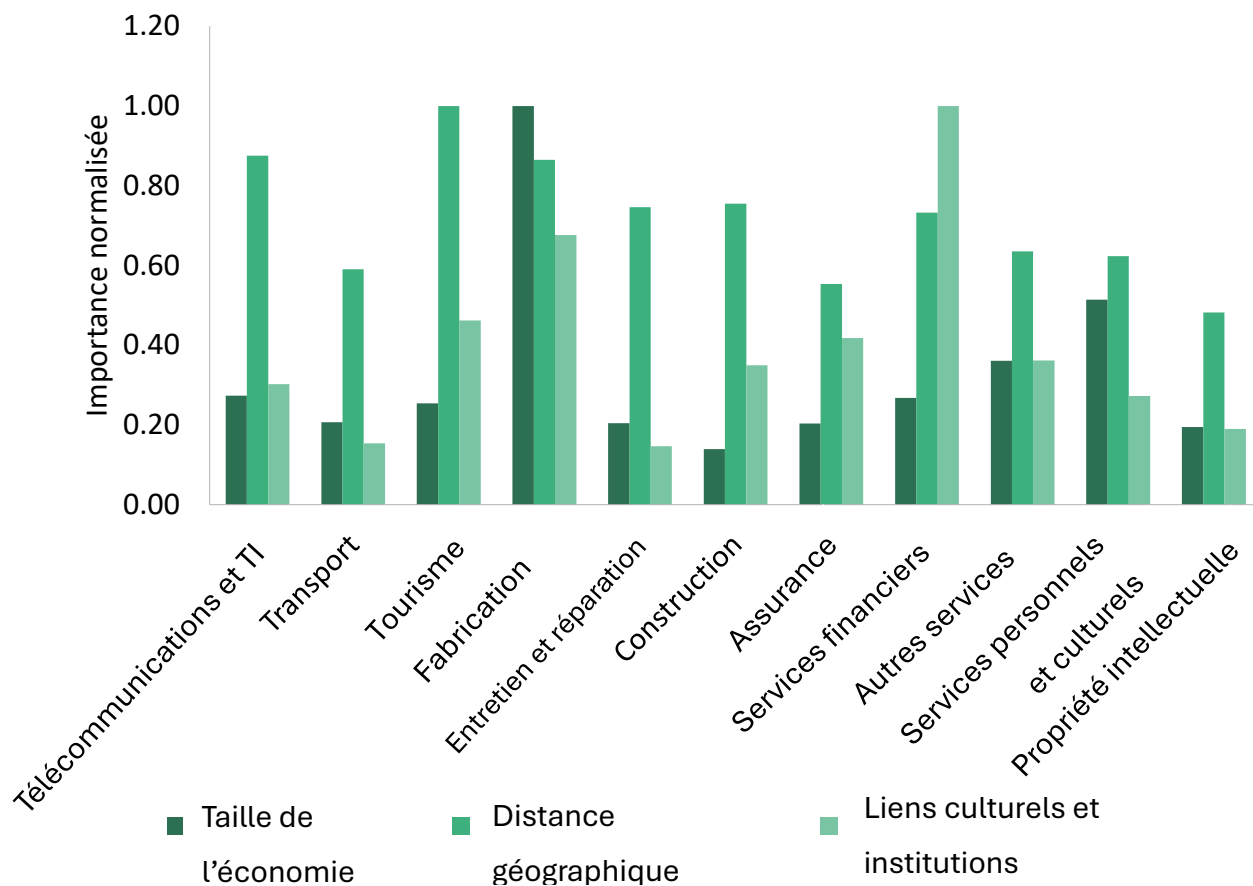
En assurances et dans le domaine des services personnels et culturels, on atteint un certain équilibre, les institutions et la distance y jouant toutes deux un rôle modéré.

Ces secteurs reposent certes sur la convergence réglementaire, mais la proximité demeure une préoccupation concrète compte tenu de la diversité des modes de prestation et de la nécessité de bien connaître les marchés locaux.

Les services de fabrication font figure d'exceptions, puisque la taille de l'économie y revêt la plus grande importance parmi les secteurs analysés. Cela est dû au fait que les services de traitement et de transformation industriels intégrés aux chaînes de valeur mondiales sont étroitement liés à la capacité de production des partenaires commerciaux. Si les grandes économies industrielles produisent davantage de biens, elles stimulent également la demande de services connexes. Dans ce secteur, les échanges sont davantage déterminés par la taille des économies que par la convergence institutionnelle ou la distance géographique.

La ventilation par secteur révèle manifestement que [le commerce de services n'obéit pas à une logique uniforme](#). Les facteurs institutionnels occupent l'avant-plan quand les services reposent sur le savoir et impliquent des contrats complexes. A contrario, la distance a préséance lorsque la prestation dépend d'une coordination physique ou d'une présence sur place. Par ailleurs, lorsque les services sont fortement tributaires de la production industrielle, la taille de l'économie influence davantage les résultats. Plutôt que d'aplanir les aspérités du monde, le modèle de gravitation en révèle la complexité et, pour ce qui est des services, le relief peut changer du tout au tout en fonction de la nature des produits ou services échangés.

**Figure 2. Importance relative des principaux catalyseurs des exportations de services par sous-secteurs**



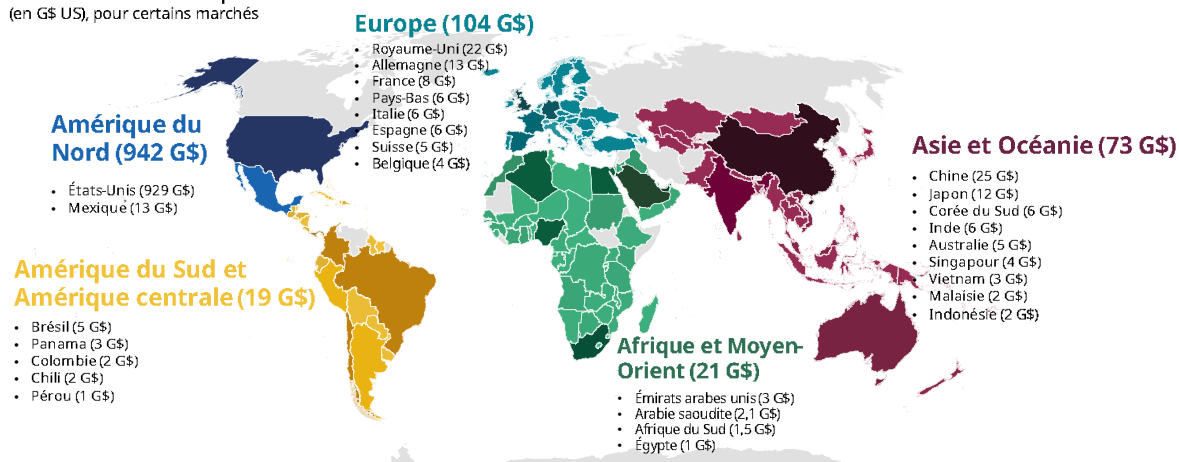
Source : Services économiques d'EDC

## 2. Principaux marchés d'exportation de biens du Canada d'ici 2035

En appliquant le cadre de gravitation aux prévisions macroéconomiques d'EDC, notre modèle met en évidence les marchés sur lesquels les exportations de biens canadiens ont le meilleur potentiel d'ici 2035. La figure ci-dessous illustre ces débouchés dans chaque région du monde.

## D'ici 2035 : Important potentiel inexploité pour les exportations de **biens** canadiens vers l'Europe et la région Asie-Pacifique

Potentiel estimé des exportations de biens canadiens en 2035  
(en G\$ US), pour certains marchés



Sources : Services économiques d'EDC, Oxford Economics, Base de données Comtrade des Nations Unies.

\*Basées sur des données allant jusqu'en 2024 ces estimations seront révisées en 2026 lorsque les données complètes de 2025 seront disponibles. Le modèle ne tient pas compte des dynamiques sectorielles susceptibles d'influencer la croissance potentielle. Les estimations reflètent le potentiel structural des exportations découlant des conditions fondamentales sous-jacentes, plutôt que les contraintes à court terme. Par conséquent, les écarts relevés doivent être interprétés comme des indicateurs de potentiel commercial, et non comme des objectifs stricts.

Les États-Unis demeurent de loin le principal marché d'exportation de biens pour le Canada, ce qui témoigne de la forte intégration économique de l'Amérique du Nord et de l'ampleur des échanges commerciaux actuels. La valeur des exportations canadiennes pourrait d'ailleurs y atteindre 929 milliards de dollars américains d'ici 2035. Notons toutefois que le potentiel estimé est calculé à partir des données disponibles jusqu'en 2024, lesquelles constituent les plus récentes données mondiales disponibles sur les échanges bilatéraux. Les prochaines révisions du modèle intégreront les données de 2025, ce qui pourrait modifier l'ampleur des possibilités aux États-Unis. Outre ce pays, le modèle révèle des écarts importants entre les exportations actuelles et potentielles sur différents marchés d'Europe, d'Asie, d'Amérique latine et du Moyen-Orient.

Dans ces marchés, [les débouchés pour les biens sont diversifiés sur le plan géographique](#). Par exemple, le Mexique et l'Allemagne présentent un potentiel ajusté semblable d'environ 13 milliards de dollars américains chacun. Cependant, leur potentiel respectif découle de dynamiques structurelles différentes : la forte intégration du Mexique aux chaînes d'approvisionnement nord-américaines et la taille de l'économie allemande, de même qu'un cadre institutionnel solide favorable aux relations commerciales transfrontalières. Suivent la France, dont le potentiel avoisine 8 milliards de dollars américains, puis

l'Espagne et l'Italie, où il se chiffre à près de 6 milliards, des valeurs bien supérieures à ce que laisseraient supposer les exportations canadiennes actuelles sur ces marchés.

La Chine se classe au quatrième rang des marchés autres que les États-Unis et présente un potentiel ajusté de 25 milliards de dollars américains tandis que la valeur des exportations actuelles est de 21 milliards. Même si la relation bilatérale sino-canadienne est déjà importante dans l'absolu, le modèle révèle un écart inférieur à celui de bien d'autres marchés. Cela s'explique par le fait qu'une grande proportion des exportations repose fortement sur quelques produits de base dont la valeur est sensible aux fluctuations des cours. Comme le modèle de gravitation compare le potentiel commercial à la lumière des conditions structurelles sous-jacentes plutôt que de l'évolution des cours des produits de base, l'estimation pour la Chine s'avère intrinsèquement prudente.

Un constat semblable s'impose pour le Royaume-Uni, où le potentiel ajusté est de 17 milliards de dollars américains. Comme les exportations canadiennes actuelles sont déjà près de la valeur modélisée, l'écart à combler est moindre, ce qui reflète tant l'importance que la composition des exportations actuelles.

Les autres pays qui figurent au classement – l'Inde (6 milliards de dollars américains), l'Australie (5 milliards), le Brésil (5 milliards) et Singapour (4 milliards) – illustrent la diversité des débouchés à long terme pour les biens au-delà des marchés d'exportation traditionnels du Canada. Les Pays-Bas, la Pologne, le Vietnam et les Émirats arabes unis se trouvent également parmi les 20 pays les plus prometteurs. Il existe donc un vaste bassin de marchés dont la taille économique, la distance et la convergence institutionnelle favoriseraient l'intensification des échanges commerciaux à l'avenir.

Certaines destinations se démarquent par l'écart entre les exportations actuelles et le potentiel modélisé, plutôt que par leur ampleur. Pour l'Espagne, Singapour et le Panama, on constate une grande différence entre les échanges commerciaux actuels et les résultats du modèle de gravitation. Pour l'Espagne, cette situation porte à croire qu'une relation d'exportation marquée par un taux de pénétration inférieur à ce que les fondamentaux structurels suggèrent. Dans le cas de Singapour, des Pays-Bas et du Panama, les écarts concordent avec les tendances commerciales observées dans les

carrefours logistiques et de transbordement régionaux, où le volume des exportations dépasse celui auquel on pourrait s'attendre en tenant uniquement compte de la taille du marché intérieur. Le rang du Panama s'explique en outre par sa proximité géographique et l'accord de libre-échange avec le Canada.

L'Inde se taille également une place dans ces 20 marchés compte tenu de sa [trajectoire de croissance à long terme et de l'élargissement de son bassin de consommateurs](#), qui intensifient la demande d'importations malgré le volume modeste des échanges commerciaux.

Pour en savoir plus sur [l'aide à l'expansion en Europe qu'offre Exportation et développement Canada](#), voir notre guide sur ce marché.

### 3. Principaux marchés d'exportation de services du Canada d'ici 2035

[Les débouchés concernant les exportations de services](#) sont également bien répartis sur le plan géographique. En Europe, en Asie-Pacifique et dans certains pays du Golfe, la compatibilité institutionnelle (plutôt que la proximité physique) exerce une influence indéniable sur ces échanges commerciaux. Dans la plupart de ces marchés, on constate un écart important entre les exportations actuelles, comparativement faibles, et le potentiel modélisé, ce qui révèle des relations aux conditions sous-jacentes favorables en dépit de la timidité des échanges commerciaux.

Dans l'absolu, les États-Unis se démarquent à ce chapitre. En effet, les exportations canadiennes de services au Sud de la frontière se sont chiffrées à 77 milliards de dollars américains en 2023, alors que le modèle prévoit un potentiel ajusté de 193 milliards d'ici 2035. Cet écart éclipse de loin celui associé aux autres marchés. Comme dans le cas des biens, les données mondiales sur les exportations bilatérales de services sont décalées dans le temps.

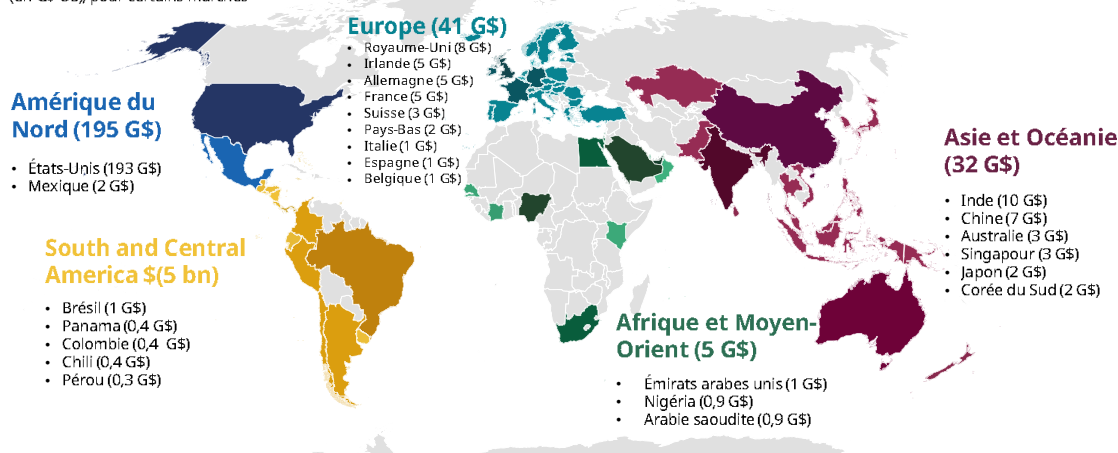
Le modèle ne tient donc pas compte de l'évolution récente de la politique commerciale américaine et de l'incertitude qui en découle. Par conséquent, il faut interpréter les estimations prévisionnelles à la lumière de l'évolution de la conjoncture du marché.

Hors des États-Unis, les débouchés concernant les exportations de services les plus intéressants témoignent de la logique structurelle du modèle de gravitation, selon lequel la convergence institutionnelle et la taille de l'économie importent davantage que la distance physique. Les principaux marchés à fort potentiel comprennent l'Inde (environ 10 milliards de dollars américains), le Royaume-Uni (8 milliards), la Chine (7 milliards) ainsi que l'Irlande, l'Allemagne et la France (5 milliards chacun). Suivent l'Australie, la Suisse, Singapour, le Japon, la Corée du Sud, le Mexique et les Pays-Bas. Non seulement ces économies ont-elles une taille conséquente, mais leur cadre réglementaire, leur système juridique et leur environnement d'affaires respectif favorisent la prestation transfrontalière de services.

La Belgique, l'Italie, l'Espagne, les Émirats arabes unis, le Nigéria et l'Arabie saoudite complètent ce palmarès de 20 pays, et plusieurs d'entre eux présentent un écart indiquant que les exportations canadiennes actuelles y demeurent bien inférieures au volume réaliste, compte tenu de leur taille et de leurs caractéristiques institutionnelles.

## D'ici 2035 : Important potentiel inexploité pour les exportations de services canadiens vers l'Europe et la région Asie-Pacifique

Potentiel estimé des exportations de services canadiens en 2035  
(en G\$ US), pour certains marchés



Sources : Services économiques d'EDC, Oxford Economics, ensemble de données BITS du FMI  
Basées sur des données jusqu'en 2023, puis sur des prévisions. Les estimations reflètent le potentiel structurel des exportations découlant des conditions fondamentales sous-jacentes, plutôt que les contraintes à court terme. Par conséquent, les écarts relevés doivent être interprétés comme indicateurs de potentiel commercial, et non comme des objectifs stricts.

Certains marchés sortent du lot pour des raisons particulières. [Le potentiel des exportations canadiennes de services en Chine](#) s'explique par la taille de cette économie, mais le modèle révèle un écart inférieur, car ce sont les conditions institutionnelles structurelles qui façonnent le commerce de services. Ainsi, les estimations demeurent prudentes malgré l'ampleur des possibilités de croissance.

En Europe, neuf marchés figurent parmi les 20 premières destinations des exportations de services pour le Canada, plus que dans toute autre région. Collectivement, ils représentent un potentiel ajusté de 41 milliards de dollars américains d'ici 2035 alors que les exportations actuelles se chiffrent à 22 milliards; cet écart de 19 milliards représente 45 % du potentiel total modélisé.

On constate d'ailleurs un écart sur pratiquement tous les marchés européens analysés, que ce soit en tête de classement (Royaume-Uni et France) ou en queue de peloton (Italie et Danemark). Pour l'Allemagne et l'Irlande, l'écart correspond à environ la moitié du potentiel total alors qu'il atteint 64 % en Italie, le pourcentage le plus élevé parmi les marchés européens.

Dans la plupart de ces marchés, les autres services aux entreprises et les services liés aux technologies de l'information et des communications représentent la plus grande proportion de l'écart. Cela s'explique par l'importance centrale de la compatibilité institutionnelle pour les services numériques axés sur le savoir.

Malgré leur faible population, Singapour et l'Irlande occupent des places de choix dans le classement en raison de leur qualité de carrefours technologiques, financiers et pharmaceutiques à l'échelle mondiale. À Singapour, on constate également un écart important par rapport aux exportations actuelles, ce qui laisse entrevoir des débouchés plus vastes en Asie du Sud-Est.

Il faut aussi mentionner les Émirats arabes unis. Bien que le Canada y exporte peu de services pour l'instant, la croissance rapide du pays et son économie de plus en plus diversifiée, conjuguées au renforcement de ses institutions, laissent entrevoir des

perspectives croissantes de collaboration à l'avenir, notamment dans les domaines des finances, des services professionnels et de l'éducation.

En revanche, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord brillent largement par leur absence du haut du palmarès, de même qu'une bonne proportion des pays d'Afrique subsaharienne. Cela s'explique parce que des conditions essentielles au commerce de services, notamment la convergence réglementaire, la compatibilité institutionnelle et l'existence de réseaux d'affaires, ne sont pas tout à fait remplies d'un marché à l'autre. Les évaluations ultérieures indiqueront probablement un potentiel plus élevé pour ces régions à mesure que des progrès se manifesteront à ce chapitre.

Les services consultatifs et de renseignement sur les marchés d'EDC peuvent vous aider à évaluer ces débouchés et à planifier votre stratégie d'expansion. Pour en savoir plus, [visitez le Centre aide-export](#).

## **4. Ce que cela signifie pour les exportateurs canadiens**

Dans l'ensemble, nos résultats mettent clairement en évidence un ensemble diversifié de régions prometteuses en matière d'exportation. De fait, quatre se démarquent tout particulièrement.

### **L'Europe**

L'Allemagne, la France, l'Espagne, l'Italie et les Pays-Bas, notamment, sont des marchés où l'écart entre les exportations actuelles de biens canadiens et le potentiel d'exportation de ceux-ci est considérable. Sur ces marchés, les conditions fondamentales favorisant le commerce – taille de l'économie, accessibilité géographique et forte convergence institutionnelle – sont bien présentes. Les écarts mis en évidence par le modèle représentent la différence entre ce que ces conditions fondamentales devraient normalement générer et les résultats actuels, et suggèrent que les possibilités résident davantage dans l'expansion des activités existantes que dans la levée d'obstacles à l'entrée.

## **Asie-Pacifique**

Singapour, le Japon et l'Australie sont des marchés très prometteurs en ce qui concerne l'exportation de services. Pour ces marchés, le modèle met en avant la compatibilité institutionnelle et la taille de l'économie comme principaux facteurs déterminants, plutôt que la proximité géographique. Ce constat va dans le sens d'une observation plus générale selon laquelle les services axés sur le savoir sont moins pénalisés par la distance géographique que les biens et peuvent s'exporter plus facilement au-delà des frontières lorsque les cadres juridiques, les normes réglementaires et les normes professionnelles sont compatibles.

## **Marchés émergents et marchés passerelles**

Un troisième groupe de marchés prometteurs ressort également. Pour ce qui est des biens, des pays comme l'Inde, le Brésil, le Vietnam, la Pologne et les Émirats arabes unis présentent le plus de débouchés, puisqu'ils allient taille de l'économie, croissance de la demande et amélioration des conditions institutionnelles.

Concernant les services, des marchés tels que l'Irlande, la Suisse et les Émirats arabes unis se démarquent en tant que pôles où l'activité transfrontalière est favorisée par la compatibilité réglementaire et la stabilité de l'environnement commercial, ou encore par leur rôle de marché passerelle pour la région. Dans ces cas, le modèle met en évidence des relations qui présentent un bon potentiel de croissance d'un point de vue structurel, même lorsque les volumes d'exportation actuels restent relativement modestes.

## **États-Unis**

C'est avec le premier partenaire du Canada que l'écart absolu en dollars entre les exportations actuelles et les exportations potentielles est le plus important. La force gravitationnelle entre notre pays et les États-Unis demeure, en effet, encore élevée même si les tarifs douaniers et d'autres dynamiques commerciales ont complexifié les relations bilatérales dans les derniers mois. Les futures mises à jour de notre modèle intégreront des données plus récentes dès qu'elles seront disponibles, mais les principes structurels sous-jacents – notamment la distance géographique et la taille de l'économie – sont des réalités pratiquement impossibles à neutraliser. Au-delà de l'actualité géopolitique, les

entreprises canadiennes qui souhaitent se développer à l'international doivent évaluer les coûts d'entrée sur les marchés ciblés. Pour certains secteurs, il se pourrait que les États-Unis offrent un potentiel de gains plus élevé que d'autres marchés.

Le marché américain demeure le principal point d'ancrage des exportations canadiennes, mais des occasions de diversification se profilent en Europe, en Asie-Pacifique et sur certains marchés émergents. La réussite des exportateurs dépendra de leur capacité à adapter leur stratégie à la dynamique sectorielle, que ce soit en surmontant les contraintes liées aux chaînes d'approvisionnement dans le secteur des biens ou en tirant parti de la convergence institutionnelle dans celui des services. Pour transformer ce potentiel en croissance, il faut disposer des renseignements, des relations et des outils nécessaires pour rivaliser sur les marchés mondiaux.

## Conclusion

Les perspectives d'exportation du Canada sont importantes sur de nombreux marchés, mais elles ne sont pas réparties de manière homogène. Le modèle de gravitation montre que les exportations sont façonnées par quelques facteurs clés, notamment la taille de l'économie, la distance et la convergence institutionnelle, dont l'importance varie selon les biens, les services et les secteurs.

Pour les biens, l'emplacement géographique demeure important. La proximité et la solidité des réseaux logistiques contribuent à expliquer le rôle prépondérant des États-Unis, ainsi qu'à définir les débouchés en Europe, au Mexique et sur les marchés émergents. Pour les services, la distance est moins problématique. En effet, la convergence réglementaire, la compatibilité institutionnelle et les relations de confiance jouent un rôle plus important dans le choix des marchés sur lesquels les entreprises canadiennes peuvent prendre de l'expansion.

Le modèle met en évidence deux points prédominants pour les exportateurs canadiens et EDC :

1. On observe des écarts considérables entre le volume d'exportations actuel et le volume potentiel que suggèrent les conditions fondamentales des marchés, notamment en Europe, en Asie-Pacifique et sur certains marchés émergents. Ces écarts représentent de réelles occasions d'accentuer la pénétration de marché là où les conditions d'accès sont déjà favorables.
2. On ne peut pas s'attaquer à tous les débouchés de la même façon. C'est en fonction des contraintes propres à chaque marché qu'il faut élaborer ses stratégies d'exportation. Cela suppose notamment de réduire les coûts logistiques pour les biens, et d'accorder la priorité à la convergence réglementaire, aux partenariats et à la crédibilité pour les services.

## Comment EDC aide les exportateurs canadiens à croître à l'étranger

Pour prendre de l'expansion sur de nouveaux marchés, il ne suffit pas de repérer les débouchés. Il faut disposer de renseignements, de relations et d'outils financiers adaptés. [EDC soutient les exportateurs canadiens à chaque étape](#) de leur parcours de croissance.

Voici comment nous pouvons vous aider :

- **Renseignements sur les marchés :** [Misez sur des renseignements et des analyses](#) pour trouver des marchés d'exportation à fort potentiel et évaluer les risques.
- **Solutions de financement :** [Obtenez de l'aide pour gérer votre fonds de roulement](#), investir dans votre croissance et percer de nouveaux marchés.
- **Gestion du risque :** [Protégez votre entreprise grâce à des solutions](#) qui vous aident à gérer le risque de non-paiement.
- **Mise en relation :** [Nouez des relations avec des acheteurs et partenaires étrangers.](#)

- **Soutien à l'exportation :** [Communiquez avec des conseillers d'EDC pour obtenir des conseils sur l'accès au marché](#), la réglementation et la stratégie

## A. Annexe technique

### A.1 Présentation générale et cadre conceptuel

La présente note utilise un modèle de gravitation des échanges commerciaux afin d'estimer et d'interpréter les flux bilatéraux d'exportations canadiennes de biens et de services. Ce modèle est un cadre empirique largement utilisé en économie internationale qui explique les flux commerciaux à l'aide d'un petit nombre de facteurs structurels. Dans sa forme la plus simple, il prévoit que les échanges commerciaux entre deux pays augmentent en fonction de leur taille économique et diminuent en raison d'entraves commerciales telles que la distance géographique, les obstacles liés aux politiques publiques et les différences institutionnelles.

Ce modèle est particulièrement utile pour mettre en évidence les relations commerciales caractérisées par des exportations observées systématiquement supérieures ou inférieures aux niveaux suggérés par les fondamentaux économiques et institutionnels sous-jacents. Dans ce contexte, le modèle sert plus de référence structurelle que d'outil prévisionnel à court terme. Cela nous permet de déterminer où le Canada pourrait tirer profit d'un potentiel d'exportation de biens et de services inexploité.

Des modèles de gravitation distincts sont utilisés pour les estimations concernant les biens et les services, afin de refléter les différences dans la manière dont la distance, les institutions et les cadres politiques influencent ces deux types d'échanges.

### A.2 Variables relatives aux données, à l'échantillon et au modèle

Les estimations sont réalisées à partir d'un échantillon équilibré de 160 pays pour les biens et de 80 pays pour les services, sur les périodes de 1990 à 2024 et de 1996 à 2023 respectivement.

Les différences d'échantillonnage s'expliquent par les contraintes liées à la disponibilité des données, notamment en ce qui concerne les échanges bilatéraux de services.

Les données sur les exportations proviennent de Comtrade, du Fonds monétaire international (FMI) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), tandis que les données macroéconomiques proviennent d'Oxford Economics et des bases de données internes d'EDC. Les variables géographiques, institutionnelles et politiques proviennent principalement du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) et d'autres bases de données internationales de référence.

La variable dépendante correspond à la valeur des exportations bilatérales observée à l'année  $t$ . Les principales variables explicatives correspondent aux conditions fondamentales mises en évidence par le modèle de gravitation :

- **Taille de l'économie** : Le produit intérieur brut (PIB) du pays exportateur ou importateur mesure la capacité de production et la demande sur le marché. Il est exprimé en chiffres absolus et utilise des taux de change fondés sur la parité du pouvoir d'achat, ce qui garantit la comparabilité entre les pays.
- **Distance géographique** : La distance entre les villes les plus peuplées de chaque pays sert d'indicateur des coûts de transport, du temps nécessaire et de la complexité logistique. La distance joue un rôle prépondérant dans le commerce des biens et un rôle plus limité dans celui des services.
- **Contiguïté** : Un indicateur binaire prenant la valeur « 1 » lorsque deux pays partagent une frontière, ce qui reflète des coûts de transport et de coordination moins élevés.
- **Langue officielle commune** : Indicateur binaire permettant de déterminer si au moins 9 % de la population des deux pays partage une langue officielle, ce qui réduit les coûts de communication et de transaction.
- **Accords commerciaux régionaux** : Variable binaire indiquant l'existence d'un accord commercial bilatéral ou régional, ce qui suppose moins d'obstacles liés aux politiques publiques et des règles commerciales plus prévisibles.

- **Membre de l'Organisation mondiale du commerce** : Un indicateur binaire relatif à l'adhésion à l'OMC indiquant que le pays respecte des règles et des engagements commerciaux multilatéraux.
- **Distance géopolitique** : Un indicateur continu fondé sur la similitude des comportements de vote aux Nations unies; il témoigne de la convergence des politiques étrangères et plus largement d'une compatibilité institutionnelle.

Afin de tenir compte de l'hétérogénéité non observée, toutes les spécifications incluent des effets fixes exportateur, des effets fixes importateur et des effets fixes annuels. Ces variables de contrôle tiennent compte des caractéristiques précises des pays et des chocs mondiaux qui ne sont pas directement observables, mais qui ont une incidence significative sur les flux commerciaux.

La liste complète des variables utilisées dans l'estimation figure dans le tableau 2 pour les biens, et dans les tableaux 3a et 3b pour les services.

### A.3 Modèle de gravitation structurelle et spécification empirique

Le modèle s'appuie sur le cadre de gravitation structurelle, qui explique les exportations bilatérales en fonction de la taille de l'économie et des coûts liés aux échanges commerciaux, en tenant compte des effets de résistance multilatérale. D'un point de vue structurel, les exportations entre deux pays sont représentées par la formule :

$$X_{ij,t} = \frac{Y_{i,t}E_{j,t}}{Y_t} \left( \frac{\tau_{ij,t}}{\Pi_{i,t}P_{j,t}} \right)^{1-\sigma}$$

Où  $X_{ij,t}$  désigne les exportations bilatérales,  $Y_{i,t}$  représente la production et  $E_{j,t}$  les dépenses. Les dépenses sont reliées à la production par la relation  $E_{j,t} = \phi_{j,t}Y_{j,t}$ , ce qui permet de prendre en compte des déséquilibres commerciaux exogènes. Lorsque  $\phi_{j,t} > 1$ , les dépenses globales dépassent la production et la balance commerciale est déficitaire.

Le terme  $\tau_{ij,t}$  représente les coûts liés aux échanges bilatéraux. L'élasticité de substitution  $\sigma$  détermine dans quelle mesure les flux commerciaux sont sensibles aux variations de ces coûts.

Les termes de résistance multilatérale permettent de replacer le commerce bilatéral dans un contexte mondial. Ils reflètent la facilité ou la difficulté pour les pays de commercer, non seulement entre eux, mais aussi avec l'ensemble de leurs partenaires.

La résistance multilatérale interne, désignée par  $P_{j,t}$ , rend compte du coût que représente pour un pays importateur  $j$  l'achat de biens ou de services auprès de l'ensemble de ses partenaires commerciaux. La résistance multilatérale externe, désignée par  $\Pi_{i,t}$ , reflète la difficulté moyenne qu'éprouve un pays exportateur  $i$  à vendre ses produits sur le marché mondial. Cela signifie que les échanges commerciaux entre deux pays sont évalués par rapport à toutes les autres options commerciales possibles, et non de manière isolée.

Le modèle structurel peut être reformulé sous la forme d'une spécification économétrique utilisée dans la régression. En prenant les logarithmes et en incorporant des effets fixes, on obtient l'équation suivante :

$$\log(X_{ij}) = \alpha \log(GDP_i) + \beta \log(GDP_j) - \gamma \log(DIST_{ij}) + \delta Z_{ij} + \chi_i + \pi_j + \mu_t + \varepsilon_{ij}$$

Les exportations bilatérales, mesurées en dollars américains, s'expliquent par le PIB des pays exportateurs et importateurs, la distance géographique ( $DIST_{ij}$ ) ainsi qu'un ensemble de facteurs bilatéraux et institutionnels supplémentaires résumés par le terme  $Z_{ij}$ . Les effets fixes exportateur ( $\chi_i$ ) permettent de tenir compte des caractéristiques spécifiques à l'exportateur et inchangées dans le temps, tandis que les effets fixes importateur ( $\pi_j$ ) prennent en compte les facteurs spécifiques à la destination. Les effets fixes annuels ( $\mu_t$ ) permettent de tenir compte des chocs mondiaux communs et des tendances temporelles. Le terme d'erreur  $\varepsilon_{ij}$  rend compte des influences non observées sur les flux commerciaux bilatéraux.

## **A.4 Méthode d'estimation**

La spécification empirique est estimée à l'aide de la méthode du pseudo-maximum de vraisemblance de Poisson (PPML). La méthode PPML est devenue l'approche de référence en matière de modélisation gravitationnelle, car elle permet de relever deux défis majeurs : L'hétéroscédasticité et les flux commerciaux nuls.

Contrairement aux estimateurs des moindres carrés ordinaires (MCO) appliqués à une spécification loglinéaire, qui peuvent produire des estimations biaisées et incohérentes en présence d'hétéroscédasticité, la méthode du PPML s'appuie sur la forme multiplicative de l'équation de gravitation et demeure robuste à l'égard des hypothèses de distribution. Le PPML permet également de prendre en compte les observations des flux commerciaux nuls sans recourir à des transformations arbitraires, ce qui contribue à préserver l'intégrité des données. Les erreurs types sont regroupées par paires de pays afin de tenir compte de la corrélation potentielle des observations au sein de chaque relation commerciale bilatérale au fil du temps. Cette spécification est conforme au cadre du modèle de gravitation structurel et permet de réaliser des analyses contrefactuelles cohérentes avec la théorie. Les résultats des estimations sont présentés au tableau 1 pour les biens et au tableau 4 pour les services.

## **A.5 Interprétation et potentiel d'exportation**

Le principal résultat du modèle est une estimation du potentiel d'exportation bilatéral, défini comme le niveau d'exportations découlant des conditions structurelles fondamentales, compte tenu de la taille de l'économie, de la distance, de la convergence institutionnelle et du cadre de politique commerciale. En comparant le potentiel estimé aux exportations réellement observées, le modèle met en évidence :

- les marchés où le Canada est sous-représenté;
- les marchés où les exportations sont déjà proches des niveaux de référence structurels.

Il est important de noter que le potentiel d'exportation ne doit pas être considéré comme un objectif à court terme.

Il reflète la capacité structurelle à long terme et fait abstraction des cycles des prix des produits de base, des chocs temporaires et des contraintes propres à chaque entreprise.

## A.6 Prévisions et analyse de scénarios

Afin d'évaluer les débouchés futurs, les estimations issues des modèles sont combinées aux projections macroéconomiques d'EDC pour établir des prévisions concernant les exportations du Canada sur la période allant de 2024 à 2035. Les trajectoires du PIB pour les exportateurs et les importateurs sont mises à jour à l'aide de scénarios (de référence, baissier et haussier). Cette approche garantit que les variations des exportations potentielles reflètent la croissance économique attendue, tout en restant ancrée dans les relations structurelles stables prises en compte par le modèle de gravitation.

## A.7 Évaluation des marchés prometteurs

L'outil d'évaluation convertit les résultats du modèle de gravitation en un classement prospectif des marchés cibles par ordre de priorité, en combinant les performances récentes à l'exportation, le potentiel déduit du modèle pour l'horizon stratégique, la croissance des importations des marchés cibles et une règle de faisabilité fondée sur des valeurs de référence. Ces éléments sont intégrés dans un classement composite, que des experts peuvent éventuellement ajuster pour y intégrer un jugement qualitatif :

- **Lissage de la base de référence** : On utilise les moyennes sur cinq ans des exportations réelles et des exportations estimées par le modèle de gravitation pour établir une base de référence stable, ce qui réduit l'influence de la volatilité à court terme.
- **Potentiel déduit du modèle** : Le potentiel d'exportation pour l'année d'horizon est utilisé pour calculer à la fois un potentiel de croissance proportionnel (ratio de potentiel) et un écart absolu (différence de potentiel).
- **Ancrage de la demande** : Les prévisions d'importations totales servent à évaluer la croissance de la capacité des marchés de destination et à comparer la part de marché actuelle du Canada.

- **Définition d'une cible atteignable :** Une part de marché cible réaliste est fixée en se basant sur le pays de référence comparable le plus proche situé au-dessus du Canada, sous réserve d'un seuil minimum, afin d'éviter de générer mécaniquement une croissance négative. Cette cible est ensuite convertie en un taux de croissance prévisionnel.
- **Potentiel ajusté :** Lorsque le modèle de gravitation indique un potentiel d'expansion, l'écart qu'il estime prévaut. Dans le cas contraire, la croissance est ancrée sur l'expansion des importations et les performances du pays de référence, ce qui permet d'obtenir un niveau et une progression ajustés des exportations.
- **Classement et ajustements :** Les classements distincts relatifs au niveau ajusté, à la croissance et à la valeur additionnelle sont combinés à l'aide de pondérations définies par l'utilisateur, et des champs de remplacement transparents permettent aux experts d'apporter des ajustements tout en préservant la traçabilité.

## A.8 Limites

Si le modèle de gravitation constitue une référence structurelle solide, il présente toutefois plusieurs limites. Le modèle ne rend pas pleinement compte des obstacles à l'accès au marché qui ne sont pas reflétés dans les accords commerciaux, ni des contraintes de capacité propres aux entreprises. Le fait qu'il repose sur des relations historiques implique que les changements soudains dans les flux commerciaux mondiaux ou dans les régimes politiques risquent de ne pas être pris en compte.

C'est pourquoi il est mis à jour et réexaminé chaque année, et ses résultats sont utilisés comme données d'entrée dans le cadre d'une analyse stratégique plus large, plutôt que comme des prévisions autonomes.

**Tableau 2. Variables, sources de données et résultats d'estimation du modèle de gravitation pour les biens**

| Variable                           | Source           | Estimation |
|------------------------------------|------------------|------------|
| Distance logarithmique             | CEPPII           | -0,733***  |
| Logarithmique du PIB (exportateur) | OXFORD ECONOMICS | 0,650**    |
| Logarithmique du PIB (importateur) | OXFORD ECONOMICS | 0,585***   |
| Contiguïté                         | CEPPII           | 0,540***   |
| Accord commercial régional         | CEPPII et OMC    | 0,277***   |
| Membre de l'OMC                    | CEPPII           | 0,333***   |
| Langue commune                     | CEPPII           | 0,225**    |

*CEPII : Center for Prospective Studies and International Information*

*OMC : Organisation mondiale du commerce*

\*\*\*  $p < 0,10$  \*\*  $p < 0,05$ , \*  $p < 0,10$

**Tableau 3a. Variables et données utilisées dans les équations de gravitation pour le secteur des services**

| Variable                                                                                           | Source                                   | Total des services | Télécommunications, informatique et services d'information | Transports | Tourisme | Services de fabrication | Service d'entretien et de réparation | Construction |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------|------------------------------------------------------------|------------|----------|-------------------------|--------------------------------------|--------------|
| Distance logarithmique                                                                             | CEPII                                    | ✓                  | ✓                                                          | ✓          | ✓        | ✓                       | ✓                                    | ✓            |
| Logarithme du PIB (exportateur)                                                                    | OXFORD ECONOMICS                         | ✓                  | ✓                                                          | ✓          | ✓        | ✓                       | ✓                                    | ✓            |
| Logarithme du PIB (importateur)                                                                    | OXFORD ECONOMICS                         | ✓                  | ✓                                                          | ✓          | ✓        | ✓                       | ✓                                    | ✓            |
| Logarithme de la production manufacturière (importateur)                                           | OXFORD ECONOMICS                         |                    |                                                            |            |          | ✓                       |                                      |              |
| Logarithme du taux de change bilatéral (exportateur-importateur)                                   | OXFORD ECONOMICS                         |                    | ✓                                                          |            | ✓        | ✓                       | ✓                                    | ✓            |
| Logarithme du taux de change de l'exportateur par rapport au dollar américain (monnaie locale/USD) | OXFORD ECONOMICS                         | ✓                  |                                                            |            | ✓        |                         |                                      |              |
| Contiguïté                                                                                         | CEPII                                    | ✓                  |                                                            | ✓          | ✓        | ✓                       |                                      | ✓            |
| Langue commune (variable ethnolinguistique)                                                        | CEPII                                    | ✓                  |                                                            | ✓          | ✓        |                         | ✓                                    | ✓            |
| Système juridique d'origine commune                                                                | CEPII                                    | ✓                  | ✓                                                          | ✓          | ✓        |                         | ✓                                    |              |
| Accord commercial régional sur les services                                                        | CEPII et OMC                             | ✓                  |                                                            |            |          | ✓                       | ✓                                    | ✓            |
| Membre de l'OMC                                                                                    | CEPII                                    |                    |                                                            |            |          |                         |                                      |              |
| Instabilité politique (exportateur)                                                                | OXFORD ECONOMICS                         | ✓                  |                                                            | ✓          |          | ✓                       |                                      | ✓            |
| Instabilité politique (importateur)                                                                | OXFORD ECONOMICS                         |                    |                                                            | ✓          |          |                         | ✓                                    |              |
| Enseignement supérieur (importateur)                                                               | Indicateur de la Banque mondiale         |                    |                                                            |            |          |                         |                                      |              |
| Religion commune                                                                                   | CEPII                                    | ✓                  | ✓                                                          |            | ✓        |                         |                                      |              |
| Distance géopolitique                                                                              | Bailey et al. (2017)<br>Dataverse Voeten | ✓                  | ✓                                                          |            | ✓        |                         |                                      |              |

Remarque : Une coche indique que la variable entre dans l'équation PPML propre au secteur. CEPII : Centre d'études prospectives et d'informations internationales OMC : Organisation mondiale du commerce

**Tableau 3b. Variables et données utilisées dans les équations de gravitation pour le secteur des services**

| Variable                                                                                           | Source                                | Services d'assurance et de retraite | Services financiers | Autres services commerciaux | Services personnels, culturels et récréatifs | Frais pour l'utilisation de la propriété intellectuelle | Biens et services publics n.c.a. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---------------------|-----------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------|----------------------------------|
| Distance logarithmique                                                                             | CEPII                                 | ✓                                   | ✓                   | ✓                           | ✓                                            | ✓                                                       | ✓                                |
| Logarithme du PIB (exportateur)                                                                    | OXFORD ECONOMICS                      | ✓                                   | ✓                   | ✓                           |                                              |                                                         | ✓                                |
| Logarithme du PIB (importateur)                                                                    | OXFORD ECONOMICS                      | ✓                                   | ✓                   | ✓                           | ✓                                            | ✓                                                       | ✓                                |
| Logarithme de la production manufacturière (importateur)                                           | OXFORD ECONOMICS                      |                                     |                     |                             |                                              |                                                         |                                  |
| Logarithme du taux de change bilatéral (exportateur-importateur)                                   | OXFORD ECONOMICS                      |                                     | ✓                   | ✓                           | ✓                                            |                                                         | ✓                                |
| Logarithme du taux de change de l'exportateur par rapport au dollar américain (monnaie locale/USD) | OXFORD ECONOMICS                      |                                     |                     | ✓                           |                                              |                                                         |                                  |
| Contiguïté                                                                                         | CEPII                                 |                                     |                     | ✓                           |                                              |                                                         |                                  |
| Langue commune (variable ethnolinguistique)                                                        | CEPII                                 | ✓                                   | ✓                   | ✓                           | ✓                                            |                                                         |                                  |
| Système juridique d'origine commune                                                                | CEPII                                 | ✓                                   |                     | ✓                           | ✓                                            |                                                         |                                  |
| Accord commercial régional sur les services                                                        | CEPII et OMC                          | ✓                                   | ✓                   | ✓                           | ✓                                            | ✓                                                       |                                  |
| Membre de l'OMC                                                                                    | CEPII                                 |                                     |                     |                             |                                              | ✓                                                       | ✓                                |
| Instabilité politique (exportateur)                                                                | OXFORD ECONOMICS                      |                                     | ✓                   |                             | ✓                                            |                                                         |                                  |
| Instabilité politique (importateur)                                                                | OXFORD ECONOMICS                      | ✓                                   |                     | ✓                           | ✓                                            |                                                         | ✓                                |
| Enseignement supérieur (importateur)                                                               | Indicateur de la Banque mondiale      |                                     |                     |                             | ✓                                            | ✓                                                       | ✓                                |
| Religion commune                                                                                   | CEPII                                 | ✓                                   | ✓                   | ✓                           | ✓                                            |                                                         | ✓                                |
| Distance géopolitique                                                                              | Bailey et al. (2017) Dataverse Voeten | ✓                                   | ✓                   |                             | ✓                                            |                                                         |                                  |

Nota – Une coche indique que la variable entre dans l'équation PPML propre au secteur. CEPII : Centre d'études prospectives et d'informations internationales OMC : Organisation mondiale du commerce

**Tableau 4. Estimations du modèle de gravitation pour les exportations de services**

| Variable                                                                                           | Total des services | Télécommunications, informatique et services d'information | Transports | Tourisme  | Services de fabrication | Service d'entretien et de réparation | Construction | Services d'assurance et de retraite | Services financiers | Autres services commerciaux | Services personnels, culturels et récréatifs | Frais pour l'utilisation de la propriété intellectuelle | Biens et services publics n.c.a. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------------------------------------------------|------------|-----------|-------------------------|--------------------------------------|--------------|-------------------------------------|---------------------|-----------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------|----------------------------------|
| Distance logarithmique                                                                             | -0,585***          | -0,677***                                                  | -0,59***   | -0,785*** | -1,014***               | -0,577***                            | -0,667***    | -0,428***                           | -0,566***           | -0,491***                   | -0,527***                                    | -0,373***                                               | -0,392***                        |
| Logarithme du PIB (exportateur)                                                                    | 0,614***           | 0,846***                                                   | 0,477***   | 0,157**   |                         | 0,66***                              | 0,255        | 0,69***                             | 0,695***            | 1,108***                    |                                              | 0,491                                                   |                                  |
| Logarithme du PIB (importateur)                                                                    | 0,731***           | 0,482**                                                    | 0,529***   | 1,078***  |                         | 0,331**                              | 0,422**      | 0,297                               | 0,604***            | 0,646***                    | 1,248***                                     | 0,453**                                                 | 0,656***                         |
| Logarithme de la production manufacturière (importateur)                                           |                    |                                                            |            |           | 2,428***                |                                      |              |                                     |                     |                             |                                              |                                                         |                                  |
| Logarithme du taux de change bilatéral (exportateur-importateur)                                   |                    | 0,055*                                                     |            | -0,041*** | 0,391                   | 0,027                                | 0,068*       |                                     | 0,046*              | 0,04*                       | 0,104                                        |                                                         | 0,055                            |
| Logarithme du taux de change de l'exportateur par rapport au dollar américain (monnaie locale/USD) | -0,086**           |                                                            | -0,054     |           |                         |                                      |              |                                     |                     | 0,142                       |                                              |                                                         |                                  |
| Contiguïté                                                                                         | 0,199*             |                                                            | 0,28*      | 0,566***  | 0,28                    |                                      | 0,406*       |                                     |                     |                             | 0,362*                                       |                                                         |                                  |
| Langue commune (variable ethnolinguistique)                                                        | 0,276**            |                                                            | 0,224*     | 0,502***  |                         | 0,244*                               | 0,243        | 0,389**                             | 0,484***            | 0,27**                      | 0,451**                                      |                                                         |                                  |
| Système juridique d'origine commune                                                                | 0,187**            | 0,17*                                                      | 0,127*     | 0,12      |                         | 0,246**                              |              | 0,182                               |                     | 0,335***                    | 0,228*                                       |                                                         |                                  |
| Accord commercial régional sur les services                                                        | 0,173**            |                                                            |            |           | 0,837***                | 0,169                                | 0,472**      | 0,529***                            | 0,177               | 0,217**                     | 0,257*                                       | 0,328**                                                 |                                  |
| Membre de l'OMC                                                                                    |                    |                                                            |            |           |                         |                                      |              |                                     |                     |                             |                                              | 0,236                                                   | 0,592**                          |
| Instabilité politique (exportateur)                                                                | -0,018*            |                                                            | -0,023*    |           | -0,123***               |                                      | -0,064       |                                     | -0,246***           |                             | -0,151***                                    |                                                         |                                  |
| Instabilité politique (importateur)                                                                |                    |                                                            | -0,032*    |           | -0,064*                 |                                      | -0,037       |                                     | 0,021               |                             | -0,043                                       |                                                         | -0,082                           |
| Enseignement supérieur (importateur)                                                               |                    |                                                            |            |           |                         |                                      |              |                                     |                     |                             | 0,011***                                     | 0,006*                                                  | 0,007                            |
| Religion commune                                                                                   | 0,643***           | 0,454*                                                     |            | 0,674***  |                         |                                      |              | 0,548                               | 1,988***            | 1,178**                     | 0,653***                                     |                                                         | 0,78                             |
| Distance géopolitique                                                                              | -0,014             | -0,059*                                                    |            | -0,051*   |                         |                                      |              | -0,065                              | -0,109***           |                             | -0,086**                                     |                                                         |                                  |

À noter – \*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,10. · p<0,10 (signification marginale, telle qu'indiquée).

## **Avis de non-responsabilité**

This document is also available in English.

Le présent document offre simplement un tour d'horizon. Il ne vise pas à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique. Il serait malavisé d'agir ou de prendre une décision sans avoir fait une recherche indépendante approfondie et obtenu les conseils d'un spécialiste sur le sujet traité.

Bien qu'Exportation et développement Canada (EDC) ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, elle ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Les informations présentées pourraient devenir périmées, en tout ou en partie, à tout moment. Il incombe donc aux lecteurs de vérifier les renseignements avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages découlant d'une inexactitude, d'une erreur ou d'une omission dans le présent document. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir des conseils en la matière, veuillez consulter un professionnel qualifié. EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document.

© **Exportation et développement Canada, 2026. Tous droits réservés.**