

A woman with curly hair is looking at a smartphone in a workshop setting. The background is blurred, showing wooden structures. The woman is wearing a denim shirt and has pink nail polish. A large, stylized blue arrow graphic points from the bottom left towards the right, partially overlapping the woman's arm and the bottom of the page.

MARCHÉS PROMETTEURS POUR LES EXPORTATEURS CANADIENS

Juillet 2021

Services économiques d'EDC

Meena Aier

SOMMAIRE

Les exportations jouent un rôle crucial dans la croissance économique du Canada. Cela dit, quels marchés étrangers s'avéreront les plus prometteurs pour les entreprises du pays dans les prochaines décennies? Voilà la question abordée ici. En s'appuyant sur la théorie du commerce international et un jeu de données transfrontalières exhaustif, les Services économiques d'Exportation et développement Canada ont conçu des « modèles de gravitation » pour tenir compte des principaux catalyseurs de l'exportation canadienne des 30 dernières années. Ces modèles servent à déterminer si le Canada exploite pleinement son potentiel d'exportation dans 170 pays, après quoi nous quantifions les possibilités de ventes sur chaque marché au cours des 30 prochaines années.

PRINCIPAUX CONSTATS

Un potentiel à exploiter.

1. Malgré sa forte présence sur les plus grands marchés du monde – les États-Unis et la Chine –, le Canada pourrait exporter encore davantage dans ces pays. Selon nos modèles, nous estimons ce potentiel inexploité à 31 milliards de dollars américains par année.
2. Nous avons relevé plusieurs « bijoux insoupçonnés », c'est-à-dire des marchés de première qualité où le Canada pourrait immédiatement exporter davantage, dont plusieurs en Asie-Pacifique : Corée du Sud, Australie, Indonésie, Singapour, Malaisie, Thaïlande.

Les marchés émergents continueront de gagner en importance.

3. Nous estimons que d'ici 2030, les exportations canadiennes pourraient atteindre 840 milliards de dollars américains par année. Les cinq principaux marchés seront vraisemblablement les États-Unis, la Chine, le Royaume-Uni, le Japon et l'Inde, qui pourraient représenter plus de 83 % des exportations.
4. Selon notre modèle, l'Inde devrait passer du septième au cinquième rang des partenaires commerciaux du Canada au cours des dix prochaines années, et la Corée du Sud, du dixième au sixième.
5. À long terme, les économies émergentes se tailleront une place prépondérante dans l'activité économique mondiale, car leur produit intérieur brut (PIB) supplantera probablement celui des économies avancées d'ici 2040. Comme les pays qui se développent le plus rapidement sont nombreux en Asie-Pacifique (Chine, Inde, Indonésie, Malaisie, Vietnam), la part des exportations canadiennes attribuée à l'Asie et à l'Océanie devrait presque doubler (12 % avant la pandémie, 21 % d'ici 2050), et celle de l'Amérique du Nord et de l'Europe diminuer en conséquence. Notons que l'Indonésie se démarque tout particulièrement, au point où elle devrait se classer parmi les dix premiers marchés d'exportation du Canada d'ici 2050, plus précisément au sixième rang.
6. Malgré les récentes déclarations sur le rapatriement de la production, les États-Unis devraient rester le premier partenaire commercial à long terme du Canada, et de loin. Selon nos estimations, la part américaine des exportations canadiennes n'accusera qu'un léger déclin, de 74 % aujourd'hui à environ 65 % d'ici 2050.

Les commerçants canadiens gagneraient à miser davantage sur les marchés émergents de demain, surtout ceux d'Asie.

7. En plus de leur éloignement géographique de l'Amérique du Nord, les économies d'Asie-Pacifique posent des difficultés uniques : leur réglementation, leurs environnements d'affaires et leurs cultures diffèrent de ce à quoi sont habituées la plupart des entreprises canadiennes dans les économies avancées de l'Europe et des États-Unis.

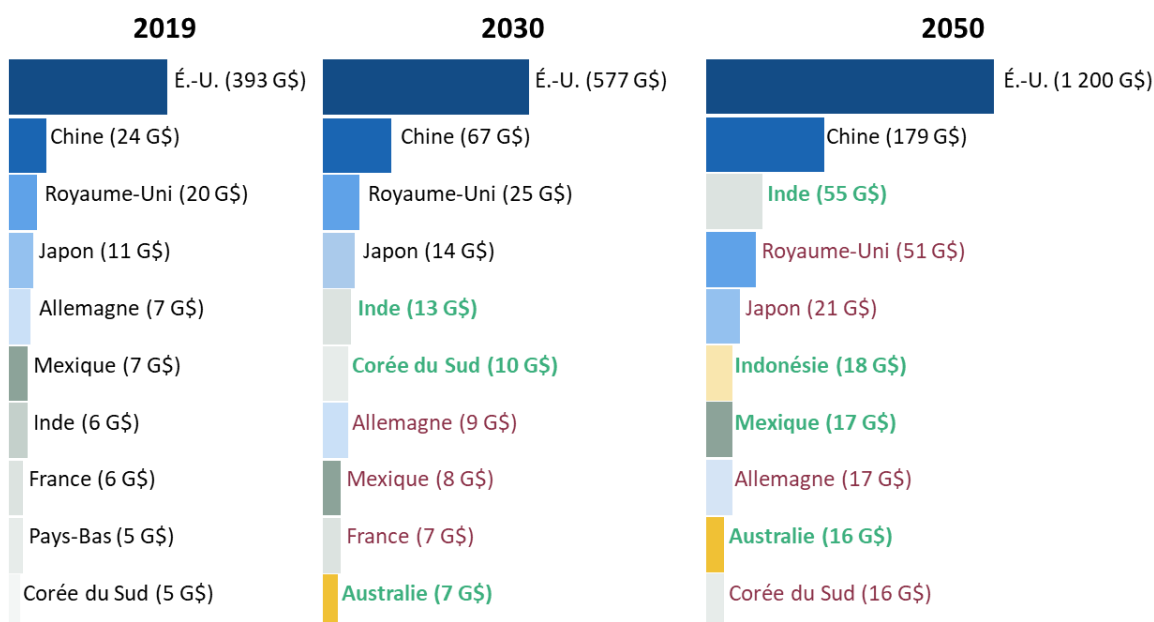
8. Compte tenu des possibilités d'exportation du Canada et des risques de chaque pays, les États-Unis et les économies avancées d'Europe devraient rester des marchés d'exportation sûrs et stables pour encore bien des années.

9. Dans d'autres régions – nommément l'Asie et, dans une moindre mesure, l'Afrique –, on trouve des débouchés de taille, mais le risque est généralement élevé. C'est le cas de la Chine, qui pourrait représenter près de la moitié des exportations canadiennes en Asie dans l'avenir.

10. Pour prospérer sur ces marchés, il faudra examiner de près le panier d'exportation du Canada, actuellement riche en produits primaires, mais en retard, par rapport aux autres économies avancées, en produits et services à valeur ajoutée de prochaine génération.

Dix premiers marchés d'exportation actuels et futurs du Canada : 2010 à 2050

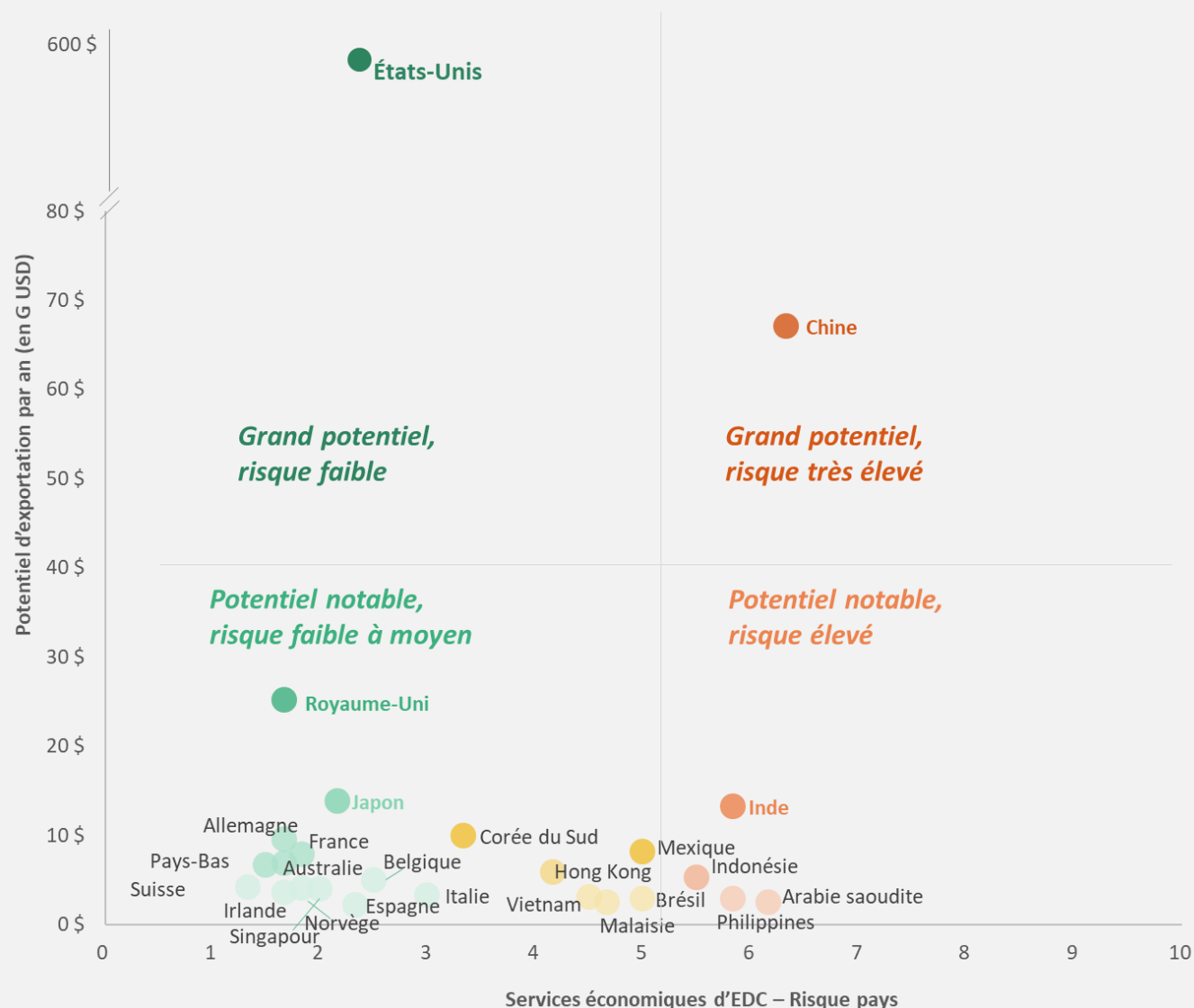
(exportations annuelles de 2019, et exportations annuelles prévues pour 2030 et 2050, en USD)



Source : Services économiques d'EDC.

Nota – Le vert indique que le pays en question s'est hissé à un rang supérieur par rapport au classement précédent, et le rouge, qu'il a glissé à un rang inférieur.

Risques associés aux 25 premiers marchés d'exportation du Canada en 2030 (Exportations annuelles prévues, en G USD)



Sources : Services économiques d'EDC, Oxford Economics

Nota – Les Services économiques d'EDC calculent le risque pays en faisant la moyenne de trois catégories de risque : violence politique, expropriation, et non-transfert et non-convertibilité. Le résultat se situe entre 0 et 10, où 10 représente le risque maximum. Les analystes de risque pays d'EDC ont attribué ces cotes sur la base d'informations à jour en mai 2021.

RAPPEL : DÉBAT SUR LA DIVERSIFICATION DU COMMERCE CANADIEN

Une analyse rapide des données sur le commerce révèle trois points essentiels :

1. Les exportations canadiennes sont fortement concentrées sur le marché américain;
2. Elles perdent du terrain par rapport à la concurrence depuis quelques dizaines d'années;
3. Le taux de concentration élevé des exportations pourrait avoir un lien avec les résultats commerciaux sous-optimaux. **[Encadré 1]**

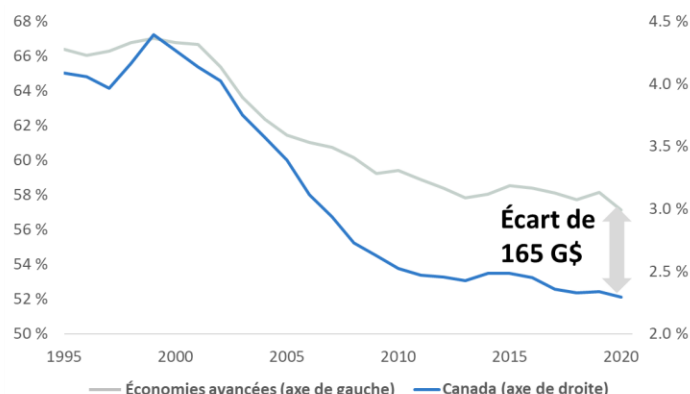
Le troisième point pourrait suggérer que le Canada a épuisé son potentiel aux États-Unis tout en négligeant de s'occuper des autres marchés porteurs. L'exportation est pourtant un véritable pilier de la croissance économique du Canada, et ce sera encore plus vrai au cours des prochaines décennies. Dans cet ordre d'idées, quels pays offrent au Canada les plus importantes possibilités de développement commercial et d'expansion soutenue sur le plan des revenus d'exportation?

Encadré 1 : Trois observations notables sur le commerce extérieur du Canada

Dix premiers marchés d'exportation du Canada
(moyenne de 2017 à 2019, en G USD)

Marché d'exportation	Exportations de biens	Exportations de services
États-Unis	332	55
Chine	19	6
Royaume-Uni	14	5
Japon	10	1
Mexique	6	1
Allemagne	4	2
France	3	3
Inde	3	2
Corée du Sud	4	1
Pays-Bas	3	1

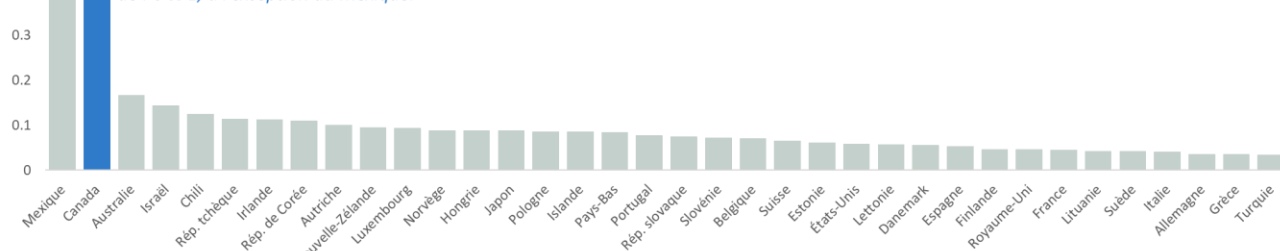
Volumes d'exportation de biens et de services
(% du total)



Concentration de l'exportation de biens des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)
(Indice Herfindahl-Hirschman*)

0.6

L'indice de concentration commerciale du Canada est beaucoup plus élevé que celui des autres pays de l'OCDE, à l'exception du Mexique.

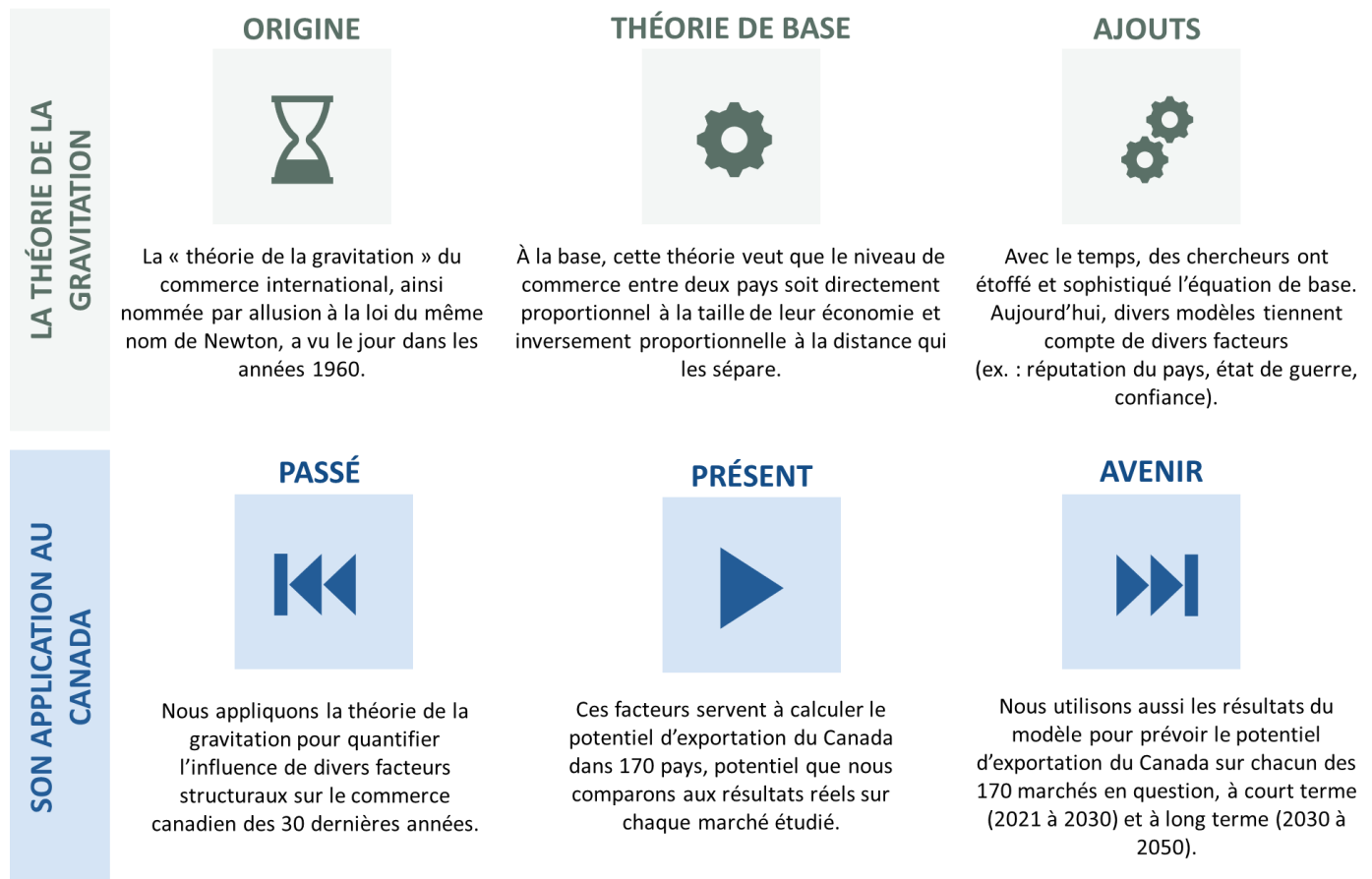


* L'indice Herfindahl-Hirschman est couramment utilisé pour évaluer la concentration des exportations d'un pays. Sa formule, $HHI = \sum s_i^2$, fait la somme des parts de marché au carré. Un indice près de 1 correspond à une forte concentration, et un indice près de 0, à une forte diversification. Le graphique se base sur les données de 2017.

Sources : Services économiques d'EDC, Haver Analytics, FMI, Banque mondiale (base de données de World Integrated Trade Solution)

Dans le présent rapport, nous déterminons les débouchés d'exportation prometteurs pour 2030 et 2050. Pour ce faire, nous évaluons les récents résultats du Canada sur ses principaux marchés et déterminons si le pays a exploité son plein potentiel. Cette évaluation s'appuie sur des modèles théoriques de gravitation qui tiennent compte des principaux catalyseurs de l'exportation canadienne des 30 dernières années. Nous appliquons ensuite ces modèles pour évaluer les récents résultats à l'étranger du Canada et estimer l'ampleur totale de ses futurs débouchés dans 170 pays. **[Encadré 2]** Ce faisant, nous réexaminons aussi le potentiel de développement continu de notre relation à long terme avec notre voisin du sud et premier partenaire commercial. Les deux prochains chapitres exposent les conclusions de ces analyses, surtout en ce qui concerne les récents résultats à l'étranger du Canada et ses débouchés. Enfin, l'annexe technique explique le modèle (paramètres, critères, description).

Encadré 2 : Modélisation de la gravitation : la théorie et notre application

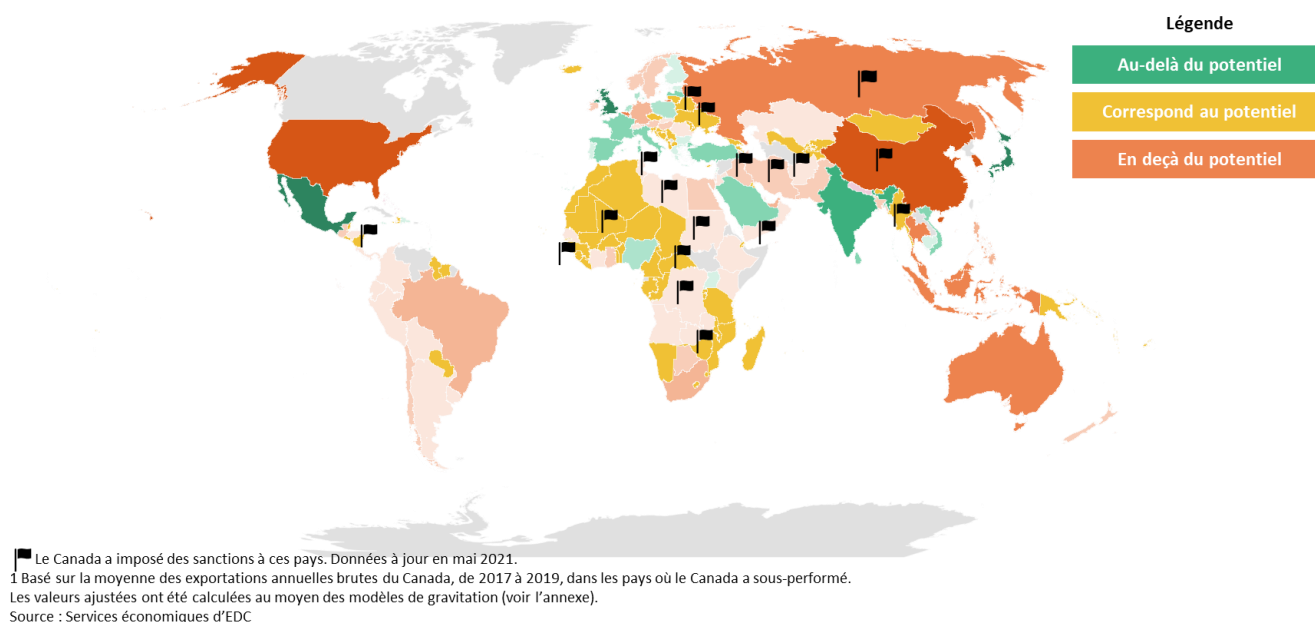


LE PRÉSENT : ÉVALUATION DES RÉCENTS RÉSULTATS COMMERCIAUX DU CANADA

Dans quelle mesure le Canada a-t-il réalisé son plein potentiel d'exportation sur divers marchés? Dans les pages qui suivent, nous évaluons ses résultats commerciaux d'avant la pandémie moyennant les modèles de gravitation décrits dans l'annexe technique. Au bout du compte, il apparaît que le potentiel d'exportation inexploité du Canada s'élève en moyenne à 39 milliards de dollars américains par année. [Figure 1]

Figure 1 : Récents résultats à l'étranger du Canada – Biens et services

Chaque année, le Canada passe outre environ 39 G USD¹ en potentiel d'exportation inexploité.



Une part notable de ce filon sommeille dans de grandes économies à forte croissance dans différentes parties du monde. En fait, le Canada a tendance à « sous-performer » dans les pays qui présentent des avantages commerciaux intrinsèques, par exemple les grandes économies avec lesquelles il a un accord commercial. C'est particulièrement le cas des États-Unis, fait peut-être étonnant compte tenu des avantages considérables conférés par l'[Accord Canada–États-Unis–Mexique](#) (ACEUM), de l'économie prospère du pays et de la grande proximité culturelle et géographique des deux pays. De ce fait, même auprès de son allié et partenaire commercial le plus proche, le Canada pourrait et devrait améliorer ses résultats.

La même tendance s'observe du côté de l'Europe, notamment dans les pays, tels que l'Allemagne et la Belgique, où l'[Accord économique et commercial global Canada-Union européenne](#) (AECG) pourrait bientôt produire son plein effet et ainsi, nous l'espérons, élever les exportations canadiennes vers le vieux

continent. De même, l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) peut aider le Canada à réaliser son plein potentiel dans plusieurs des pays signataires, dont l'Australie, la Nouvelle-Zélande, la Malaisie et le Vietnam. L'Asie recèle d'ailleurs d'autres « joyaux insoupçonnés », nommément la Corée du Sud et l'Indonésie, dont la structure sous-jacente est porteuse pour les exportateurs canadiens désireux d'y prospérer.

Malgré de bons résultats sur certains grands marchés (Mexique, Royaume-Uni), les exportations canadiennes sont nettement inférieures aux prévisions issues de nos modèles, et ce, presque partout dans le monde. Dans certains cas, ce potentiel inexploité pourrait découler de sanctions (comme en Russie et dans plusieurs pays d'Afrique et du Moyen-Orient); dans d'autres cas, il pourrait en partie s'expliquer par les atouts et les avantages comparatifs des différents secteurs. Par exemple, le secteur des services du Canada (tout particulièrement le tourisme et les déplacements liés aux études) a obtenu des résultats plus qu'excellents en Inde ces dix dernières années, tandis que l'exportation de biens vers l'Inde laisse encore à désirer, ce qui montre bien le potentiel inexploité des secteurs des infrastructures, de l'électricité et de l'agroalimentaire. Autre exemple similaire : les engrais et autres produits chimiques représentent près de la moitié de nos produits exportés au Brésil, où, selon notre modèle, le Canada pourrait encore développer ses activités commerciales, ce qui suggère qu'il y aurait des débouchés pour les secteurs canadiens de la fabrication de pointe, des technologies financières, des technologies propres et de l'agriculture.

Enfin, on ne saurait passer sous silence le potentiel de la Chine. Deuxième partenaire commercial du Canada et premier importateur mondial, la Chine est sur toutes les lèvres dans le milieu canadien des affaires. Son développement économique rapide et l'ascension de sa classe moyenne en font un marché de premier plan pour les exportateurs du monde entier. Pour les exportateurs canadiens, cette conjoncture offre notamment des occasions de croissance considérables dans les secteurs agricole et minier. De nombreuses prévisions indiquent que le PIB de la Chine est appelé à surpasser celui des États-Unis, ce qui en fait un marché crucial pour les exportateurs canadiens désireux de se développer à l'étranger. Comme nous l'expliquons à la section suivante, la Chine, par la seule ampleur de son potentiel, jouera un rôle de plus en plus important dans les résultats commerciaux globaux du Canada pour les prochaines décennies.

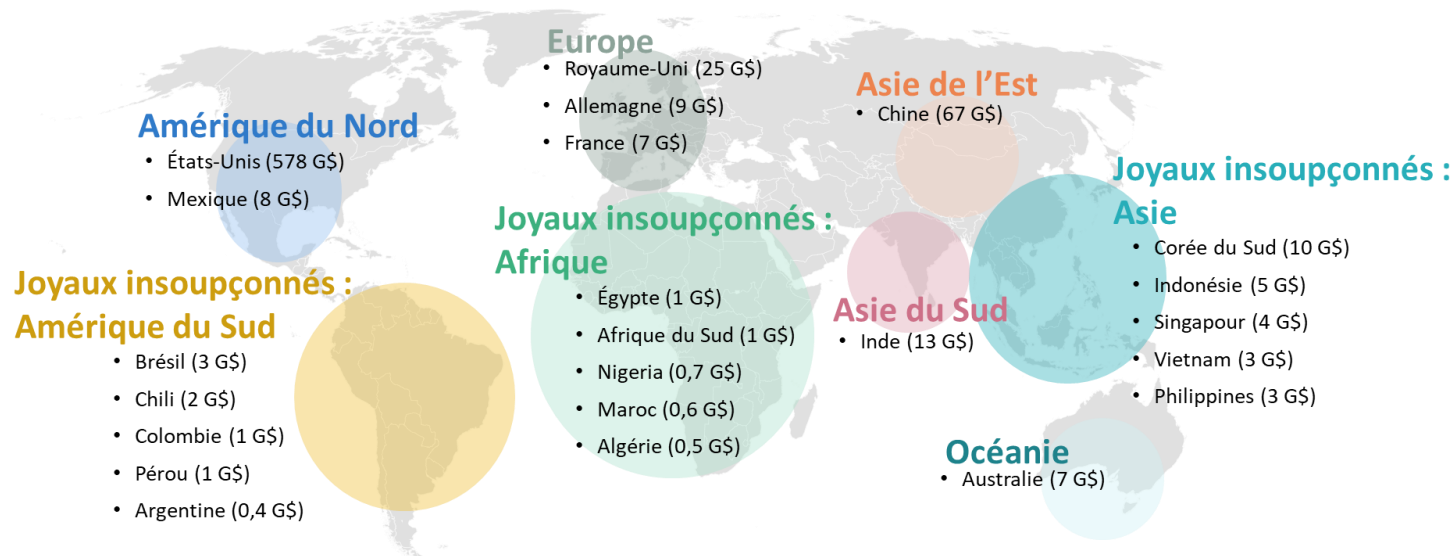
L'AVENIR : INVENTAIRE DES POSSIBILITÉS D'EXPORTATION DU CANADA SUR 170 MARCHÉS DE 2021 à 2050

Le Canada est bien placé pour profiter des avantages de ses relations commerciales actuelles avec les États-Unis et les économies avancées d'Europe. Si la plupart des paramètres structurels déterminants du commerce extérieur du Canada ne changent pas (risque politique, accords de libre-échange, proximité culturelle) et si le PIB de ces pays croît comme prévu, les exportations du Canada pourraient y atteindre en 2030 un total annuel de 840 milliards de dollars américains, ce qui représente une augmentation de 54 % par rapport à 2019, soit avant la pandémie de COVID-19. D'ici 2050, les exportations annuelles du Canada pourraient passer à 1 800 milliards de dollars américains, à savoir près du quadruple des résultats de 2019. Somme toute, le taux de croissance annuel composé de 2020 à 2050 serait de 4 %.

Cette croissance devrait en grande partie provenir des relations commerciales à long terme, par exemple avec les États-Unis, le Royaume-Uni, le Mexique et l'Inde. Nous avons toutefois relevé dans chaque région plusieurs « joyaux insoupçonnés », c'est-à-dire des pays qui présentent un potentiel considérable pour les exportateurs canadiens de biens et services. [Figure 2]

Figure 2 : Possibilités d'exportation pour le Canada en 2030

Potentiel d'exportation par an du Canada (biens et services), 2030
(en USD)

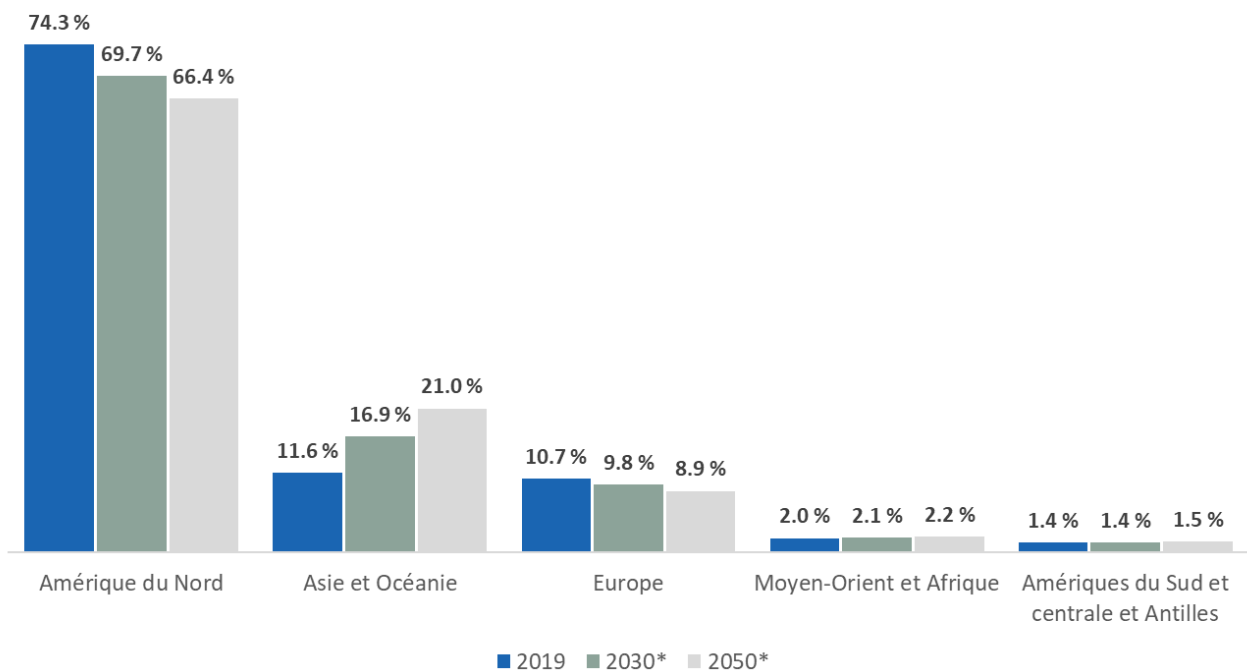


Sources : Services économiques d'EDC, Oxford Economics
Données extrapolées des modèles de gravitation et des prévisions d'Oxford Economics sur les PIB. Détails dans l'annexe technique.

Dans les sous-sections qui suivent, nous quantifions les possibilités d'exportation à court terme (2030) de chaque région [Figure 3], commentons brièvement les lacunes et les risques de certains marchés et précisons les marchés porteurs pour les exportateurs canadiens, qu'ils soient connus ou non.

Figure 3 : Potentiel d'exportation annuelle du Canada dans l'avenir, réparti par régions

Potentiel d'exportation moyen du Canada, actuel et futur, par régions
(% du total)



* Selon nos prévisions. Sources : Services économiques d'EDC, FMI, Statistique Canada

AMÉRIQUE DU NORD

Possibilités d'exportation par an en 2030 : **586 milliards de dollars américains**

Pourcentage des possibilités d'exportation totales (par an) en 2030 : **69,7 %**

Possibilités d'exportation par an en 2050 : **1 200 milliards de dollars américains**

Pourcentage des possibilités d'exportation totales (par an) en 2050 : **66,4 %**

Les États-Unis sont pour l'heure le plus grand partenaire commercial du Canada, et de loin. Cela dit, nous prévoyons qu'une proportion décroissante des exportations canadiennes sera destinée à ce marché à long terme, vu le développement plus rapide des marchés émergents d'Asie. Le Mexique et les États-Unis pourraient toutefois continuer de représenter, ensemble, les deux tiers des possibilités d'exportation par an

du Canada en 2050, si : le risque politique des États-Unis demeure minime; l'ACEUM continue d'assurer le libre-échange pour la grande majorité des secteurs; l'avantage comparatif relatif de chaque pays demeure stable, de façon plus générale.

Fondamentalement, le contexte historique et géographique du Canada lui confère un avantage unique vis-à-vis des États-Unis. Grâce à l'ACEUM (anciennement l'ALENA), des exportateurs canadiens de divers secteurs ont pu se tailler une place notable dans les engrenages du marché américain, puissamment soutenus par des investissements directs étrangers bilatéraux. Or comme nous l'avons mentionné précédemment, le Canada passe outre 26 milliards de dollars américains d'exportations potentielles aux États-Unis, et ce, chaque année. D'autres exportateurs se sont en effet emparés d'une partie du marché américain en offrant des produits de meilleure qualité ou moins chers. Ainsi, pour tirer pleinement parti du potentiel considérable que représenteront les États-Unis au cours des 30 prochaines années, les entreprises canadiennes devraient mettre en parallèle leurs atouts actuels et les besoins du marché américain et repérer les occasions à venir. Certaines de ces occasions relèvent des secteurs américains des hautes technologies, des technologies financières et des technologies propres, des secteurs en plein essor auxquels les entreprises canadiennes pourraient fournir des produits et services à forte valeur ajoutée.

Du côté du Mexique, les exportations canadiennes vont bon train. Ce marché se classe parmi les dix premières destinations d'exportation du Canada, dont il devrait rester un partenaire commercial important pour les décennies à venir. Quoique nos exportations y soient diversifiées, les secteurs de l'agriculture, de l'automobile, des produits chimiques et de la machinerie y prospèrent le plus. Plus récemment, le Canada a aussi commencé à y exporter des services commerciaux. Tous ces secteurs devraient continuer d'être des piliers du commerce canado-mexicain au cours des dix prochaines années.

ASIE ET OCÉANIE

Possibilités d'exportation par an en 2030 : **141 milliards de dollars américains**

Pourcentage des possibilités d'exportation totales (par an) en 2030 : **16,9 %**

Possibilités d'exportation par an en 2050 : **374 milliards de dollars américains**

Pourcentage des possibilités d'exportation totales (par an) en 2050 : **21,0 %**

L'Asie regroupant des pays variés aux trajectoires de développement économique toutes différentes, elle offre des perspectives intéressantes pour le Canada, et, comme indiqué plus haut, les possibilités les plus importantes se trouvent sans conteste en Chine. Ces dix prochaines années, les débouchés d'exportation du Canada dans ce pays pourraient friser les 70 milliards de dollars américains, soit près de la moitié de ses débouchés totaux en Asie, et ces débouchés pourraient plus que doubler d'ici 2050 (179 milliards de dollars

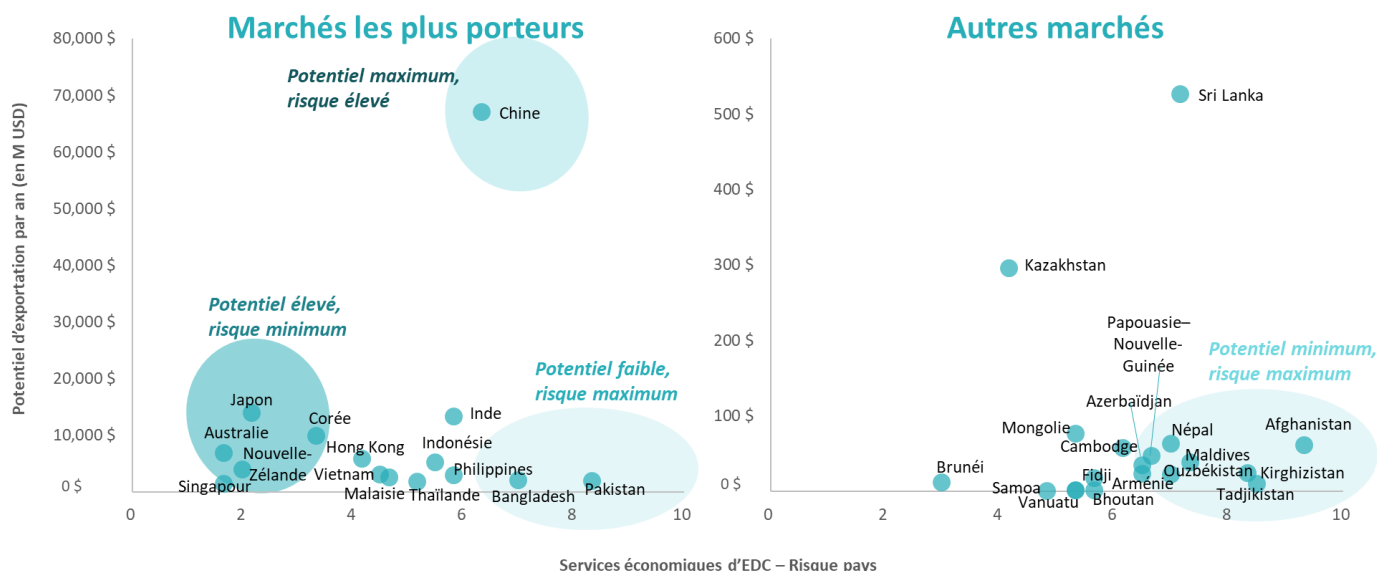
américains). C'est pourquoi de nombreuses entreprises canadiennes continueront de voir ce pays comme une étape importante de leur conquête des marchés étrangers. **[Figure 4]**

Quoique certaines difficultés bilatérales persistent, l'avenir est prometteur, car la relation unissant le Canada et la Chine demeure bonne à de nombreux égards. Il y a toutefois des leçons à tirer des événements des deux dernières années : beaucoup peuvent témoigner des risques de délocalisation, que la pandémie a mis en lumière à l'heure où le monde dépendait de la Chine pour s'approvisionner en équipements de protection individuelle (ÉPI) et en produits pharmaceutiques. À ces complications s'ajoutent d'autres risques géopolitiques, d'où notre recommandation aux entreprises de mener des contrôles préalables rigoureux. Par ailleurs, les exportations du Canada en Chine, peu diversifiées, consistent essentiellement en produits agricoles et miniers et, comme la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine l'a montré, rien n'est plus facile que de changer de fournisseur pour ces produits, ce qui crée un risque de demande en dents de scie. Les concurrents du Canada sur la scène mondiale sont en effet nombreux à convoiter le marché chinois, très prisé. Cela dit, les entreprises canadiennes qui vendent des produits et services associés à des secteurs à forte valeur ajoutée seront à même de surmonter ce défi et de maintenir un avantage comparatif.

En plus de la Chine, d'autres marchés d'Asie – avancés ou émergents – offrent des débouchés considérables. Certains pays, comme le Japon et la Corée du Sud, sont prometteurs à court terme, mais leur population vieillissante et leur économie avancée pourraient se traduire par une croissance atone à long terme. D'autres, comme l'Indonésie, l'Inde et le Vietnam, présentent ensemble un potentiel d'exportation total par an de plus de 21 milliards de dollars américains d'ici 2030, chiffre qui pourrait dépasser 83 milliards d'ici 2050, leur économie se développant à une vitesse prodigieuse. L'Indonésie est particulièrement digne de mention : on s'attend à ce qu'elle devienne la sixième destination d'exportation du Canada d'ici 2050, en grande partie parce que son PIB pourrait monter en flèche de 2021 à 2050, avec un taux de croissance annuel composé de près de 8 % par année de 2021 à 2050. Vu le potentiel considérable de ces marchés à long terme, les exportateurs canadiens doivent impérativement commencer à y tisser des relations. En scrutant les besoins et en analysant finement les spécificités, ils seraient plus à même d'en exploiter le plein potentiel dans les décennies à venir. Certains débouchés pourraient relever du secteur en plein essor des technologies de l'information et des communications (TIC), aussi bien que des infrastructures adaptées aux changements climatiques, de la filière agroalimentaire et des technologies médicales de pointe.

Figure 4 : Inventaire des possibilités d'exportation du Canada et des risques connexes pour la prochaine décennie (Asie et Océanie)

Asie et Océanie : potentiel d'exportation et risque pays en 2030



Source : Services économiques d'EDC

Nota – Les Services économiques d'EDC calculent le risque pays en faisant la moyenne de trois catégories de risque : violence politique, expropriation, et non-transfert et non-convertibilité. Le résultat se situe entre 0 et 10, où 10 représente le risque maximum. Les analystes de risque pays d'EDC ont attribué ces cotes sur la base d'informations à jour en mai 2021.

EUROPE

Possibilités d'exportation par an en 2030 : **83 milliards de dollars américains**

Pourcentage des possibilités d'exportation totales (par an) en 2030 : **9,8 %**

Possibilités d'exportation par an en 2050 : **159 milliards de dollars américains**

Pourcentage des possibilités d'exportation totales (par an) en 2050 : **8,9 %**

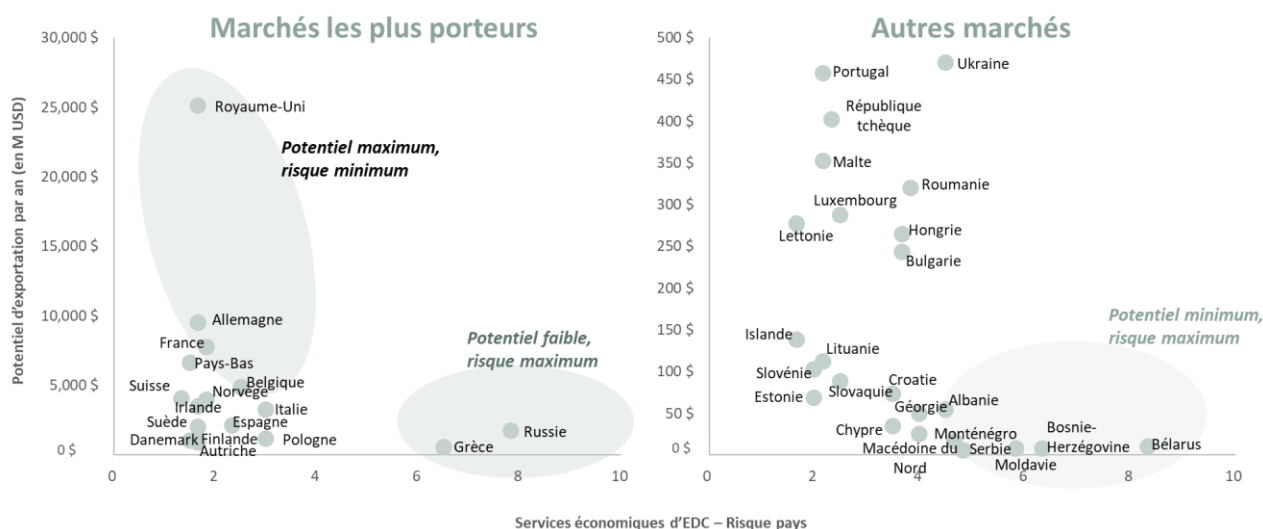
Même si on s'ajuste encore au Brexit, le Royaume-Uni figure toujours parmi les cinq premières destinations d'exportation du Canada, une place toute naturelle vu sa relative proximité géographique et culturelle et sa stabilité politique. En tant qu'économie avancée, ce pays offre en effet aux entreprises canadiennes un grand potentiel d'exportation, ce qui ne devrait pas vraiment changer dans les prochaines années. Par contre, l'or représentant la majorité des exportations canadiennes vers ce pays, il y a un certain risque de concentration et de volatilité. [Figure 5]

Parmi les autres marchés porteurs, plusieurs sont signataires de l'AECG, comme la France, les Pays-Bas, l'Allemagne et la Belgique. Ces deux derniers se distinguent en ce qu'entre 2017 et 2019, les exportations canadiennes annuelles leur étant destinées étaient de 644 millions de dollars américains en deçà des prévisions issues des modèles. Les exportations vers l'Allemagne en particulier, bien diversifiées, prospèrent dans tout un éventail de secteurs, dont ceux de la machinerie, des produits chimiques, des minéraux et des

véhicules. Ainsi, les occasions de croissance dans ce pays sont variées, et les entreprises canadiennes gagneraient à les saisir, puisqu'elles pourraient générer des revenus d'exportation annuels de plus de 16 milliards de dollars américains d'ici 2050.

Figure 5 : Inventaire des possibilités d'exportation du Canada et des risques connexes pour la prochaine décennie (Europe)

Europe : potentiel d'exportation et risque pays en 2030



À l'autre extrême, la plupart des pays d'Europe de l'Est recèlent un certain potentiel de croissance pour l'exportation, mais leur attrait est terni par des risques élevés. C'est le cas de la Russie – grand pays auquel le Canada a récemment imposé des sanctions – et d'autres nations est-européennes au risque politique aigu, comme la Bosnie-Herzégovine, le Bélarus, la Moldavie et la Serbie. Actuellement, le Canada exporte peu vers ces pays à cause de ces risques, et aucun changement ne s'annonce à court terme.

AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT

Possibilités d'exportation par an en 2030 : **18 milliards de dollars américains**

Pourcentage des possibilités d'exportation totales (par an) en 2030 : **2,1 %**

Possibilités d'exportation par an en 2050 : **41 milliards de dollars américains**

Pourcentage des possibilités d'exportation totales (par an) en 2050 : **2,2 %**

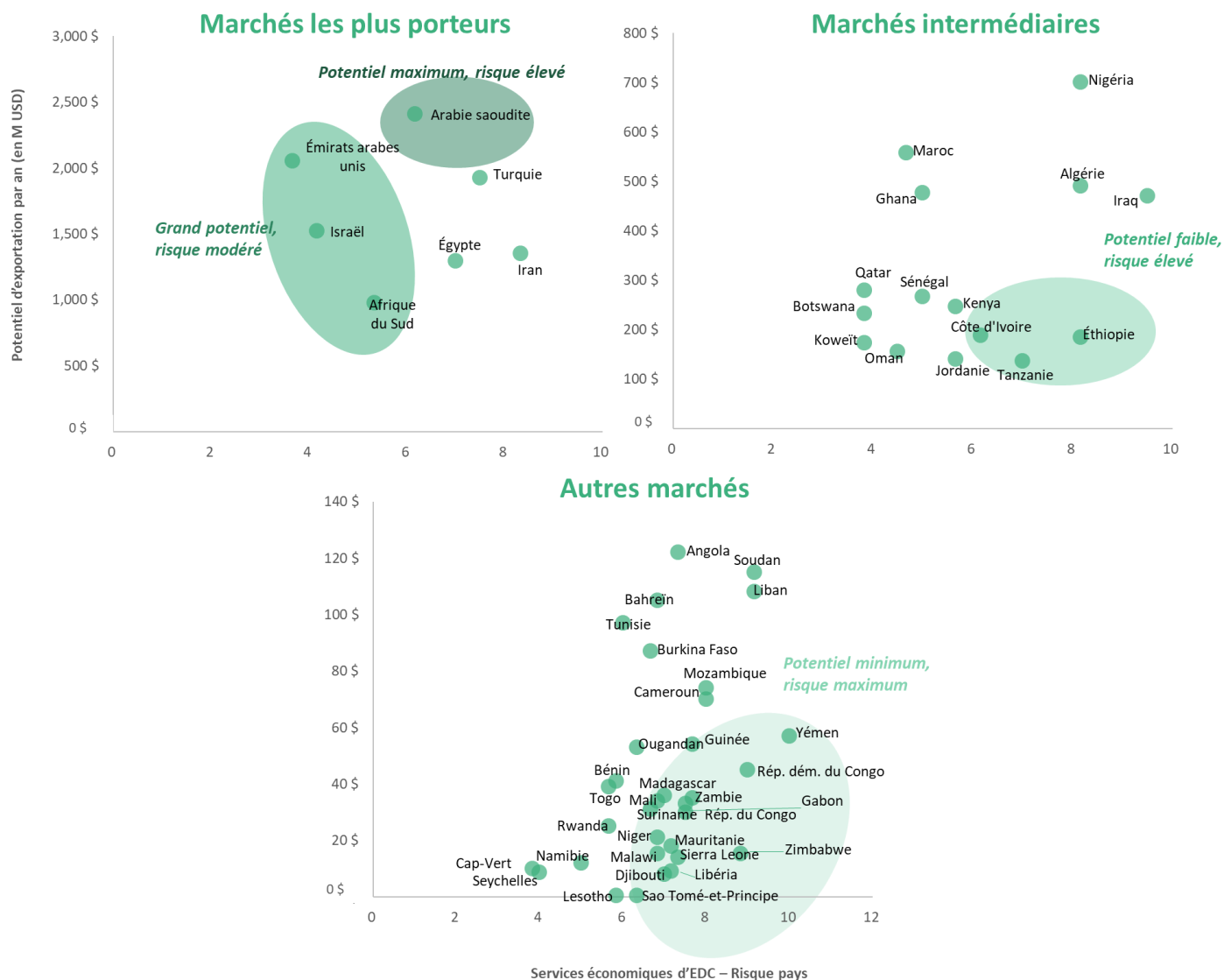
La présence de risques politiques élevés et de conflits civils a jugulé le développement économique de plusieurs pays du Moyen-Orient et de l'Afrique et a valu à ces derniers la majorité des sanctions du Canada, ce qui explique la croissance nonchalante des exportations canadiennes dans ces régions ces derniers

temps. Selon nos prévisions, la tendance ne devrait pas beaucoup changer : même d'ici 2050, les possibilités d'exportation dans ces régions devraient tout juste franchir le cap des 40 milliards de dollars américains, ce qui représente à peine plus de 2 % du potentiel total du Canada durant cette période. **[Figure 6]**

Il n'en demeure pas moins que certains pays offrent des débouchés décents, pour peu que les exportateurs parviennent à innover et à proposer des produits qui atténuent les conséquences des changements climatiques. Ensemble, le Kenya, le Nigéria, le Ghana, et l'Afrique du Sud, tous membres du groupe de marchés en plein essor appelé « Lions africains », représentent pour le Canada un potentiel d'exportation par an de 2,4 milliards de dollars américains d'ici 2030, chiffre qui pourrait s'élever à près de 6 milliards d'ici 2050. Quoiqu'ils puissent sembler modestes, ces marchés pourraient servir de portes d'entrée vers d'autres marchés des environs. Des quatre pays, le Nigéria présente le risque le plus élevé, lequel pourrait éteindre les efforts de développement commercial le concernant. Les exportateurs gagneraient donc à aborder cette région dans une optique stratégique, d'autant plus que la population africaine restera probablement parmi les plus jeunes jusqu'en 2050. Ainsi, ceux qui auront déjà des connaissances et des réseaux sur ces marchés et qui auront conçu des produits adaptés aux changements climatiques seront bien placés pour tirer profit du boom démographique.

Figure 6 : Inventaire des possibilités d'exportation du Canada et des risques connexes pour la prochaine décennie (Afrique et Moyen-Orient)

Afrique et Moyen-Orient : potentiel d'exportation et risque pays en 2030



Source : Services économiques d'EDC

Nota – Les Services économiques d'EDC calculent le risque pays en faisant la moyenne de trois catégories de risque : violence politique, expropriation, et non-transfert et non-convertibilité. Le résultat se situe entre 0 et 10, où 10 représente le risque maximum. Les analystes de risque pays d'EDC ont attribué ces cotes sur la base d'informations à jour en mai 2021.

AMÉRIQUES DU SUD ET CENTRALE, ET ANTILLES

Possibilités d'exportation par an en 2030 : **12 milliards de dollars américains**

Pourcentage des possibilités d'exportation totales (par an) en 2030 : **1,4 %**

Possibilités d'exportation par an en 2050 : **26 milliards de dollars américains**

Pourcentage des possibilités d'exportation totales (par an) en 2050 : **1,5 %**

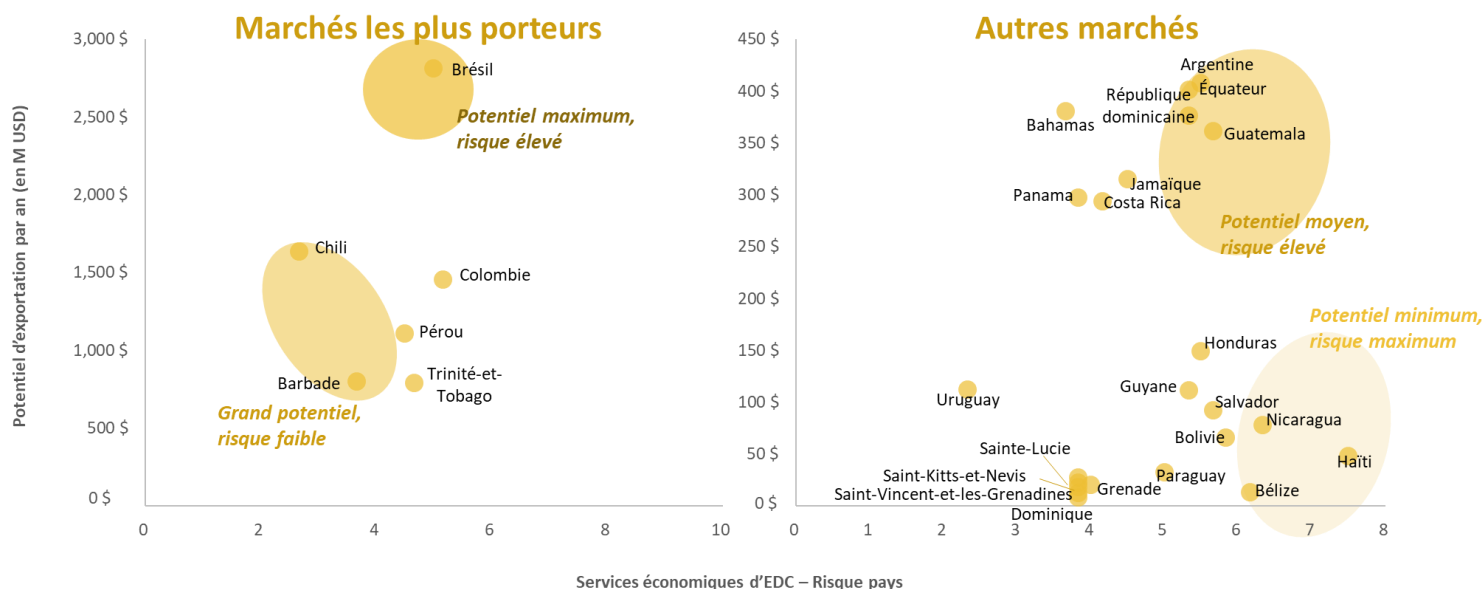
Les exportations canadiennes vers les Amériques du Sud et centrale et les Antilles représentent la plus petite part du potentiel d'exportation total prévu; par ailleurs, entre 2017 et 2019, les exportations canadiennes vers chaque pays sud-américain étaient inférieures aux prévisions issues des modèles (écart annuel de 128 millions de dollars américains). Cette région n'en demeure pas moins sous-estimée, car certaines économies d'Amérique du Sud connaissent une croissance des plus rapides, et le Canada a un accord de libre-échange (ALE) avec le Chili, le Pérou et la Colombie, sans compter qu'il négocie actuellement des accords avec d'autres marchés du Mercosur (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay). Ces avantages devraient amener les entreprises canadiennes à s'intéresser à ces pays. La contre-performance actuelle du Canada dans la région pourrait en partie s'expliquer par les risques très élevés que présentent certains des marchés les plus lucratifs. **[Figure 7]**

Par exemple, selon nos prévisions, le Brésil présente le plus grand potentiel pour les exportateurs canadiens désireux d'établir des liens commerciaux en Amérique centrale, en Amérique du Sud et aux Antilles. Plus précisément, son potentiel d'exportation par an, estimé à 2,8 milliards de dollars américains pour 2030 et à 4,5 milliards pour 2050, équivaut à celui des marchés émergents les plus lucratifs d'Asie. En revanche, les tensions politiques y sont toujours palpables, et le système bureaucratique et juridique peut s'y avérer un frein pour les exportateurs canadiens. Ces obstacles, qui augmentent indirectement le coût des activités commerciales au pays, peuvent avoir dissuadé des exportateurs canadiens. Un climat politique plus stable pourrait donc entraîner une augmentation considérable du potentiel d'exportation au Brésil.

Le Chili, pour sa part, pourrait constituer un « joyau insoupçonné » : son potentiel est intéressant (1,6 milliard de dollars américains, annuellement, d'ici 2030) pour des risques comparativement faibles. L'horizon de risque à court terme pour le Chili est favorable, et les entreprises canadiennes ont un accès fiable à son marché grâce à l'ALE en place depuis 24 ans. En outre, les secteurs canadiens de l'exploitation minière, de la foresterie, des infrastructures et de l'électricité y sont déjà établis. Étant donné la montée des pressions environnementales, sociales et de gouvernance (ESG), ces secteurs devront adopter des façons carboneutres et écologiques de fournir leurs produits et services si elles veulent garder leur avantage concurrentiel.

Figure 7 : Inventaire des possibilités d'exportation du Canada et des risques connexes pour la prochaine décennie (Amériques du Sud et central et Antilles)

Amériques du Sud et centrale et Antilles : potentiel d'exportation et risque pays en 2030



Source : Services économiques d'EDC

Nota – Les Services économiques d'EDC calculent le risque pays en faisant la moyenne de trois catégories de risque : violence politique, expropriation, et non-transfert et non-convertibilité. Le résultat se situe entre 0 et 10, où 10 représente le risque maximum. Les analystes de risque pays d'EDC ont attribué ces cotes sur la base d'informations à jour en mai 2021.

En plus des géants d'Amérique du Sud, certains pays plus petits des Antilles et d'Amérique centrale font bonne figure dans nos prévisions, en particulier grâce à l'exportation de services financiers, pour lesquels on observe d'importants flux monétaires vers quelques pays (Barbade, Bahamas). Faute de données ventilées, nous n'avons pu analyser la nature exacte de ces flux. Certains risques réglementaires pourraient cependant miner le potentiel d'exportation sur ces marchés, par exemple la réforme du G7 sur la fiscalité des multinationales, récemment annoncée, et le resserrement de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. En somme, même si nos prévisions indiquent un bon potentiel d'exportation sur ces marchés, les pressions visant des réformes réglementaires au chapitre des finances pourraient limiter ce potentiel.

ANNEXE 1 : LISTE INTÉGRALE DES PAYS — RÉSULTATS ACTUELS ET POTENTIEL FUTUR

RANG	PAYS	RÉGION	RÉSULTATS ACTUELS DES EXPORTATIONS CANADIENNES	POTENTIEL D'EXPORTATION PAR AN À COURT TERME (2030, M USD)	POTENTIEL D'EXPORTATION PAR AN À LONG TERME (2050, M USD)
1	États-Unis	Amérique du Nord	En deçà du potentiel	577 748	1 169 341
2	Chine ⁵	Asie	En deçà du potentiel	67 012	178 903
3	Royaume-Uni	Europe	Au-delà du potentiel	25 088	51 202
4	Japon	Asie	Au-delà du potentiel	13 802	20 833
5	Inde	Asie	Au-delà du potentiel	13 184	54 878
6	Corée	Asie	En deçà du potentiel	9 874	16 027
7	Allemagne	Europe	En deçà du potentiel	9 488	16 682
8	Mexique	Amérique du Nord	Au-delà du potentiel	8 106	17 665
9	France	Europe	Au-delà du potentiel	7 741	13 271
10	Australie	Océanie	En deçà du potentiel	6 831	16 416
11	Pays-Bas	Europe	Au-delà du potentiel	6 629	11 633
12	Hong Kong	Asie	En deçà du potentiel	5 794	10 050
13	Indonésie	Asie	En deçà du potentiel	5 165	17 847
14	Belgique	Europe	En deçà du potentiel	4 875	8 253
15	Suisse	Europe	En deçà du potentiel	4 060	7 903
16	Norvège	Europe	En deçà du potentiel	3 951	6 992
17	Singapour ¹	Asie	En deçà du potentiel	3 902	7 464
18	Irlande	Europe	En deçà du potentiel	3 456	7 658
19	Italie	Europe	Au-delà du potentiel	3 232	4 719
20	Vietnam	Asie	Au-delà du potentiel	2 990	10 251
21	Philippines	Asie	En deçà du potentiel	2 820	11 657
22	Brésil	Amérique du Sud	En deçà du potentiel	2 809	4 537
23	Malaisie	Asie	En deçà du potentiel	2 449	5 889
24	Arabie saoudite	Moyen-Orient	Au-delà du potentiel	2 407	4 446
25	Espagne	Europe	Au-delà du potentiel	2 101	3 334
26	Émirats arabes unis	Moyen-Orient	En deçà du potentiel	2 051	3 997
27	Suède	Europe	En deçà du potentiel	1 999	4 406
28	Bangladesh	Asie	En deçà du potentiel	1 927	6 486
29	Turquie	Moyen-Orient	Au-delà du potentiel	1 926	4 795
30	Pakistan ²	Asie	En deçà du potentiel	1 828	6 749
31	Thaïlande	Asie	En deçà du potentiel	1 718	3 325

RANG	PAYS	RÉGION	RÉSULTATS ACTUELS DES EXPORTATIONS CANADIENNES	POTENTIEL D'EXPORTATION PAR AN À COURT TERME (2030, M USD)	POTENTIEL D'EXPORTATION PAR AN À LONG TERME (2050, M USD)
32	Russie ^S	Europe	En deçà du potentiel	1 702	4 299
33	Chili	Amérique du Sud	En deçà du potentiel	1 635	3 705
34	Israël	Moyen-Orient	En deçà du potentiel	1 520	4 182
35	Colombie	Amérique du Sud	En deçà du potentiel	1 452	3 239
36	Nouvelle-Zélande	Océanie	En deçà du potentiel	1 379	2 957
37	Iran ^S	Moyen-Orient	En deçà du potentiel	1 350	3 106
38	Égypte	Afrique	En deçà du potentiel	1 292	3 260
39	Pologne	Europe	Au-delà du potentiel	1 160	2 541
40	Pérou	Amérique du Sud	En deçà du potentiel	1 107	2 782
41	Danemark	Europe	En deçà du potentiel	1 013	2 061
42	Afrique du Sud	Afrique	En deçà du potentiel	978	2 031
43	Finlande	Europe	Au-delà du potentiel	937	1 636
44	Autriche	Europe	En deçà du potentiel	860	1 538
45	Barbade	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	796	1 277
46	Trinité-et-Tobago	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	789	1 906
47	Nigéria	Afrique	Au-delà du potentiel	701	1 765
48	Maroc	Afrique	En deçà du potentiel	558	1 445
49	Grèce	Europe	Au-delà du potentiel	536	890
50	Sri Lanka	Asie	En deçà du potentiel	526	1 381
51	Algérie	Afrique	En deçà du potentiel	491	999
52	Ghana	Afrique	En deçà du potentiel	477	1 354
53	Irak ^S	Moyen-Orient	En deçà du potentiel	470	S. O.
54	Ukraine ^S	Europe	Au-delà du potentiel	470	1 152
55	Portugal	Europe	Au-delà du potentiel	457	693
56	Argentine	Amérique du Sud	En deçà du potentiel	407	849
57	République tchèque	Europe	Au-delà du potentiel	402	875
58	Équateur	Amérique du Sud	En deçà du potentiel	401	803
59	Bahamas	Antilles et Amérique Centrale	Au-delà du potentiel	380	679
60	République dominicaine	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	376	1 078
61	Guatemala	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	361	950

RANG	PAYS	RÉGION	RÉSULTATS ACTUELS DES EXPORTATIONS CANADIENNES	POTENTIEL D'EXPORTATION PAR AN À COURT TERME (2030, M USD)	POTENTIEL D'EXPORTATION PAR AN À LONG TERME (2050, M USD)
62	Malte	Europe	En deçà du potentiel	352	657
63	Roumanie	Europe	En deçà du potentiel	320	643
64	Jamaïque	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	315	699
65	Panama	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	297	933
66	Kazakhstan	Asie	En deçà du potentiel	295	954
67	Costa Rica	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	293	681
68	Lettonie	Europe	Au-delà du potentiel	287	683
69	Qatar	Moyen-Orient	En deçà du potentiel	279	687
70	Luxembourg	Europe	En deçà du potentiel	277	599
71	Sénégal	Afrique	En deçà du potentiel	267	852
72	Hongrie	Europe	En deçà du potentiel	264	483
73	Kenya	Afrique	En deçà du potentiel	247	621
74	Bulgarie	Europe	Au-delà du potentiel	243	455
75	Botswana	Afrique	Au-delà du potentiel	233	690
76	Libye ^s	Afrique	En deçà du potentiel	189	341
77	Côte d'Ivoire	Afrique	En deçà du potentiel	188	612
78	Éthiopie	Afrique	En deçà du potentiel	184	599
79	Koweït	Moyen-Orient	Au-delà du potentiel	173	314
80	Oman	Moyen-Orient	En deçà du potentiel	155	336
81	Honduras	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	149	539
82	Jordanie	Moyen-Orient	En deçà du potentiel	140	290
83	Islande	Europe	En deçà du potentiel	138	260
84	Tanzanie	Afrique	En deçà du potentiel	136	422
85	Angola	Afrique	En deçà du potentiel	122	322
86	Soudan ^s	Afrique	En deçà du potentiel	115	230
87	Lituanie	Europe	Au-delà du potentiel	112	204
88	Uruguay	Amérique du Sud	En deçà du potentiel	112	205
89	Guyane	Amérique du Sud	En deçà du potentiel	111	259
90	Liban ^s	Moyen-Orient	En deçà du potentiel	108	241
91	Tunisie ^s	Afrique	En deçà du potentiel	105	270
92	Slovénie	Europe	Au-delà du potentiel	102	181

RANG	PAYS	RÉGION	RÉSULTATS ACTUELS DES EXPORTATIONS CANADIENNES	POTENTIEL D'EXPORTATION PAR AN À COURT TERME (2030, M USD)	POTENTIEL D'EXPORTATION PAR AN À LONG TERME (2050, M USD)
93	Bahreïn	Moyen-Orient	Au-delà du potentiel	97	177
94	Salvador	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	92	184
95	Slovaquie	Europe	En deçà du potentiel	88	154
96	Burkina Faso	Afrique	Au-delà du potentiel	87	370
97	Nicaragua ⁵	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	78	313
98	Mongolie	Asie	En deçà du potentiel	76	217
99	Mozambique	Afrique	Au-delà du potentiel	74	248
100	Croatie	Europe	Au-delà du potentiel	73	136
101	Cameroun	Afrique	Au-delà du potentiel	70	203
102	Estonie	Europe	En deçà du potentiel	68	150
103	Bolivie	Amérique du Sud	En deçà du potentiel	66	221
104	Népal ⁴	Asie	Au-delà du potentiel	63	263
105	Afghanistan ^{5, 3}	Asie	En deçà du potentiel	61	205
106	Yémen ⁵	Moyen-Orient	En deçà du potentiel	57	195
107	Cambodge	Asie	Au-delà du potentiel	57	236
108	Guinée	Afrique	En deçà du potentiel	54	190
109	Albanie	Europe	En deçà du potentiel	54	133
110	Ouganda	Afrique	Au-delà du potentiel	53	153
111	Géorgie	Europe	Au-delà du potentiel	49	156
112	Haïti	Antilles et Amérique Centrale	Au-delà du potentiel	48	145
113	Papouasie– Nouvelle-Guinée	Océanie	En deçà du potentiel	47	153
114	République démocratique du Congo	Afrique	En deçà du potentiel	45	129
115	Bénin	Afrique	Au-delà du potentiel	41	136
116	Togo	Afrique	En deçà du potentiel	39	142
117	Maldives	Asie	Au-delà du potentiel	38	87
118	Madagascar	Afrique	En deçà du potentiel	36	109
119	Zambie	Afrique	En deçà du potentiel	35	90
120	Azerbaïdjan	Asie	En deçà du potentiel	34	85
121	Mali	Afrique	Au-delà du potentiel	34	86

RANG	PAYS	RÉGION	RÉSULTATS ACTUELS DES EXPORTATIONS CANADIENNES	POTENTIEL D'EXPORTATION PAR AN À COURT TERME (2030, M USD)	POTENTIEL D'EXPORTATION PAR AN À LONG TERME (2050, M USD)
122	Chypre	Europe	En deçà du potentiel	34	61
123	Gabon	Afrique	En deçà du potentiel	33	83
124	Paraguay	Amérique du Sud	En deçà du potentiel	32	87
125	Suriname	Afrique	Au-delà du potentiel	31	121
126	République du Congo	Afrique	En deçà du potentiel	30	71
127	Antigua-et-Barbuda	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	27	64
128	Rwanda	Afrique	En deçà du potentiel	25	81
129	Macédoine du Nord	Europe	En deçà du potentiel	25	57
130	Kirghizistan	Asie	En deçà du potentiel	24	77
131	Arménie	Asie	En deçà du potentiel	24	67
132	Sainte-Lucie	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	22	50
133	Ouzbékistan	Asie	En deçà du potentiel	22	80
134	Niger	Afrique	En deçà du potentiel	21	68
135	Tchad	Afrique	Au-delà du potentiel	21	53
136	Grenade	Antilles et Amérique Centrale	Au-delà du potentiel	20	48
137	Mauritanie	Afrique	Au-delà du potentiel	18	48
138	Saint-Kitts-et-Nevis	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	18	35
139	Fidji	Océanie	Au-delà du potentiel	17	49
140	Serbie	Europe	Au-delà du potentiel	16	30
141	Malawi	Afrique	Au-delà du potentiel	15	33
142	Zimbabwe ^s	Afrique	En deçà du potentiel	15	24
143	Sierra Leone	Afrique	En deçà du potentiel	14	41
144	Bélize	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	13	28
145	Saint-Vincent-et-les- Grenadines	Antilles et Amérique Centrale	En deçà du potentiel	12	28
146	Namibie	Afrique	En deçà du potentiel	12	26
147	Brunéi Darussalam	Asie	En deçà du potentiel	12	17
148	Bélarus ^s	Europe	En deçà du potentiel	10	38
149	Cap-Vert	Afrique	En deçà du potentiel	10	27

RANG	PAYS	RÉGION	RÉSULTATS ACTUELS DES EXPORTATIONS CANADIENNES	POTENTIEL D'EXPORTATION PAR AN À COURT TERME (2030, M USD)	POTENTIEL D'EXPORTATION PAR AN À LONG TERME (2050, M USD)
150	Tadjikistan	Asie	En deçà du potentiel	10	34
151	Libéria	Afrique	En deçà du potentiel	9	27
152	Seychelles	Afrique	En deçà du potentiel	9	21
153	Djibouti	Afrique	Au-delà du potentiel	8	17
154	Dominique	Antilles et Amérique Centrale	Au-delà du potentiel	8	18
155	Moldavie	Europe	En deçà du potentiel	7	21
156	Bosnie-Herzégovine	Europe	En deçà du potentiel	7	13
157	Monténégro	Europe	Au-delà du potentiel	5	13
158	Burundi	Afrique	Au-delà du potentiel	5	16
159	Gambie	Afrique	Au-delà du potentiel	2	7
160	Comores	Afrique	Au-delà du potentiel	1	4
161	Vanuatu	Océanie	En deçà du potentiel	1	5
162	Tonga	Océanie	En deçà du potentiel	1	3
163	Bhoutan ⁴	Asie	En deçà du potentiel	1	3
164	République centrafricaine ⁵	Afrique	En deçà du potentiel	1	2
165	Îles Salomon	Océanie	Au-delà du potentiel	1	2
166	Sao Tomé-et- Principe	Afrique	Au-delà du potentiel	1	2
167	Lesotho	Afrique	En deçà du potentiel	1	1
168	Kiribati	Afrique	Au-delà du potentiel	0,4	1
169	Guinée-Bissau ⁵	Afrique	En deçà du potentiel	0,4	1
170	Samoa	Océanie	Au-delà du potentiel	0,3	1

Source : Services économiques d'EDC

S – Le Canada a imposé des sanctions à ces pays; notre modèle, qui ne tient pas compte des conséquences des sanctions sur les exportations, pourrait donc surestimer le potentiel d'exportation du Canada vers ces pays.

1 – Le potentiel de Singapour pourrait être plus grand qu'indiqué. Il s'agit d'un centre financier de grande importance en Asie, importance qui pourrait augmenter sous l'impulsion des récents événements géopolitiques à Hong Kong. Comme il fait abstraction de cette éventualité, notre modèle pourrait sous-estimer le potentiel d'exportation du Canada sur ce territoire.

2 – Les risques politiques et de sécurité pourraient s'accroître au Pakistan, ce qui réduirait le potentiel d'exportation.

3 – Notre modèle, qui ne tient pas compte des sanctions, pourrait donc surestimer le potentiel d'exportation en Afghanistan. Nous nous attendons d'ailleurs, à long terme, à voir une aggravation des problèmes de sécurité et des risques politiques.

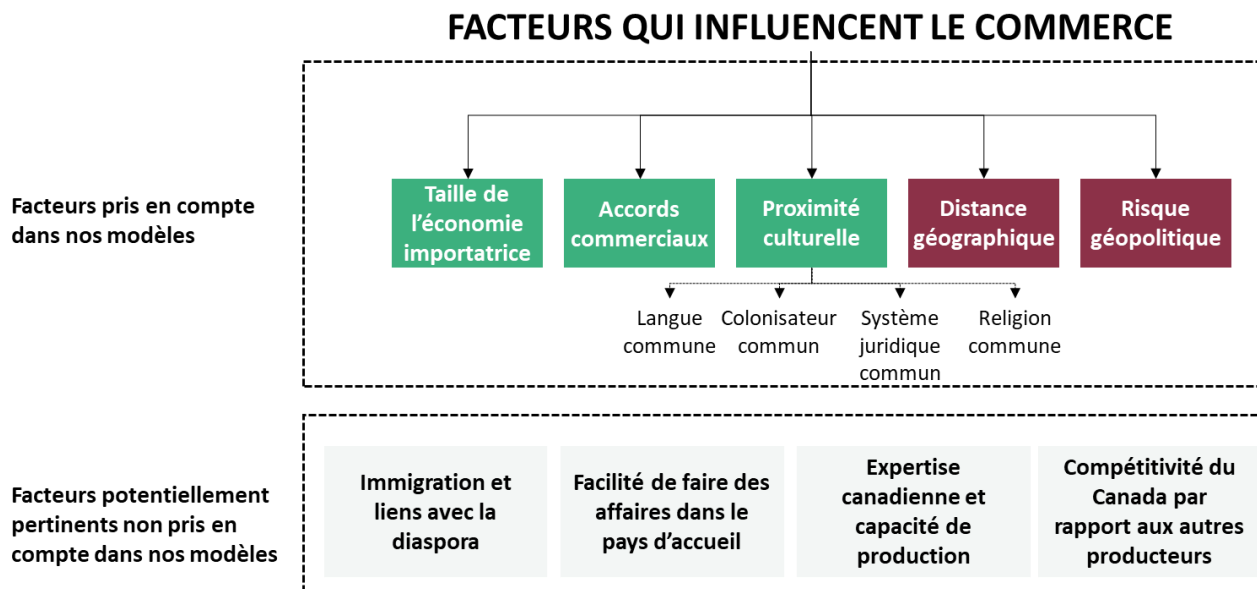
4 – Le Népal et le Bhoutan dépendent largement de l'Inde, ce qui pourrait limiter les possibilités pour les entreprises canadiennes.

ANNEXE TECHNIQUE : DESCRIPTIF DU MODÈLE

Les modèles de gravitation reposent essentiellement sur une équation qui décrit les échanges commerciaux entre deux pays comme proportionnels à la taille de leurs marchés et inversement proportionnels à leur distance (et aux autres coûts commerciaux). Ils peuvent aussi inclure d'autres facteurs favorables ou défavorables.

Ces 30 dernières années, le commerce extérieur du Canada a profité de divers facteurs, dont la présence d'économies en croissance et la multiplication des accords commerciaux régionaux. Cependant, l'importance des différents facteurs varie beaucoup entre le commerce de biens et le commerce de services. La différence est particulièrement manifeste pour la distance géographique : le transport des biens, qui doivent parfois parcourir de longues distances et franchir des frontières, est souvent plus onéreux, tandis qu'avec la prolifération des technologies numériques et la démocratisation de l'accès à Internet, les services peuvent souvent être fournis par voie virtuelle et ainsi occasionner peu de frais de transport, voire pas du tout. Autre facteur dont l'importance est variable : la proximité culturelle, qui peut améliorer l'échange bilatéral de services entre deux pays. Par exemple, si une même langue est parlée dans deux pays, la communication est plus facile, ce qui peut aplanir des obstacles, surtout dans les services d'information (ex. : consultants) et le tourisme. [Schéma 1]

Schéma 1 : Le commerce extérieur du Canada dépend de nombreux facteurs. Nos modèles tiennent compte de divers éléments quantifiables dans 170 marchés à l'aide de jeux de données remontant jusqu'aux années 1990.



Cela dit, la différence la plus importante entre le commerce de biens et le commerce de services est d'ordre plus technique. Les biens étant tangibles et donc faciles à mesurer, le volume des exportations et importations se note avec précision en peu de temps. Les services étant au contraire de nature virtuelle, fournis par voie numérique, les échanges sont beaucoup plus difficiles à mesurer.

En raison de ces différences, nous utilisons deux modèles distincts pour estimer l'exportation de biens et de services, respectivement. **[Tableau 1]** Il en ressort que ces trente dernières années, toutes choses étant égales par ailleurs, le Canada a eu tendance à **exporter davantage vers les pays ayant** :

- une économie importante;
- un accord commercial régional avec le Canada;
- une grande proximité culturelle avec le Canada.

Au contraire, le Canada tend à **moins exporter vers les pays** :

- très éloignés géographiquement;
- semblant présenter un risque politique élevé.

Il faut savoir que les résultats de nos modèles, quoique rigoureux sur le plan statistique et illustratifs de la vaste majorité des variations du commerce extérieur du Canada au cours des 30 dernières années, ont leurs limites. Par exemple, faute de données, nous n'avons pu modéliser les conséquences des sanctions économiques et commerciales imposées par le Canada à certains pays. De même, nous n'avons pu tenir compte de toute la portée d'autres risques commerciaux, dont le risque de non-convertibilité des devises, en raison du peu de données disponibles.

Tableau 1 : Modèles de gravitation – Coefficients de régression des principaux facteurs (modèles d'exportation de biens et de services)

Variable dépendante : exportations canadiennes de biens ¹	Exportations de biens	Exportations de services
PIB de l'importateur ³	0,92***	1,12***
Distance ³	-1,6***	-0,17***
Proximité culturelle	-	0,13*
Accord de libre-échange	0,13*	0,10**
Risque politique ³	-0,28**	-
Effets fixes (importateur)	OUI	OUI
Période d'échantillonnage	1990 à 2019	1990 à 2019

Nombre de pays	178	59
Nombre d'observations	4 095	1 386
R ²	0,99	0,99

Source : Services économiques d'EDC

¹ Nous utilisons l'estimateur de pseudo-maximum de vraisemblance de Poisson pour les deux modèles (exportation de biens et de services). Par conséquent, la variable dépendante a plusieurs niveaux. ³ Exprimé en logarithme naturel.

* Significative à un niveau de 10 %. ** Significative à un niveau de 5 %. *** Significative à un niveau de 1 %.

Note 1 : R², pour le pseudo-maximum de vraisemblance de Poisson, est la corrélation entre les valeurs d'exportation ajustées et réelles.

Note 2 : Les exportations de services sont beaucoup plus difficiles à mesurer, et les données les concernant sont disponibles dans moins de pays et moins longtemps. Qui plus est, les données antérieures sur les services canadiens relevant de sous-secteurs sont limitées, et les exportations de services financiers peuvent biaiser les résultats. Tout bien considéré, notre modèle des services est moins fiable que celui des biens.

Note 3 : Le test RESET de Ramsey vérifie si le modèle est mal spécifié. Notre modèle des biens passe le test, mais celui des services ne le passe qu'avec des conditions laxistes. Cela pourrait s'expliquer par son moindre jeu de données ou par le biais introduit par les exportations du secteur financier.

ANNEXE 3 : SOURCES ET DÉFINITION DES DONNÉES

Variable	Unité	Sources	Période couverte
Exportations canadiennes de biens	M USD	FMI, <i>Direction of Trade Statistics</i>	1950 à 2019
Exportations canadiennes de services	M USD	Statistique Canada	1990 à 2020
PIB des pays importateurs	M USD	Banque mondiale	1960 à 2019
Distance géographique	km (distance entre la ville la plus peuplée de chaque pays)	CEPII (Centre d'études prospectives et d'informations internationales)	(Mesure statique)
Proximité culturelle	Indice composé de variables nominales et de sous-indices et qui tient compte de quatre facteurs : langue, religion, colonisateur et système juridique communs.	CEPII (données brutes pour les facteurs sous-jacents)	Indice simple (0 à 4, où 4 représente la plus grande proximité)
Accord commercial régional	Variable nominale (= 1 si un accord commercial régional est entré en vigueur entre le Canada et le pays importateur)	Affaires mondiales Canada	1989 à 2019
Risque politique	Cote entre 0 et 10	Oxford Economics, <i>Economics and Political Risk Evaluator</i> (EPRE)	1996 à 2019
Effets fixes (importateur)	Variables nominales	Généré à l'aide d'un logiciel statistique	(Mesure statique)

À PROPOS DU PRÉSENT RAPPORT

Le présent rapport fait partie d'une série de brefs rapports, *Portraits économiques*, sur le potentiel futur des exportations canadiennes, rédigés par le personnel des Services économiques d'EDC. Les opinions exprimées dans ce

rapport sont celles de l’auteure et ne doivent être attribuées ni à Exportation et développement Canada ni à son Conseil d’administration. Ce rapport a été rédigé par Meena Aier, vérifié par Michael Borish, et révisé par Karen Turner et Janet Wilson.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez communiquer avec Meena Aier (maier@edc.ca).
Pour les demandes des médias, veuillez communiquer avec Amy Minsky (aminsky@edc.ca).

AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

Ces rapports, qui compilent des renseignements publics, ne visent pas à fournir des conseils précis, et les lecteurs ne doivent pas les considérer comme une source sûre. Aucune mesure ou décision ne devrait être prise sans recherches indépendantes et conseils professionnels. Même si EDC déploie des efforts raisonnables pour s’assurer que le contenu de ses rapports est exact au moment de leur publication, EDC n’offre aucune garantie quant à leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. EDC n’est pas responsable des pertes ou dommages occasionnés par des erreurs ou omissions. © 2021