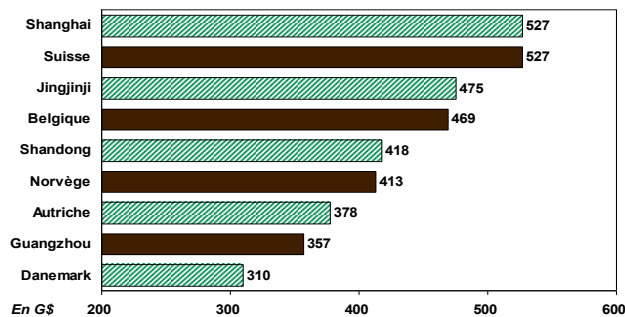


Tableau 2 – Profil économique

Pour 2012	Population Nombre d'habitants	PIB par habitant PPA \$ US*	% des exportations du Québec	% des importations du Québec
Brésil	198 656 019	11 831	0,85	1,77
Russie	143 169 653	23 038	0,98	0,36
Inde	1 236 686 732	3 827	0,76	0,66
Chine	1 377 064 907	8 856	4,15	10,26
Afrique du Sud	52 385 920	11 047	0,33	0,21
BRICA	3 007 963 231	n.a.	7,07	13,26
États-Unis	314 278 000	49 907	68,50	29,92
Québec	8 054 756	36 548	n.a.	n.a.

* Parité des pouvoirs d'achat. n.a. : non applicable
Sources : Institut de la statistique du Québec et Desjardins, Études économiques

Graphique 1 PIB de certains pôles de compétitivité urbains en Chine comparé à quelques pays européens (2010 en G\$)



Source : McKinsey & Company, Août 2012

le graphique 1 permet d'apprécier le gigantisme de certaines agglomérations chinoises en comparaison avec certains pays européens. Il y a de quoi réfléchir.

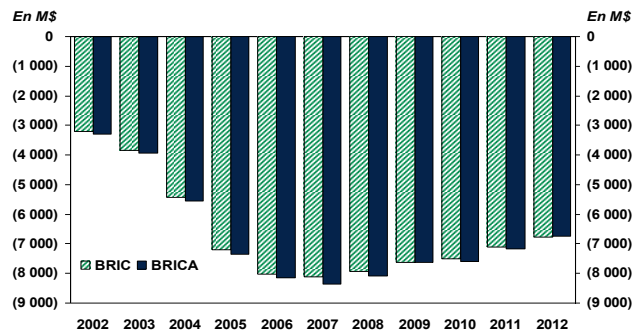
Par ailleurs, les pays du BRICA ont pris conscience de leur importance. Ils se réunissent désormais annuellement, à la manière du G7. Bref, c'est un géant qu'on ne peut ignorer tant du point de vue démographique, politique, économique, financier que commercial.

LE QUÉBEC ET LE BRICA

Le Québec n'est pas insensible au magnétisme qu'exerce le BRICA. Depuis plusieurs années, il déploie des efforts de commercialisation. D'une part, les entrepreneurs québécois cherchent à diversifier leurs marchés d'exportation afin de réduire leur dépendance face au marché américain. Cela leur a plutôt bien réussi puisqu'en 2002 environ 84 % des exportations québécoises internationales étaient destinées aux États-Unis, alors que cette proportion s'établissait un peu en deçà de 70 % en 2012 et en 2013 (tableau 2). D'autre part, ils veulent profiter des marchés en plein essor qui assureraient la croissance de leurs entreprises pour bien des années à venir.

Cette volonté de rapprochement se traduit statistiquement de la façon suivante : en 2012, 7,1 % des exportations québécoises internationales étaient destinées aux pays du BRICA. En ce qui a trait aux importations, c'est 13,2 % qui en provenaient. Le solde commercial avec ce groupe est négatif. Celui-ci l'a été tout au long de la décennie comme en fait foi le graphique 2.

Graphique 2 Le déficit commercial du Québec avec le BRIC et le BRICA a diminué depuis la récession



Sources : Institut de la statistique du Québec et Desjardins, Études économiques

Il a culminé en 2007 pour ensuite s'estomper graduellement. En fait, entre 2002 et 2012, les exportations à destination des pays du BRICA ont presque été quadruplées (3,8 fois) alors que les importations en leur provenance ont été multipliées par 2,5. En 2012, le Québec importait également 2,5 fois plus qu'il exportait vers ces destinations. Ce ratio importations/exportations était de 3,8 en 2002. Il est donc à la baisse.

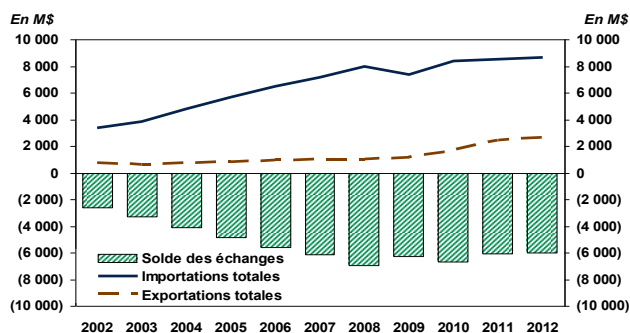
Qu'en est-il des échanges avec chacun des pays pris individuellement? On constate sans surprise que la Chine est celui avec lequel les échanges sont les plus élevés. Voici un aperçu des liens commerciaux avec chacun de ces pays.

CINQ PAYS, CINQ DYNAMIQUES DIFFÉRENTES

Au total, les pays du BRICA comptaient pour 7,1 % des exportations internationales du Québec en 2012. La Chine dominait nettement les échanges. Année après année, l'empire du Milieu l'emporte facilement, tant dans les importations (plus de 75 % du BRICA) que les exportations québécoises vers les pays du BRICA (presque 70 %). Au fil du temps, la Chine s'est hissée au deuxième rang comme principal partenaire commercial du Québec à la fois du côté des exportations et des importations, après les États-Unis. Le Québec y importe 3,3 fois plus qu'il n'exporte.

Le volume des échanges avec la Chine était de 11,3 G\$ en 2012. Le Québec a exporté pour 2,6 G\$ de marchandises et en a importé 8,7 G\$ cette année-là. Le premier aperçu pour 2013 laisse voir une hausse des exportations (8,5 %) et des importations (1,8 %). Le solde commercial est largement négatif (graphique 3). Parmi les trois produits les plus exportés, on note que le minerai de fer est largement en avance, bien au-delà de la valeur des véhicules aériens et spatiaux (tableau 3). Au titre des importations, il s'agit de produits transformés tels les autres machines pour le traitement de l'information, les appareils électriques pour la téléphonie et les malles et valises (tableau 4 à la page 4).

Graphique 3 La Chine et le Québec : les exportations québécoises ont pris du tonus depuis 2010



Sources : Institut de la statistique du Québec et Desjardins, Études économiques

Dans ses échanges avec le Brésil, le Québec importe 2,8 fois plus qu'il n'exporte. Le volume des échanges se chiffrait à 2,0 G\$ en 2012. Le déficit commercial était estimé aux environs de 1,0 G\$. Les principaux produits exportés étaient le papier journal, les turboréacteurs et turbopropulseurs ainsi que les appareils de lancement pour véhicules aériens. À lui seul, le papier journal compte pour presque 30 % des exportations québécoises. Les trois principaux biens d'importation étaient des ressources (oxyde d'aluminium, sucres de canne, de betterave, saccharose). Les données incomplètes de 2013 laissent poindre un ralentissement en simultané des exportations et des importations qui amènerait une diminution du déficit commercial du Québec.

Tableau 3 – Trois principaux produits d'exportation du Québec (en 2012)

	En M\$	Total M\$
Brésil		542,5
Papier journal	159,6	
Turboréacteurs, turbopropulseurs	63,7	
Appareils pour le lancement - véhicules aériens*	28,3	
Russie		621,6
Viandes de porcins	325,5	
Turboréacteurs, turbopropulseurs, turbines	31,9	
Véhicules aériens, véhicules spatiaux	31,2	
Inde		484,9
Papier journal	152,1	
Véhicules aériens, véhicules spatiaux	94,6	
Déchets et débris de fonte, de fer et d'acier	33,1	
Chine		2 636,0
Minerais de fer et leurs concentrés	809,5	
Véhicules aériens, véhicules spatiaux	252,0	
Fèves de soja	213,5	
Afrique du Sud		206,6
Véhicules aériens, véhicules spatiaux	76,4	
Viandes de porcins	17,1	
Appareils pour le lancement - véhicules aériens*	10,1	
Total pour les 5 pays		4 491,7

* Inclut les appareils au sol d'entraînement au vol et leurs parties.
Sources : Statistique Canada, Institut de la statistique du Québec et ministère des Finances et de l'Économie du Québec

L'Inde est le troisième partenaire du BRICA avec un volume des échanges de 1,1 G\$, soit presque deux fois moins que le Brésil et environ dix fois moins que la Chine. Les exportations québécoises sont de l'ordre de 0,5 G\$ vers l'Inde et les importations sont de 0,6 G\$. Parmi les trois principaux produits exportés, deux sont des ressources (papier journal et déchets et débris de fonte). Parmi les produits importés, l'huile de pétrole domine largement avec 20 % des importations. Les premières estimations pour 2013 montrent une augmentation des exportations et une diminution des importations, ce qui permettrait au Québec d'afficher un solde commercial légèrement positif cette année.

La Russie est en quatrième position avec un volume des échanges inférieur à 1 G\$ en 2012. Les exportations étaient deux fois plus importantes que les importations (respectivement 0,6 G\$ et 0,3 G\$). Le Québec dégagait donc un surplus commercial. En 2013, la réduction de la valeur des exportations et des importations permettra tout de même de conserver un surplus, mais il sera moindre qu'en 2012. Plus de 50 % des biens québécois exportés entre dans la catégorie « viandes de porcins ». Du côté des importations, les ressources ont la cote avec les huiles de pétrole ou de

Tableau 4 – Trois principaux produits d'importation du Québec (en 2012)

	En M\$	Total M\$
Brésil		1 520,3
Oxyde d'aluminium, hydroxyde d'aluminium	738,3	
Sucres de canne/betterave/saccharose	250,1	
Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux	108,9	
Russie		312,3
Huiles de pétrole et de minéraux bitumineux	97,3	
Engrais minéraux ou chimiques azotés	86,2	
Produits laminés plats en autres aciers alliés	16,7	
Inde		564,0
Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux	112,9	
Médicaments	35,7	
Linge de lit, de table, de toilette ou de cuisine	22,0	
Chine		8 664,2
Machines autres de traitement de l'information	828,0	
Appareils électriques pour la téléphonie	326,3	
Malles, valises et contenants similaires	236,6	
Afrique du Sud		183,0
Agrumes, frais ou secs	21,4	
Éléments chimiques radioactifs	17,2	
Cendres/résidus*	15,3	
Total pour les 5 pays		11 243,7

* Inclut des cendres et des résidus contenant du métal ou des composés de métaux (excluant le fer et l'acier).
Sources : Statistique Canada, Institut de la statistique du Québec et ministère des Finances et de l'Économie du Québec

minéraux (presque le tiers des importations) et les engrais minéraux ou chimiques azotés (plus de 25 %).

Enfin, l'Afrique du Sud comptait un volume des échanges qui avoisinait 0,4 G\$ avec le Québec en 2012. Les exportations (0,2 G\$) et les importations (0,2 G\$) étaient presque au même niveau. Les exportations les plus importantes étaient les véhicules aériens qui dominaient nettement (37 %). Du côté des importations, les ressources étaient à l'honneur (agrumes, éléments chimiques, cendres/résidus qui comptent à elles seules 30 % des importations québécoises).

À la lumière de ces données, on constate que les échanges commerciaux reposent souvent sur quelques produits. Cela laisse à penser qu'il pourrait y avoir encore plus à faire dans un avenir rapproché.

AVOIR LE CHOIX OU PAS

Le Québec a-t-il vraiment le choix de s'intéresser aux pays du BRICA? Dans la mesure où la croissance de la population et de l'économie québécoise est relativement modeste, les entreprises québécoises qui veulent prospérer doivent s'intéresser aux marchés hors du Québec. Faire le choix d'aller aux États-Unis, vers les pays du BRICA ou dans des pays émergents leur revient. Le marché du BRICA est une option plus qu'intéressante dans un contexte où les échanges commerciaux se multiplient et s'intensifient partout sur la planète.

L'ère est aux ententes commerciales. Depuis près de 25 ans, le Canada a conclu des accords de libre-échange avec des pays aussi divers que les États-Unis, le Mexique, le Chili, Israël, l'Islande et la Norvège, pour ne nommer que ceux-là. Tout récemment, il a obtenu une entente de principe sur un accord économique et commercial avec l'Union européenne. Comme les négociations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) piétinent depuis une dizaine d'années, le besoin de commercer s'est traduit par une multiplication des alliances commerciales bilatérales partout sur la planète. La Chine a même ouvert la porte au Canada pour une négociation de libre-échange il y a un peu plus d'un an. Toutefois, aucune discussion n'a été entamée. Du côté canadien, les avis sont partagés : l'idée d'un traité avec la Chine suscite à la fois la convoitise et la crainte.

En cette décennie, l'activité entourant les échanges commerciaux internationaux suscite beaucoup d'intérêt bien que la dernière récession ait refroidi les ardeurs. Nombreux sont ceux qui y voient la clé pour l'expansion de leur firme ou de leur économie. Le Québec et le Canada déploient de nombreux efforts pour soutenir les entreprises dans leur prospection de nouveaux marchés, à l'instar d'autres grands pays industrialisés et de ceux en développement. La lutte est féroce : à titre d'exemple, le Japon, qui n'a plus besoin de présentation et dont la réputation sur la qualité de ses produits n'est plus à faire, dispose même d'une agence. La Japan External Trade Organization (JETRO) est postée un peu partout dans le monde pour soutenir les exportations nipponnes.

Si le Japon sent le besoin de se mettre en vitrine, on imagine que des économies plus petites, comme le Québec, voient la nécessité de faire leur propre promotion. À ce titre, le Québec est sur le « sentier de la guerre commerciale » depuis un bon moment. Des missions à l'étranger, ciblées dans des pays ou des régions du monde en plein boum, sont organisées régulièrement et depuis longtemps. Les régions et les

municipalités québécoises optent aussi pour cette façon de faire. Des plans d'action et de développement triennaux ou quinquennaux sont adoptés par les administrations fédérales et provinciales. De façon spécifique, le Québec a établi des bureaux à l'étranger. Dans le cas des pays du BRICA, on compte un bureau à Sao Paulo (Brésil), un autre à Moscou (Russie), un à Mumbai (Inde), un à Beijing et un à Shanghai en Chine. Pour le moment, le Québec n'a pas de bureau ni d'antenne en Afrique du Sud.

Plus récemment, le gouvernement du Québec a déposé un plan de développement pour le commerce extérieur pour la période de 2013 à 2017. On a constaté que de 2009 à 2012, 40 % de la hausse des exportations internationales québécoises en biens et en services étaient attribuables aux pays du BRIC. Le Québec a donc décidé de resserrer son action. Ainsi, il a entrepris « d'approfondir les relations politiques et institutionnelles pour soutenir le commerce extérieur ». Parmi les moyens retenus, il a décidé de consolider les équipes déjà présentes sur les marchés du BRICA et de donner plus de moyens à ses actions sur le continent africain. Pour ce faire, 2,2 M \$ seront affectés annuellement à compter de l'exercice budgétaire 2014-2015 jusqu'à celui de 2016-2017. Par ailleurs, un outil a été créé pour les PME afin de les soutenir dans leurs efforts sur les marchés étrangers : Expansion Québec.

Le gouvernement fédéral veut également soutenir les PME sur les marchés émergents. À cet effet, il vient tout juste de déposer un plan quinquennal sur le commerce international à l'automne 2013. L'intention est de propulser les PME sur les marchés en forte croissance. Ainsi, le pourcentage de PME canadiennes présentes sur ces marchés passerait de 29 % à 50 % d'ici cinq ans. Là ne s'arrêtent pas les actions de l'administration fédérale qui organise des missions commerciales, qui dispose de sites Internet sur les différents marchés à prospecter, et ce, par pays, en plus de négocier des ententes. Actuellement, tous les yeux sont rivés sur la conclusion éventuelle d'un « Accord de partenariat économique et global entre le Canada et l'Inde » dont les négociations ont débuté en 2010.

LES NOUVELLES « TERRES PROMISES »

Un nombre croissant d'observateurs fait valoir que le BRICA a déjà atteint son apogée et qu'il est temps de regarder ailleurs. Depuis 2008, la croissance économique a ralenti dans les pays de ce groupe sélect et la cadence n'est plus aussi frénétique. Toutefois, il faut reconnaître que le rythme observé avant la récession n'était pas soutenable à long terme. De son côté, la Chine passe graduellement

d'une force manufacturière à une économie où la recherche compte davantage et où la production de biens plus sophistiqués tend à s'imposer. Malgré cette décélération, ces immenses pays demeurent des pôles économiques importants. De plus, sans être complètement indépendants de l'Europe et de l'Amérique du Nord, ces pays ont appris à travailler entre eux. On pense notamment à la Chine et au Brésil ou encore à la présence chinoise en Afrique qui ne passe pas inaperçue. Est-ce que cela exclut pour autant le développement d'affaires avec le Québec?

Certes, il faut regarder ailleurs. Les occasions d'exporter se multiplient un peu partout sur la planète. On l'a vu, la relation étroite entre le Québec et les États-Unis n'a pas empêché les entreprises de diversifier leurs marchés. De même, le BRICA n'est pas qu'un horizon, une fin en soi. Il constitue une étape vers une plus grande internationalisation des échanges. Ce groupe de pays n'a pas l'apanage de la croissance. La question demeure entière : où regarder? Quelles sont les contrées qui offrent les meilleures perspectives?

Depuis quelques années, plusieurs firmes de consultants, des universitaires et des analystes ont proposé bien des « listes » de pays prometteurs sur le plan du commerce. La création d'un acronyme ou d'une étiquette pour un groupe de pays est toujours séduisante. Toutefois, il faut rappeler qu'elle est aussi réductrice. Des similitudes qui apparaissent entre les pays à un moment donné peuvent être valides quelques mois ou quelques années, sans plus.

C'est ainsi que l'appellation « Next-11 » a vu le jour en 2007. Créée en 2007, cette dénomination regroupait 11 pays qui évoluaient dans la queue de la comète BRICA. On y retrouvait le Bangladesh, l'Égypte, l'Indonésie, l'Iran, la Corée, le Mexique, le Nigeria, le Pakistan, les Philippines, la Turquie et le Vietnam. Toutefois, en raison de la récession qui a bouleversé l'équilibre précaire établi dans certains de ces pays, ce regroupement n'apparaît plus aussi prometteur qu'à l'époque où il a été popularisé. En fait, certains parlent désormais des « Ex-11 ».

Depuis, des analystes de la scène internationale ont proposé d'autres regroupements. Parmi eux, il y a eu les « MINT » (Mexique, Indonésie, Nigeria et Turquie) et les « CIVET » (Colombie, Indonésie, Vietnam, Égypte et Turquie) qui ont été popularisés. Il s'agit d'autant de tentatives pour résumer le potentiel économique et commercial que présentent certains pays. Pratiques et simples, ces étiquettes sont aussi contestables : elles ne disent pas tout et simplifient outrageusement la réalité.

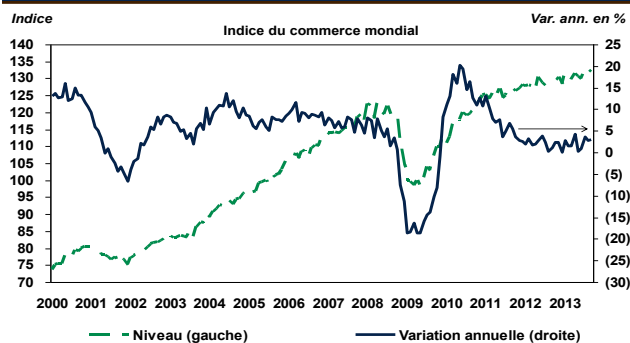
De nombreux exportateurs québécois pourraient témoigner des différences observées entre chaque pays et souvent chaque région. Il n'existe pas de marché homogène et parfaitement stable. Ainsi, le « marché asiatique » est une illusion : on ne commerce pas de la même façon avec des Chinois qu'avec des Vietnamiens ou des Coréens. De même, il n'y a pas de marchés africain, sud-américain ou européen. L'offre de produits et de services ne peut être calquée d'un pays à l'autre ou même d'une région à l'autre. Aborder de nouveaux territoires de vente demande de la minutie, notamment, une connaissance de la clientèle et un respect du protocole local en affaires. Cette connaissance du « terrain » ne s'acquiert pas rapidement, voilà pourquoi les gouvernements unissent leurs efforts à ceux des entreprises.

**LE COMMERCE INTERNATIONAL :
UNE RÉALITÉ CHANGEANTE AU 21^E SIÈCLE**

Commercer hors des frontières du Canada est devenu une nécessité dans le contexte où la croissance économique est modérée et que l'évolution démographique est très modeste au Québec. Toutefois, on s'aperçoit rapidement que les points de repère qui étaient utilisés au 20^e siècle ne s'appliquent plus et que ceux qui prévalaient au cours de la dernière décennie méritent une révision. En est-il de même du BRICA?

On constate que la croissance des échanges a passablement ralenti en 2012 et en 2013. La cadence a été réduite par rapport au rebond qui a suivi la récession. Elle est aussi moins vigoureuse en comparaison avec la moyenne des années 2000 (graphique 4). On note que l'essoufflement des grands blocs commerciaux américain, européen et asiatique y a contribué. Toutefois, en dépit d'une progression moins rapide des échanges, leur valeur demeure tout de même à la hausse. À la lumière de ce constat, certains analystes vont jusqu'à évoquer la fin de la croissance mondiale et une stagnation du commerce international. Si cette hypothèse devait se matérialiser, ce ne serait pas dans l'immédiat.

Graphique 4 Économie internationale : les échanges commerciaux progressent lentement



Sources : Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (CPB) et Desjardins, Études économiques

Tableau 5 – Taux de croissance du PIB mondial ajusté pour la parité des pouvoirs d'achat

Taux de croissance du PIB mondial*	Variation annuelle (%)	
	Poids mondial (%)	Moyenne (2013-2018)
Économies industrialisées	44,6	1,9
G7	36,9	2,0
États-Unis*	18,2	2,6
Canada	1,7	2,3
Japon*	5,2	1,4
Royaume-Uni	2,7	2,1
Zone-euro	14,0	1,1
Allemagne	3,9	1,5
France	2,8	1,2
Italie	2,3	0,4
Autres	3,0	2,4
Économies émergentes et en voie de développement	55,4	5,0
Asie du Nord (Chine, Hong Kong, Inde et Corée du Sud)	22,9	6,5
Asie du Sud (Indonésie, Malaisie, Thaïlande et Philippines)	3,6	5,3
Amérique latine	8,1	3,5
Europe de l'Est	8,5	3,4
Autres (dont l'Afrique du Sud)	12,2	4,1
Monde*	100,0	3,7

* Données de Desjardins.
Sources : Banque mondiale, Consensus Forecasts et Desjardins, Études économiques

Malgré cette accalmie des dernières années, il subsiste des occasions d'affaires. La signature toute récente d'un Accord entre le Canada et l'Union européenne, une économie mature, en témoigne. On y a repéré un potentiel intéressant pour les entreprises d'ici. Dans un tel contexte, alors que le BRICA représente environ 40 % de la population mondiale et qu'il affichera une croissance enviable dans les prochaines années (tableau 5), il recèle des possibilités. La croissance dans les économies émergentes et en voie de développement sera au moins deux fois plus rapide que celle des pays industrialisés. Par ailleurs, l'analyse des données d'exportation par produit révèle que les échanges du Québec reposent souvent sur quelques types de biens et qu'il est loin d'avoir fait le tour du jardin. De toute évidence, il est trop tôt pour dire que le BRICA a livré toutes ses promesses.

Joëlle Noreau
Économiste principale