

Pour étudier cette question, nous construisons une variable pour la représentation à l'étranger pondérée par un indice de la liberté économique. Nous observons, à l'aide de la même base de données que Rose, que la valeur d'une mission additionnelle dans une économie moins libre (p. ex. la Chine) est supérieure en termes de hausse des exportations en pourcentage, par rapport à une mission dans une économie plus libre (p. ex. la Nouvelle-Zélande). Résultat encourageant, cette spécification de la variable des missions à l'étranger améliore la qualité globale de l'ajustement de l'équation gravitaire traditionnelle et augmente le niveau de signification du paramètre relatif aux missions. Nous concluons que, tous autres facteurs étant égaux (ce qui, en l'occurrence, est une stipulation particulièrement importante, notamment en ce qui a trait à la taille de l'économie considérée), la valeur d'une mission à l'étranger est fondée, dans une certaine mesure, sur le rôle du service extérieur consistant à faciliter l'interface avec les gouvernements étrangers, au-delà de tout rôle que la mission pourrait avoir dans la mise en contact d'entreprises privées.

Le reste de ce chapitre est organisé de la façon suivante. La prochaine section indique comment sont compris les programmes de promotion du commerce mis en œuvre par les missions à l'étranger, pour expliquer la distinction analytique entre la facilitation du commerce dans la dimension secteur privé-gouvernement et la facilitation d'entreprises à entreprises. La troisième section décrit brièvement la construction de la variable permettant de tester cette distinction. La quatrième section décrit les résultats de l'expérience, tandis que la dernière section offre quelques observations en guise de conclusion.

Situer la promotion du commerce dans un cadre économique

Les activités de développement des marchés internationaux peuvent être situées dans un cadre théorique standard relatif au commerce. Les analyses montrent qu'un fort « parti pris national » caractérise les échanges commerciaux. Les transactions commerciales transfrontières sont beaucoup moins