

dignes d'intérêt. On constate une surexportation importante vers le Moyen-Orient (par une marge de 36 p. 100), mais une sous-exportation vers les pays européens émergents (par une marge de 22 p. 100), ce qui est essentiellement attribuable à l'Europe de l'Est puisque les pays de la CEI montrent une légère surexportation). Tant l'Asie du Sud et que l'Amérique latine se caractérisent par une faible sous-exportation (de 6 à 9 p. 100). À noter que ces estimations tiennent compte de l'effet associé au marché émergent, examiné dans la section précédente, et que toute surexportation ou sous-exportation est mesurée *au-delà* de cet effet.

Une analyse détaillée par pays révèle une importante sous-exportation vers les économies d'Europe de l'Ouest, telles que l'Allemagne et la France (et, dans une moindre mesure, le Royaume-Uni). Parmi les pays du groupe BRIC, le Brésil et l'Inde sont les deux plus importantes destinations où il y a sous-exportation dans le monde en émergence – par des marges respectives de -24 p. 100 et de -31 p. 100. Par contre, les exportations en Chine sont plus de deux fois supérieures au niveau prévu et les exportations en Algérie et en Indonésie représentent le triple du niveau attendu.

Ces résultats ne peuvent s'expliquer facilement au niveau agrégé¹⁸; des différences considérables existent entre les pays de l'échantillon et demeurent inexpliquées dans un modèle simple. La théorie du commerce international prévoit plusieurs types d'échanges commerciaux, selon le facteur d'incitation en cause : le commerce de biens différenciés en régime de concurrence monopolistique, le commerce fondé sur l'abondance des facteurs et le commerce dicté par des impératifs de main-d'œuvre unitaire (avantage comparatif). Ainsi, les raisons pour lesquelles le Canada fait du commerce avec les États-Unis diffèrent de celles qui expliquent ses échanges avec l'Afrique du Sud (échanges intra-industrie et intra-entreprise, flux de biens différenciés c. exportations de ressources). C'est ce qui fait diverger les coefficients de l'Afrique du Sud des prédictions du modèle. La composition des exportations a de l'importance, de même que l'avantage comparatif du Canada dans des domaines précis pour des pays donnés. Une analyse régionale par sec-

teur, comme celle présentée ci-dessous, nous permet donc de mieux comprendre les déterminants des exportations canadiennes.

En interprétant les résultats qui précèdent, il y a lieu de tenir compte des sommets atteints par les prix des produits de base, notamment les aliments et les métaux, qui sont les principaux produits d'exportation du Canada vers certains pays de l'échantillon. Toutefois, une vérification appropriée de la robustesse des résultats montre qu'en excluant 2007 de l'échantillon, nous obtenons une légère *augmentation* du facteur de surexportation vers les marchés émergents – c. à-d. que cet élément n'aurait aucun lien avec les événements de 2007. En outre, si la surexportation dans certains pays cette année-là peut être imputée aux prix plus élevés des produits de base, il y a plusieurs cas où la surexportation n'est pas dominée par ces produits. Globalement, en dépit de l'ampleur de ces chocs au niveau des prix, nous n'avons pas constaté qu'ils étaient le principal déterminant des résultats obtenus.

Profil de la performance du Canada en matière de compétitivité : examen de l'avantage comparatif du Canada dans les marchés émergents

L'analyse qui suit vise à élaborer un cadre d'analyse détaillé des échanges commerciaux du Canada avec certains pays d'intérêt. Pour répondre aux questions sur la performance du Canada, une analyse du commerce par secteur est requise et nous employons l'approche de l'avantage comparatif pour déceler le profil de compétitivité du Canada sur un marché donné. Nous comparons ensuite ces résultats avec les grandes tendances sectorielles de la compétitivité du Canada sur le marché mondial. L'analyse est complétée par un examen des circonstances propres à chaque endroit, ce qui permet de faire ressortir les secteurs où la performance du Canada dans un marché donné est relativement meilleure que la valeur de référence mondiale, révélant ainsi des exemples (leçons) qui pourraient être appliqués dans d'autres pays. Les secteurs où la performance relative est moins bonne peuvent, dans certains cas, se révéler

¹⁸ Une analyse des flux commerciaux par secteur pourrait éclairer la question en permettant de départager les produits de base et les produits industriels de pointe, qui ont probablement des profils commerciaux différents.