

le désavantage très marqué des exportations canadiennes de machines et de matériel électriques en Malaisie nous rappelle que ce pays est un important centre de montage de ce type de produits, en soulignant la participation limitée du Canada à ce marché. La faiblesse évidente de nos exportations agroalimentaires au Brésil pourrait par contre signifier que le marché local est autosuffisant ou a accès à d'autres fournisseurs mieux placés, comme l'Argentine. Enfin, l'examen de l'évolution de la compétitivité sectorielle des exportations canadiennes en Chine nous amène à nous interroger sur le recul progressif de notre compétitivité dans les secteurs de l'aérospatiale et de l'automobile, à la lumière de notre compétitivité croissante dans celui des métaux et minéraux. Cela vient confirmer l'observation que la Chine progresse le long de la chaîne de valeurs dans ce secteur, choisissant de construire ses propres avions et voitures et préférant plutôt se procurer des matières premières au Canada. Certaines des interprétations proposées demeurent des hypothèses, mais elles pourraient être validées par une analyse détaillée au niveau de chaque marché. La valeur première du modèle de l'avantage comparatif est qu'il permet de guider l'analyse des débouchés éventuels sur la base de données économiques.

En exploitant plus à fond le cadre d'analyse de l'avantage comparatif, il serait possible de découvrir les raisons de la sous-exportation ou de la surexportation au niveau d'un pays qui ressort du modèle de gravité. En poursuivant les travaux à l'aide du modèle de gravité, on pourrait aussi chercher à expliquer pourquoi, globalement, le Canada exporte davantage sur les marchés émergents par rapport aux prédictions du modèle élaboré aux fins de notre étude. Une explication possible est que les exportateurs canadiens ont reconnu tôt le potentiel des marchés émergents et ont pris en compte leurs perspectives de croissance future. Une autre explication pourrait s'intéresser davantage au rôle de la composition des produits, en faisant ressortir que les marchés émergents sont des consommateurs avides de matières premières et de ressources. Étant donné que le Canada jouit d'un avantage comparatif dans plusieurs de ces produits, il est bien placé pour en être le fournisseur<sup>30</sup>. Un

modèle de gravité plus structuré pourrait aider à expliquer les différences observées dans les exportations canadiennes entre pays, tandis que des études détaillées au niveau des pays à l'aide du cadre d'avantage comparatif proposé pourraient permettre de voir quels secteurs d'exportation sont responsables du bilan global d'un pays tout en dévoilant des possibilités d'expansion du commerce.

30 Cela soulève naturellement la question de savoir si le commerce plus intense avec les marchés émergents serait principalement attribuable aux prix élevés des produits de base étant donné que les résultats du modèle de gravité sont présentés pour 2007. Cependant, des tests de sensibilité montrent des résultats similaires pour d'autres années (2000 à 2006).