



Conclusions

Les données présentées ci-dessus laissent penser que la baisse des coûts de transport et l'essor des services de distribution pourraient avoir eu un effet compensatoire sur l'avantage de la localisation dans les pays de grande taille, entraînant l'expansion de la production et des exportations de produits différenciés à valeur élevée dans les pays de plus petite taille. Ainsi, la libéralisation accrue du commerce, notamment dans les secteurs des services, pourrait renforcer les avantages que possèdent les petits pays en améliorant leur accès à un grand marché.

1 Obstfeld, Maurice, et Kenneth Rogoff, « The Six Majors Puzzles in International Macroeconomics: Is There a Common Cause? », NBER Working Paper No. 7777, Cambridge (Mass.).

2 Dans les tableaux entrées-sorties du Canada, il y a sept éléments liés à la « marge commerciale » : commerce de détail, commerce de gros, taxes, transport, carburant, entreposage et pipelines. Ce sont des coûts supplémentaires qui se rattachent aux exportations de marchandises du Canada. Nous nous intéressons ici uniquement aux marges de transport et de commerce de gros.

3 Nous avons regroupé les statistiques sur le commerce des marchandises en trois catégories : les produits homogènes, qui sont les produits dont le commerce se fait sur des bourses organisées; les produits différenciés, soit les produits qui arborent une « marque » (les industries de produits différenciés sont souvent considérées comme ayant des rendements croissants); et les produits de référence, c'est-à-dire ceux qui se trouvent « à mi-chemin », dont les prix sont souvent cités dans des publications spécialisées, selon la classification de Rauch (Rauch, James E., « Networks versus Markets in International Trade », 1996, NBER Working Paper No. 5617).

4 Les manufacturiers canadiens vendent parfois directement à des acheteurs étrangers. Les ventes directes signifient que les fabricants s'en remettent à leurs propres réseaux sociaux et commerciaux plutôt qu'aux canaux de distribution du commerce de gros pour avoir accès à de l'information, surmonter les obstacles informels au commerce et faire respecter leurs contrats à l'étranger.

5 Voir James E. Rauch, « Networks versus Markets in International Trade », 1996, NBER Working Paper No. 5617.

6 Étant donné que les droits à l'importation perçus par les principaux partenaires commerciaux du Canada sur les exportations canadiennes ne sont pas disponibles selon la classification entrées-sorties, nous avons employé, aux fins de l'étude, les droits à l'importation au Canada comme mesure approximative des droits tarifaires étrangers appliqués aux exportations canadiennes de marchandises.

7 Une description détaillée de la procédure d'estimation est disponible sur demande.

sous-catégories ont accusé un recul : les exportations de *services de voyage personnels*, ont diminué de 120 millions de dollars (0,9 p. 100) par rapport à l'année précédente pour s'établir à 13,8 milliards de dollars, tandis que les exportations de *services de voyage d'affaires* ont baissé de 87 millions de dollars (3,1 p. 100) comparativement à 2001, pour se situer à 2,7 milliards de dollars en 2002.

Les importations totales de services de voyage ont augmenté de 0,7 p. 100 en 2002, soit une hausse de 131 millions de dollars, à 18,1 milliards de dollars, alors que les gains faits dans les importations de *services de voyage personnels* (539 millions de dollars) ont dépassé la baisse des importations de *services de voyage d'affaires* (408 millions de dollars).

Figure 2-5

Commerce des services gouvernementaux, 2000-2002

