

TABLEAU 6

Dix plus importants produits selon l'avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) du Canada dans les marchés autres que les États-Unis, 2006

CTC	Nomenclature de la CTC	ACRN	Rang
C44	Bois et pâte de bois	55,90	1
C10	Céréales et graines, y compris le colza	54,15	2
C75	Nickel et articles connexes	42,12	3
C88	Aérospatiale	41,88	4
C26	Minerais et concentrés	33,64	5
C02	Viande, poisson, animaux vivants et produits connexes	23,45	6
C31	Engrais	12,96	7
C84.4	Machines de production d'énergie	11,20	8
C28	Produits chimiques inorganiques, y compris l'uranium	10,77	9
C07	Légumes, légumineuses et arbres et plantes vivants	6,91	10

les engrais, les machines de production d'énergie et les produits chimiques inorganiques.

### Analyse de la compétitivité régionale par secteur

Une analyse au niveau des pays individuels est nécessaire pour comparer le profil de la performance des exportations du Canada dans certains pays à la valeur de référence du marché mondial. À cette fin, nous avons évalué la compétitivité par secteur au niveau plus agrégé (ventilation en neuf secteurs) et au niveau détaillé (les 53 produits de la CTC) à l'aide de l'ACRN, en évaluant les exportations canadiennes par rapport aux exportations mondiales vers les pays en question. À noter que certains produits (énergie, produits de l'automobile et produits de l'aérospatiale) constituent des secteurs en soi en raison de leur taille et de leur importance.

Aux fins de l'analyse, nous avons choisi quinze grands marchés émergents dans cinq régions, tous figurant dans les vingt principales destinations des exportations de marchandises canadiennes dans les marchés émergents. Nous avons utilisé des données sur les importations de chaque pays<sup>26</sup> afin d'établir un profil de compétitivité, en précisant les avantages et les désavantages par secteur. En comparant ces résultats au profil de l'avantage comparatif du Canada dans

le monde, nous avons repéré des secteurs où la performance est meilleure que prévue, en parlant de « surexportation » dans leur cas et de « sous-exportation » dans les autres cas. Une surexportation peut fournir des leçons utiles pour la promotion du commerce dans les pays voisins ou comparables, tandis qu'une sous-exportation peut indiquer qu'il y a un potentiel à exploiter<sup>27</sup>.

Puisque nous définissons l'avantage comparatif comme étant une proportion plus élevée d'un produit dans les exportations canadiennes vers un pays que la proportion correspondante des exportations mondiales vers ce pays, voici certaines des causes qui pourraient expliquer la sous-exportation d'un produit donné dans un marché en particulier :

- une offre locale abondante des principaux produits du secteur, qui se traduit par une composition inhabituelle des produits importés (p. ex. la Russie importera des métaux, mais non du nickel qui se trouve localement en abondance);
- une offre régionale abondante des principaux produits du secteur, qui fait que des importations en provenance de cette région remplacent des importations provenant du Canada;

26 Les sources de données sur les pays et les classifications diffèrent légèrement d'un pays et d'une région à l'autre. Voici les sources de données sur les importations et les classifications employées dans l'analyse de l'ACRN : ONU, Comtrade (Monde : SH1996; É.A.U. : SH2002; Algérie, Égypte et Arabie saoudite : SH2007); organismes de statistique nationaux par le truchement de l'Atlas du commerce mondial (Chine, Inde, Indonésie, Malaisie, Mexique, Brésil, Venezuela, Colombie, Russie, Turquie, Afrique du Sud : SH2007).

27 Un profil de commerce ricardien théoriquement optimal révélerait une forte variance d'un secteur à l'autre, indiquant une exploitation habile des avantages dans certains secteurs, combinée à l'absence de présence dans d'autres. En pratique, un certain nivellement de ce profil devrait se produire en raison de la différenciation des produits et d'autres motifs de faire du commerce.