

plus » si le commerce réel dépasse le commerce estimé, et « commerce en moins » dans le cas contraire) peut être mise en contraste avec le profil de complémentarité ou de similitude de la variable TSI. Les partenaires commerciaux ayant des profils complémentaires d'avantage comparatif sont en teinte grisée. Comme on peut le voir, la plupart des partenaires commerciaux du Canada ayant des profils commerciaux complémentaires affichent un « commerce en plus » et sont regroupés au sommet du tableau; ils représentent le degré le plus intense de commerce en plus et l'essentiel du volume. Inversement, les pays affichant un « commerce en moins » tendent à avoir des profils commerciaux semblables. Ces résultats laissent supposer qu'on pourrait peut-être expliquer une plus grande part de la variation par l'avantage comparatif dans un modèle plus raffiné.

Tableau 4

Comparaison entre les résultats de l'estimation et le volume réel du commerce, en 2002 (millions de dollars US ou pourcentage)

Partenaire commercial	Niveau estimé du commerce bilatéral	Niveau réel du commerce bilatéral (a)	Commerce en plus ou en moins (b)	Pourcentage du commerce en plus ou en moins (b)/(a)
Chine	3 194	12 828	9 635	75 %
Mexique	4 357	9 654	5 297	55 %
Japon	11 544	15 148	3 604	24 %
Norvège	780	3 124	2 344	75 %
Malaisie	250	1 600	1 349	84 %
Thaïlande	363	1 470	1 107	75 %
Corée	3 496	4 385	889	20 %
Australie	1 181	1 841	660	36 %
Venezuela	544	1 132	588	52 %
Indonésie	378	928	550	59 %
Brésil	1 256	1 702	446	26 %
Suède	939	1 367	428	31 %
Chili	200	606	406	67 %
Philippines	517	907	390	43 %
Nouvelle-Zélande	297	489	191	39 %
Autriche	620	796	177	22 %
Singapour	829	996	167	17 %