

TABLEAU 1

Répartition des exportateurs par secteur, clients et non-clients du SDC
(pourcentage de la population totale, moyenne annuelle, 1999-2006)

Secteur (code du SCIAN)	Non-clients du SDC	Clients du SDC
Agriculture (100)	5,5	3,0
Mines (200)	4,3	4,0
Aliments et boissons (311-312)	2,4	9,1
Textiles et vêtements (313-315)	3,3	3,2
Bois et papier (321-323)	5,3	4,0
Pétrole, produits chimiques et plastiques (324-327)	6,1	8,7
Métaux de première transformation et fabrication métallique (331-332)	6,3	5,3
Machines (333)	5,4	8,6
Ordinateurs et matériel électronique et électrique (334-335)	3,6	8,2
Matériel de transport (336)	2,1	2,5
Fabrication diverse (316, 337-339)	5,7	6,1
Commerce de gros et de détail (400)	32,1	20,9
Autres services (500-900)	17,9	16,6

Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

celui des autres services comptent le plus grand nombre d'exportateurs, mais ces entreprises étaient, proportionnellement, moins portées à demander l'aide du SDC. Les entreprises de ces secteurs seraient généralement des fournisseurs de services d'importation - exportation agissant comme intermédiaires pour des producteurs de biens.

Évaluation de l'impact du SDC : la méthodologie⁴

La méthode des effets de traitement moyens a été adoptée comme cadre empirique pour l'analyse. Cette approche est une adaptation des effets expérimentaux comportant un groupe traité et un groupe témoin constitués de façon aléatoire. Dans le cas présent, les exportateurs qui ont reçu l'aide du SDC représentent le groupe « traité ». Ce que l'on cherche à savoir est si les exportateurs ayant bénéficié d'un traitement affichent une meilleure performance que les exportateurs comparables n'ayant pas reçu de traitement, après avoir neutralisé certaines variables. Les variables neutralisées sont notamment les caractéristiques suivantes des entreprises : le nombre d'années en affaires, le nombre d'employés (mesure de la

taille), le nombre de produits, le nombre de marchés d'exportation, la productivité à valeur ajoutée décalée, et les années d'expérience sur le marché d'exportation.

La qualité des comparaisons et de l'estimation de l'effet de traitement dépendent de la mesure dans laquelle il est possible de neutraliser les caractéristiques au niveau de l'entreprise. La recherche sur l'hétérogénéité des entreprises montre que les exportateurs qui réussissent sont souvent ceux qui ont une productivité supérieure, ce qui leur permet d'abaisser les coûts irrécupérables propres au marché étranger qu'ils convoitent. De façon similaire, la taille de l'entreprise, l'expérience de l'exportation, le nombre de marchés d'exportation desservis et le nombre de produits ressortent aussi comme ayant un lien avec la performance à l'exportation. Ainsi, en neutralisant ces caractéristiques au niveau de l'entreprise, on devrait pouvoir comparer des exportateurs semblables. Néanmoins, il est toujours possible qu'il y ait des caractéristiques non observées au niveau de l'entreprise qui influent sur le succès des entreprises exportatrices et qui pourraient engendrer un biais dans les résultats.

4 Voir Van Biesebroeck, Yu et Chen (2010).