

dépît du fait que ces régions ont été parmi les plus durement touchées par la crise du logement aux États-Unis. La composition industrielle de la région des Grands Lacs, qui abrite une bonne partie du secteur américain de l'automobile en difficulté, a nui aux exportations canadiennes, surtout au cours de la présente décennie.

Du même coup, la part du commerce canado-américain qui se déroule au sein des entreprises poursuit une tendance à la baisse, notamment à cause du recul du commerce des produits de l'automobile et des échanges intra-sociétés dans ce secteur. Néanmoins, parmi les pays du G-7, le Canada est le pays qui montre la part la plus élevée du commerce des biens avec les États-Unis représenté par des filiales américaines. Enfin, un examen de l'endroit et de la façon dont les biens canadiens traversent la frontière américaine révèle que la concentration des biens entrant aux États-Unis à certains postes frontaliers a diminué. Cela est imputable à la baisse de la part des biens canadiens transportés par camion dans le corridor Detroit-Windsor durant la présente décennie et, en particulier, à l'effondrement du commerce de l'automobile.

Supplément spécial - Le Service des délégués commerciaux du Canada et la performance des exportateurs canadiens

Jusqu'au développement récent de nouvelles bases de données, peu d'information était disponible au niveau de l'entreprise sur les caractéristiques et la dynamique des exportateurs canadiens. Pour le supplément spécial de cette année, la base de données du Registre des exportateurs de Statistique Canada a été jumelée à la base de données sur la gestion des clients du Service des délégués commerciaux (SDC) d'Affaires étrangères et Commerce international (MAECI) afin d'examiner les liens entre la performance des exportateurs et le SDC, le service de promotion des exportations du gouvernement canadien.

Le supplément spécial présente pour la première fois une évaluation économétrique de l'impact du SDC sur la performance des exportateurs canadiens : les résultats montrent que

son impact est systématiquement positif. Les exportateurs qui reçoivent de l'aide exportent, en moyenne, 18 p. 100 de plus en valeur que les exportateurs comparables qui n'ont pas eu recours au Service. L'aide du SDC joue aussi un rôle très important en aidant les entreprises à diversifier leurs exportations vers de nouveaux marchés : les clients du SDC exportent vers 36 p. 100 plus de marchés que les non-clients. En outre, le SDC a un impact positif sur la diversification au niveau des produits.

L'article explore par ailleurs la performance des exportateurs en général et révèle que c'est l'entrée des entreprises sur de nouveaux marchés, plutôt que la croissance des ventes des exportateurs déjà présents, qui a été le moteur de la croissance des exportations canadiennes ces dernières années. Les nouveaux entrants ont été à l'origine de l'expansion des exportations en Asie et en Amérique latine. Sur le marché américain, l'entrée de nouveaux exportateurs a joué un rôle clé en faisant contrepoids à la sortie de nombreuses entreprises de ce marché. Les entreprises de petite et moyenne taille ont été à l'avant-garde des percées sur de nouveaux marchés. Leur part de chaque marché régional a augmenté et, en Asie, elles représentent près de la moitié des ventes à l'exportation.