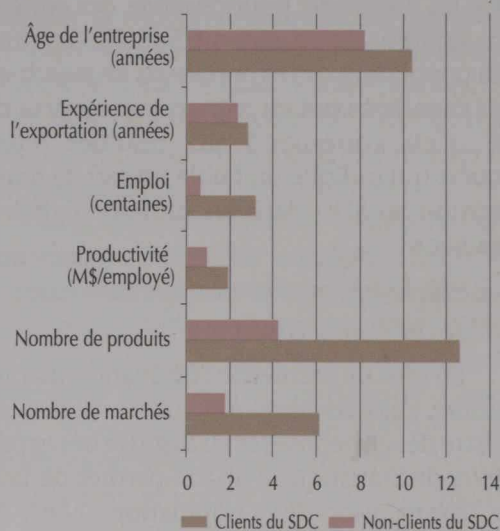


**FIGURE 3**  
Caractéristiques des exportateurs clients du SDC et des non-clients (moyenne annuelle)



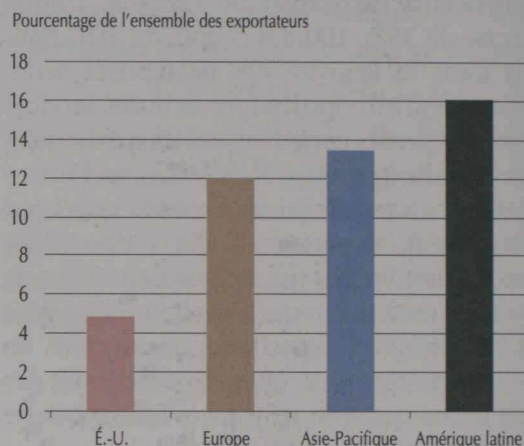
Sources : Registre des exportateurs et Registre des entreprises de Statistique Canada et calculs des auteurs.

La vaste majorité des clients du SDC sont des PME. Plus de 50 p. 100 des clients du SDC sont des micro-entreprises ou des petites entreprises, tandis que 30 p. 100 sont des entreprises de taille moyenne<sup>3</sup>. Cependant, au sein de la population des exportateurs, seulement 3 p. 100 des micro-entreprises ont recours au SDC, comparativement à près de 17 p. 100 des exportateurs de grande taille. Cela signifie que plus la taille d'une entreprise est grande, plus il est probable qu'elle sollicitera l'aide du SDC (voir la figure 2).

La probabilité que les entreprises demandent l'aide du SDC augmente aussi avec l'âge de l'entreprise (nombre d'années en affaires), le nombre de marchés desservis et le nombre de produits vendus. Les clients du SDC ont aussi une productivité légèrement plus élevée que la moyenne des exportateurs, et ils ont un peu plus d'expérience à l'exportation (voir la figure 3).

Les entreprises qui exportent vers les marchés autres que les États-Unis ont fréquemment recours à l'aide du SDC (voir la figure 4). Seulement 5 p. 100 des entreprises qui ont exporté

**FIGURE 4**  
Clients du SDC, selon le marché d'exportation



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

Note : La somme du nombre de clients par région n'est pas égale au nombre total de clients, étant donné que certaines entreprises exportent vers plus d'une région au même moment.

sur le marché des États-Unis ont eu accès à l'aide du SDC, comparativement à 12 p. 100 des entreprises qui ont exporté en Europe, 13,5 p. 100 de celles qui ont exporté en Asie-Pacifique et 16 p. 100 des entreprises qui ont exporté en Amérique latine. Cela confirme que les coûts d'entrée sur un marché sont plus élevés pour les entreprises canadiennes ciblant des marchés autres que les États-Unis; leur incitation à abaisser ces coûts en faisant appel aux services du SDC est donc plus grande.

Les entreprises du secteur des aliments et boissons et du secteur des ordinateurs et du matériel électronique et électrique ont une plus grande probabilité de demander l'aide du SDC. Cela suggère que pour les produits plus différenciés, l'aide du SDC est perçue comme ayant une plus grande valeur. Le tableau 1 fait voir la répartition sectorielle des exportateurs clients et non clients du SDC. La répartition sectorielle des exportateurs clients du SDC est demeurée assez stable au cours des années visées par l'échantillon. Le secteur du commerce de gros et du commerce de détail et

<sup>3</sup> La population des clients exportateurs est répartie en quatre groupes : les micro-entreprises (1 à 10 employés), les petites entreprises (11 à 50 employés), les entreprises de taille moyenne (51 à 200 employés) et les grandes entreprises (plus de 200 employés).