

à l'exportation plus de neuf fois, soit de 150 000 dollars en moyenne à plus de 1,4 million de dollars.

Comme en témoigne l'augmentation rapide des ventes à l'exportation des entreprises qui parviennent à prendre pied sur les marchés d'exportation, les nouveaux entrants jouent par la suite un rôle important en soutenant la croissance des exportations canadiennes, notamment vers les marchés émergents, même après avoir escompté l'impact négatif des entreprises qui sortent du marché d'exportation. En Asie, la contribution nette des nouveaux entrants a représenté la moitié de la croissance des exportations au cours de la période étudiée. En Amérique latine, les nouveaux entrants ont été responsables de près de 80 p. 100 de la croissance des exportations.

Les nouveaux entrants ont aussi joué un rôle clé en limitant la détérioration de la performance à l'exportation du Canada sur le marché névralgique des États-Unis. N'eut été de la contribution des nouveaux entrants, la baisse des exportations aux États-Unis entre 2000 et 2006 aurait été plus de 10 p. 100 au lieu de 4 p. 100.

Pris ensemble, ces résultats sur l'impact des nouveaux entrants sur la croissance des exportations font ressortir l'importance vitale de poursuivre les efforts de promotion des exportations afin d'aider les nouveaux exportateurs à surmonter les barrières à l'entrée, même sur les marchés établis. L'analyse présentée dans ce supplément spécial démontre que le SDC est hautement efficace en aidant les entreprises à franchir les obstacles à l'entrée sur le marché d'exportation ainsi qu'à diversifier leurs marchés.

## Références bibliographiques

- Alvarez, Roberto E. et Gustavo T. Crespi. 2000. « Exporter Performance and Promotion Instruments: Chilean Empirical Evidence », *Estudios de Economía*, vol. 27, n° 2, p. 225-241.
- Baldwin, John R. et Wulong Gu. 2003. *Participation aux marchés d'exportation et productivité du secteur canadien de la fabrication*, Ottawa, Statistique Canada, n° 11F0027MIF au catalogue.
- Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen et Peter K. Schott. 2005. « Importers, Exporters and Multinationals: A Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods », *Discussion Paper CES 05-20*, Bureau of the Census, Center for Economic Studies, Washington, DC.
- Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding et Peter K. Schott. 2007. « Firms in International Trade », *NBER Working Paper No. 13054*.
- Chen, Shenjie, et Emily Yu. « Dynamique de l'exportation au Canada : Diversification du marché dans un contexte économique international en évolution », dans *Les recherches en politique commerciale 2010*, Dan Ciuriak (éd.), Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada.
- Copeland, Brian R. 2008. « Une politique de promotion du commerce et de l'investissement : A-t-elle sa raison d'être? », dans *Les recherches en politique commerciale 2007*, Dan Ciuriak (éd.), Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada, p. 1-74.
- Eaton, Jonathan, Samuel Kortum et Francis Kramarz. 2004. « Dissecting Trade: Firms, Industries, and Export Destinations », *Research Department Staff Report 332*, Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Eaton, Jonathan, Marcela Eslava, Maurice Kugler et James Tybout. 2007. « Export Dynamics in Colombia: Firm-Level Evidence », *NBER Working Paper No. 13531*.
- Girma, Sourafel, Yundan Gong, Holger Görg, and Zhihong Yu. 2007. « Can Production Subsidies Foster Export Activity? Evidence from Chinese Firm Level Data », *CEPR Discussion Paper No. 6052*.
- Imbens, Guido W. 2004. « Nonparametric estimation of average treatment effects under exogeneity: A review », *Review of Economics and Statistics*, vol. 86, n° 1, février, p. 4-29.
- Lawless, Martina, 2009. « Firm Export Dynamics and the Geography of Trade », *Journal of International Economics* vol. 77, n° 2, p. 245-254.
- Lederman, Daniel, Marcelo Olarreaga et Lucy Payton. 2010. « Export Promotion Agencies: Do they work? », *Journal of Development Economics*, vol. 91, n° 2, mars, p. 257-265.
- Van Biesebroeck, Johannes, Emily Yu et Shenjie Chen. 2010. « L'impact des services de promotion du commerce sur la performance des exportateurs canadiens », dans *Les recherches en politique commerciale 2010*, Dan Ciuriak (éd.), Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada.
- Volpe Martincus, Christian et Jerónimo Carballo. 2008. « Is Export Promotion Effective in Developing Countries? Firm-Level Evidence on the Intensive and the Extensive Margins of Exports », *Journal of International Economics*, vol. 76, n° 1, septembre, p. 89-106.
- Volpe Martincus, Christian, Jerónimo Carballo et Pablo Garcia. 2010. « Taille de l'entreprise et impact des programmes de promotion des exportations », dans *Les recherches en politique commerciale 2010*, Dan Ciuriak (éd.), Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada.
- Wagner, Joachim. 2007. « Why More West than East German Firms Export », *IZA Working Paper No. 2656*, Institute for the Study of Labour, Bonn, Germany.
- Wooldridge, Jeffrey M. 2002. *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. MIT Press, Cambridge (Mass.).