

centage, tandis que les entreprises sortantes ont soustrait 16,7 points de pourcentage à la croissance, ce qui s'est soldé par une contribution des entrées nettes de 13,9 points de pourcentage.

La croissance des exportations totales en Amérique latine a été de 23,2 p. 100 sur la période étudiée. La croissance à la marge intensive a fait une contribution de 5,4 points de pourcentage, tandis que les entrées brutes ont fait une contribution beaucoup plus importante (33,1 points de pourcentage). La contribution des entrées nettes a donc été de 17,9 points de pourcentage. Il est clair que la marge extensive a fait une contribution beaucoup plus déterminante à la croissance des exportations totales du Canada en Amérique latine que la marge intensive.

L'Europe est la région qui affiche la plus forte croissance des exportations parmi les destinations des exportations canadiennes, avec un gain de 33,5 p. 100. De ce nombre, 21,9 points de pourcentage peuvent être attribués aux ventes à l'exportation des exportateurs continus. Ce résultat est conforme aux observations présentées dans la section précédente, à savoir que l'Europe a enregistré la croissance la plus forte du nombre d'exportateurs continus parmi l'ensemble des régions. La contribution brute des nouveaux entrants s'est élevée à 24,4 points de pourcentage; celle-ci a été en partie annulée par la contribution négative des entreprises sortantes, soit 12,9 points de pourcentage, entraînant une contribution des entrées nettes de 11,5 points de pourcentage.

## 5. Conclusion

La disponibilité récente de données sur les exportations au niveau de l'entreprise permet de faire une analyse plus poussée de la performance à l'exportation du Canada qu'avec des données agrégées. En reliant ces données à la base de données sur la gestion des clients du SDC, il a été possible de produire, pour la première fois, une évaluation économétrique de l'impact du Service des délégués commerciaux (SDC) sur la performance des exportateurs canadiens.

Les résultats d'estimation montrent que l'aide du SDC a eu un effet systématiquement positif sur la valeur des exportations canadiennes. Les exportateurs qui ont reçu de l'aide exportent, en moyenne, près de 18 p. 100 de plus que les exportateurs comparables qui n'ont pas reçu l'aide du SDC. Ce résultat est robuste pour diverses spécifications et méthodologies. En outre, une analyse avantages-coûts indique que chaque dollar consacré au SDC engendre 27 dollars de ventes à l'exportation. L'évaluation fait également ressortir que le SDC aide ses clients à exporter 15 p. 100 plus de produits vers 36 p. 100 plus de marchés.

Bien que l'analyse révèle que l'entreprise canadienne typique aurait beaucoup à gagner à solliciter l'aide du SDC, elle montre également que certains types d'entreprises profitent davantage de cette aide que d'autres. C'est le cas notamment des entreprises de plus grande taille qui sont en affaires depuis plus longtemps, ce qui indique qu'elles sont « prêtes à exporter ». Ces entreprises se caractérisent aussi par une productivité plus faible, une expérience à l'exportation plus limitée et une moins grande diversification au niveau des produits et des marchés, tous des indicateurs qui suggèrent un plus grand besoin de recourir à l'aide du SDC.

Les données au niveau de l'entreprise peuvent aussi servir à analyser la dynamique qui sous-tend la diversification des exportations du Canada hors du marché américain. Le nombre moyen de marchés d'exportation desservis par une entreprise est passé de 1,7 en 1999 à 2,5 en 2006, tandis que la proportion des exportateurs multi-marchés au sein de la population des exportateurs canadiens est passée de 18 p. 100 à près de 27 p. 100 sur la même période. La diversification a été dominée par les PME exportatrices, notamment vers l'Asie, où elles représentent aujourd'hui près de la moitié de la valeur des exportations.

En suivant les cohortes d'entrants sur le marché, il est possible de préciser le taux d'attrition des entreprises qui pénètrent les marchés d'exportation. Seulement le quart des 13 000 nouveaux entrants en 2000 exportaient toujours en 2006. Cependant, ces entreprises  *survivantes*  avaient multiplié leurs ventes