

hausse. Cet aspect pourrait être abordé dans une étude ultérieure basée sur un ensemble de données élargi.

Deuxièmement, tel que noté au début, l'estimation de l'effet de traitement fait intervenir ici une comparaison de la performance d'exportateurs qui ont reçu le traitement à celle d'exportateurs comparables qui n'ont pas reçu le même traitement, en neutralisant les caractéristiques observables au niveau de l'entreprise. Néanmoins, il est possible que des caractéristiques non observables des entreprises influent sur leur réussite à l'exportation, biaisant ainsi les résultats d'estimation.

### *Analyse avantages-coûts*

La valeur agrégée des exportations de l'ensemble des clients du SDC sur la période de sept ans couverte par l'étude (2000-2006) atteint 260 milliards de dollars<sup>5</sup>. Sur la base de l'estimation montrant que les clients du SDC exportent 17,9 p. 100 de plus que les non-clients, la valeur totale des exportations des clients du SDC serait réduite de 17,9 p. 100, à 220,5 milliards de dollars, s'ils n'avaient pas reçu d'aide. Les avantages estimatifs de l'aide du SDC équivalent donc à 39,5 milliards de dollars.

Les dépenses totales du gouvernement consacrées au SDC sur la période sont estimées à 1,4 milliard de dollars<sup>6</sup>. En divisant l'avantage de 39,5 milliards de dollars par ce coût de 1,4 milliard de dollars, on obtient le résultat suivant : en moyenne, **chaque dollar dépensé par le gouvernement dans le cadre du SDC entraîne une augmentation de 27 dollars des exportations**. Ce chiffre doit être interprété comme une approximation. Le résultat est sous-estimé dans la mesure où une partie des coûts liés aux services du SDC engendrent des avantages qui ne sont pas inclus dans l'étude (p. ex. les clients qui exportent des services ou qui participent à des activités commerciales

autres que l'exportation de marchandises). En revanche, il y a surestimation si l'avantage estimatif de 17,9 p. 100 englobe l'effet de services reçus au cours d'années antérieures.

## 3. Évolution du comportement des exportateurs canadiens

### Observations clés

- Les exportateurs qui pénètrent de nouveaux marchés font une contribution importante à la performance du Canada à l'exportation. Entre 2000 et 2006, les nouveaux entrants étaient à l'origine de toute la croissance des exportations.
- Les nouveaux entrants ont joué un rôle clé dans l'expansion des exportations vers les marchés d'Asie et d'Amérique latine. Sur le marché américain, ils ont contribué à compenser la baisse des exportations occasionnée par la sortie d'exportateurs déjà présents sur ce marché.
- Non seulement la diversification des marchés d'exportation du Canada semble-t-elle imputable aux nouveaux entrants, mais ce sont les petites et moyennes entreprises (PME) qui sont à l'avant-garde de cette diversification.
- Les PME ont augmenté leur part de la valeur des exportations vers toutes les régions et représentent aujourd'hui près de la moitié des exportations canadiennes dans la région de l'Asie-Pacifique.

### *Profil général des exportateurs canadiens*

Le nombre d'exportateurs canadiens a atteint un sommet en 2004 et affiche une tendance à la baisse depuis (voir la figure 5)<sup>7</sup>. Comme il est indiqué ci-dessous, cette diminution du nombre d'exportateurs depuis 2004 est principalement attribuable à la sortie de PME du marché américain. Au cours de la période étudiée, les exportateurs canadiens ont exporté

5 Il est à noter que la valeur des exportations ne comprend pas les clients du SDC qui ont été exclus de l'analyse de régression en raison de données manquantes dans le Registre des entreprises.

6 Ce montant englobe le coût du maintien des bureaux du SDC à l'étranger et au siège du ministère. Il ne comprend pas le coût de la promotion de l'IED, non mesuré dans l'étude, ni celui des activités du MAECI consacrées à la politique commerciale.

7 La publication de Statistique Canada intitulée « Profil des exportateurs canadiens », <http://www.statcan.gc.ca/pub/65-506-x/65-506-x2008001-fra.pdf>, exclut les entreprises dont les exportations annuelles sont inférieures à 30 000 dollars. Dans la présente étude, tous les exportateurs sont inclus; par conséquent, le nombre d'exportateurs dont fait état l'étude est plus grand que celui déclaré par Statistique Canada.