

structurées en panel. Seuls les exportateurs ayant exporté pendant deux années consécutives sont pris en considération, ce qui réduit sensiblement la taille de l'échantillon par rapport aux régressions précédentes. Les résultats de l'estimation expriment l'impact du SDC sur la croissance plutôt que sur le niveau des exportations (ce qui n'est donc pas directement comparable aux résultats des autres spécifications).

3.2 L'effet du SDC avec influence des pairs. Cette spécification examine si l'effet du SDC diminue après avoir neutralisé l'influence d'autres exportateurs desservant la même destination (exportateurs pairs). Elle englobe la valeur des exportations durant la période précédente des exportateurs pairs qui ont exporté vers la même destination que l'exportateur durant la période en cours. La variable de traite-

ment est la même que celle employée pour l'estimation de l'effet décalé. Les résultats montrent qu'après avoir neutralisé l'influence des pairs, l'impact de l'aide du SDC ne disparaît pas et ne diminue pas.

3.3 (Ne figure pas dans le tableau) Évaluation de l'effet du SDC à l'aide d'une technique non paramétrique. La méthode de l'appariement des coefficients de propension est utilisée dans un algorithme d'appariement par noyau afin de valider davantage les résultats des estimations paramétriques. L'effet de traitement du SDC est positif et significatif, ce qui vient corroborer les résultats des estimations paramétriques. L'impact est beaucoup plus important que celui estimé par la méthode paramétrique, les clients du SDC exportant 54 p. 100 de plus que les entreprises comparables qui ne se sont pas prévalu des services du SDC.

Caractéristiques des entreprises qui profitent le plus du SDC

Les résultats de régression jettent un certain éclairage sur le type d'entreprises qui profitent le plus de l'aide du SDC. Ces entreprises sont habituellement « prêtes à exporter », c'est-à-dire que ce sont des entreprises de plus grande taille comptant un plus grand nombre d'années d'expérience en affaires, mais un moins grand nombre d'années d'expérience à l'exportation, et qui sont moins diversifiées au niveau des marchés et des gammes de produits.

En conjuguant ces résultats avec ceux portant sur le type d'entreprises qui ont une *plus grande probabilité* de demander l'aide du SDC, nous pouvons affirmer que les entreprises de plus grande taille, établies depuis plus longtemps, ont plus de chance de s'adresser au SDC, et de profiter davantage de l'aide reçue. Cependant, même si les clients du SDC ont tendance à avoir un peu plus d'expérience à l'exportation, l'avantage découlant de l'aide reçue de l'organisme diminue avec le nombre d'années d'expérience à l'exportation. De façon similaire,

même si les clients du SDC ont tendance à exporter un plus grand nombre de produits vers un plus grand nombre de marchés, l'avantage découlant de l'aide du SDC diminue à mesure qu'augmente le nombre de produits et de marchés.

Mises en garde

Deux réserves doivent être gardées à l'esprit en interprétant ces résultats. Premièrement, les entreprises qui reçoivent de l'aide du SDC mais qui n'exportent pas ne sont pas incluses dans l'analyse. Cela peut être approprié dans bien des cas, notamment si le service fourni vise à appuyer des activités commerciales autres que les exportations de marchandises et qui n'entrent pas dans le champ de l'étude (p. ex. l'exportation de services ou le soutien d'un investissement à l'étranger). Toutefois, il peut y avoir des cas où le service a été fourni dans le but d'exporter des marchandises mais que, par la suite, aucune marchandise n'a été exportée par le client. Ces entreprises ont été exclues de l'ensemble de données employées aux fins de l'étude, ce qui risque de fausser les résultats à la