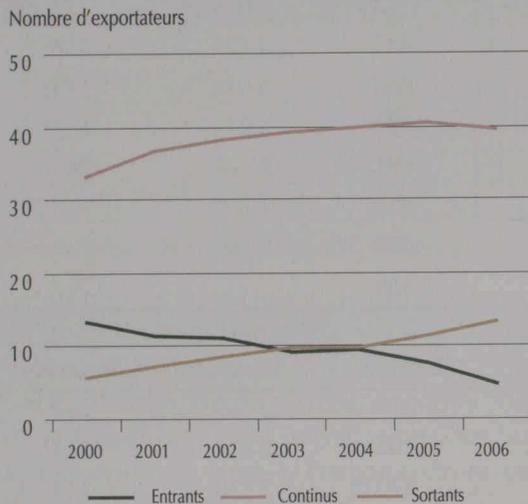


FIGURE 11

Nombre d'exportateurs entrants, continus et sortants (milliers), 2000-2006



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

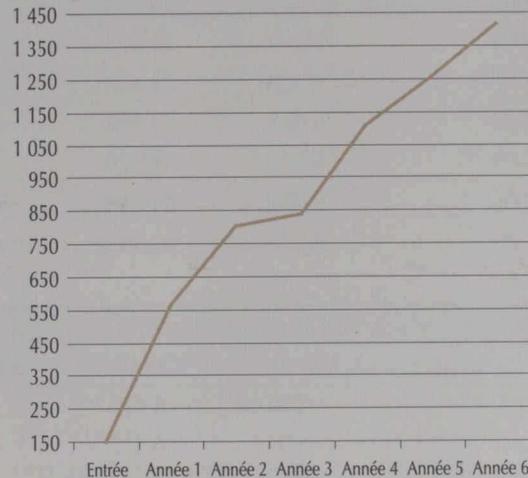
Dynamique de l'entrée et de la sortie

Le roulement au sein de la population des exportateurs est considérable. En moyenne, quelque 9 500 nouvelles entreprises canadiennes sont entrées sur le marché d'exportation annuellement entre 2000 et 2006, représentant près du quart de la population totale des exportateurs canadiens. Simultanément un nombre comparable d'entreprises sont sorties du marché d'exportation (voir la figure 11).

Au début de la période étudiée, le nombre d'entreprises entrant sur le marché d'exportation dépassait le nombre d'exportateurs sortants par une marge importante; cependant, à la fin de la période, la situation s'était inversée. La baisse spectaculaire du nombre de nouveaux entrants conjuguée à la forte augmentation du nombre d'entreprises sortant du marché d'exportation s'est soldée par une diminution nette du nombre total d'exportateurs à la fin de la période. Tel que noté précédemment, la diminution nette du nombre d'exportateurs canadiens est un phénomène observé uniquement sur le marché américain. Les exportateurs canadiens ont continué à pénétrer d'autres marchés étrangers.

FIGURE 12

Valeur moyenne des exportations par entreprise après l'entrée initiale (milliers de dollars)



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

L'impact de ce roulement des exportateurs sur la valeur annuelle des exportations n'a pas été très important puisque, en moyenne, les exportateurs continus représentent 99 p. 100 de la valeur totale des exportations. Néanmoins, comme il est souligné ci-dessous, les nouveaux entrants ont une incidence considérable sur la valeur des exportations à plus long terme.

Les nouveaux exportateurs débutent souvent en desservant une seule destination et leurs ventes à l'exportation sont initialement très limitées. Plus de 90 p. 100 des nouveaux exportateurs canadiens ont commencé à exporter vers un seul marché et, dans la plupart des cas (85 p. 100 de ces nouveaux exportateurs), ce sont les États-Unis qui ont été leur première destination. En 2000, la valeur des exportations engendrées par les nouveaux entrants atteignait 1,98 milliard de dollars, soit 0,6 p. 100 des exportations totales. Cette part a fléchi à 0,4 p. 100 en 2006, reflétant le nombre décroissant de nouveaux entrants.

Les nouvelles relations commerciales sont beaucoup plus fragiles et susceptibles d'échouer que celles établies depuis plus longtemps. Environ 50 p. 100 des exportateurs qui ont com-