

TABLEAU 4

Part des ventes à l'exportation par secteur (en pourcentage)

	États-Unis		Asie	
	PME	Grande	PME	Grande
2001				
Agriculture et produits de base	8,5	6,7	13,1	6,6
Aliments et boissons	5,1	4,9	4,7	5,5
Bois, papier et produits chimiques	15,5	20,8	5,0	27,3
Autres produits manufacturés	20,8	55,4	7,0	21,7
Commerce de gros et de détail	49,6	12,2	70,0	39,0
2006				
Agriculture et produits de base	11,4	7,4	29,1	12,0
Aliments et boissons	3,4	4,4	3,0	6,2
Bois, papier et produits chimiques	14,1	22,9	4,1	22,9
Autres produits manufacturés	19,5	52,2	10,9	27,5
Commerce de gros et de détail	51,0	13,1	52,1	31,3
	Europe		Amérique latine	
	PME	Grande	PME	Grande
2001				
Agriculture et produits de base	12,7	12,6	6,9	3,8
Aliments et boissons	5,6	2,4	5,2	5,3
Bois, papier et produits chimiques	9,2	17,3	5,1	30,4
Autres produits manufacturés	25,3	56,6	11,7	33,4
Commerce de gros et de détail	46,8	9,8	70,8	27,1
2006				
Agriculture et produits de base	22,3	18,6	7,6	5,2
Aliments et boissons	4,2	2,3	3,6	6,5
Bois, papier et produits chimiques	6,6	13,7	8,3	28,1
Autres produits manufacturés	37,8	52,1	17,4	32,2
Commerce de gros et de détail	28,5	13,2	57,7	27,9

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

du marché, l'importance des coûts du commerce, ainsi que la taille et la productivité de l'entreprise exportatrice. Lorsque les coûts du commerce (p. ex. l'établissement d'un réseau de distribution exclusif) sont élevés et que les marchés potentiels sont éloignés, les exportateurs (notamment les PME) sont plus portés à faire appel à des intermédiaires tels que des grossistes et des détaillants pour faciliter l'exportation. Ainsi, la part des exportateurs qui ont recours à des grossistes et des détaillants augmente parallèlement aux difficultés rencontrées pour avoir accès aux marchés de destination. Comme l'indique le tableau 4, 70 p. 100 des ventes à l'exportation des PME en Asie et en Amérique latine passaient par l'intermédiaire de grossistes et de détaillants en

2001. Sur les marchés parvenus à une plus grande maturité, comme ceux des États-Unis et de l'Europe, la part des exportations des PME qui transite dans les réseaux des grossistes et des détaillants atteignait environ 50 p. 100.

Le déclin de l'importance des intermédiaires dans les ventes à l'exportation des PME en Asie et en Amérique latine sur la période étudiée mérite d'être souligné. Leur part a chuté de 70 p. 100 en 2001 à environ 50 p. 100 en 2006; on peut penser qu'une fois que les entreprises ont établi leur potentiel de vente directe sur les marchés étrangers, le besoin de recourir à des intermédiaires diminue.