

Dynamique de l'exportation au Canada : diversification du marché dans un contexte économique international en évolution

Shenjie Chen et Emily Yu*

Résumé : Motivée par l'évolution remarquable de la tendance générale des exportations du Canada entre les années 1990 et les années 2000, la présente étude examine le comportement dynamique des exportateurs canadiens dans un contexte économique international en mutation. L'étude est inspirée des contributions récentes à la littérature sur le commerce international qui ont mis en relief le rôle des nouveaux entrants sur le marché d'exportation comme facteur de contribution à la croissance des échanges commerciaux, de même que le rôle de la conjoncture macroéconomique internationale, notamment les fluctuations des taux de change réels, dans les décisions des entreprises de participer au marché d'exportation. Nous décrivons le fléchissement des ventes des exportateurs canadiens sur le marché américain et la diversification – essentiellement survenue sous la dimension extensive (nouveaux entrants) – vers des marchés tiers, en particulier d'Europe et d'Asie, en réponse au réalignement des taux de change (dans le cas de l'Europe) et aux mouvements des facteurs dynamiques de croissance (dans le cas de l'Asie). Nous attirons l'attention sur le rôle des nouveaux entrants dans la performance soutenue des exportateurs canadiens sur le marché névralgique des États-Unis; ce fait souligne l'importance vitale de poursuivre les efforts de promotion des exportations, même sur les marchés établis. En conclusion, nous faisons valoir que, compte tenu de la dynamique des exportations au niveau des entreprises, un pays qui prend pour acquis sa base d'exportation actuelle risque de voir se détériorer sa performance au chapitre du commerce international.

Mots clés : exportations, entrée, sortie, marge intensive et extensive.

N^{os} JEL : F14, F19, D23, D29

* Bureau de l'économiste en chef, Affaires étrangères et Commerce international Canada; contact : Shenjie.chen@international.gc.ca; et Emily.yu@international.gc.ca. Les opinions exprimées dans ce document sont celles des auteurs et ne doivent pas être attribuées à Affaires étrangères et Commerce international Canada ou au gouvernement du Canada. Les auteurs remercient Statistique Canada de leur avoir accordé l'accès aux données au niveau de l'entreprise qui sont à la base de cette étude.

1. Introduction

Dans cette étude, nous examinons la dynamique des exportateurs canadiens dans un contexte économique international en évolution. Motivée par les changements remarquables survenus dans le profil global des exportations du Canada entre les années 1990 et 2000, l'étude s'inspire de contributions récentes à la littérature sur le commerce international qui mettent en relief le rôle des nouveaux entrants sur le marché d'exportation et l'importance générale de la marge extensive comme facteur de contribution à l'expansion des exportations, de même que le rôle de la conjoncture macroéconomique internationale, en particulier les fluctuations des taux de change réels, dans les décisions des entreprises de participer au marché d'exportation.

Pour des raisons de géographie économique, les États-Unis ont toujours été la principale destination des exportations canadiennes, tant pour ce qui est de la part des exportations totales du Canada détenue par ce pays que de sa position comme destination préférée des exportateurs canadiens. Ces liens économiques ont atteint un sommet vers 2000; à ce moment, le marché américain accaparait 87 p. 100 des exportations totales de marchandises du Canada; près de 90 p. 100 des exportateurs canadiens expédient leurs produits aux États-Unis et environ 85 p. 100 des nouveaux entrants canadiens choisissent les États-Unis comme destination où ils feront leur première expérience en matière d'exportation. Cependant, l'environnement qui a favorisé cette évolution s'est brusquement modifié dans les années 2000. Avec l'entrée en vigueur des dernières baisses tarifaires prévues dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), l'impulsion donnée au commerce transfrontière par la libéralisation des échanges s'est estompée. Dans l'intervalle, la hausse rapide des prix des produits de base attribuable à l'expansion rapide de l'économie mondiale, entraînée par l'Asie, a alimenté une forte appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain. Le profil des échanges du Canada a changé profondément au cours de cette période. Les exportations se sont diversifiées davantage en termes de marchés de destination, et la part des exportations canadiennes allant aux

États-Unis a fléchi considérablement, rétrocedant la plus grande partie de la hausse survenue durant les années 1990.

Afin d'examiner comment s'est faite cette diversification et le rôle que pourrait avoir joué l'évolution du contexte commercial, nous utilisons des données au niveau de l'entreprise provenant des bases de données du Registre des exportateurs et des entreprises de Statistique Canada pour les années 1999 à 2006, une période qui englobe les sommets observés dans la concentration du commerce canadien sur le marché américain et le début de la diversification vers d'autres marchés. Ces deux bases de données combinées permettent de suivre l'entrée et la sortie des entreprises sur divers marchés d'exportation et l'évolution de leurs ventes sur ces marchés, et d'établir un lien entre ces aspects de la performance à l'exportation et les caractéristiques de l'entreprise, telles que la taille, l'âge et le secteur d'activité.

Le cadre théorique dans lequel nous situons notre étude provient de Ghironi et Melitz (2005). Ces auteurs intègrent les chocs macroéconomiques internationaux dans leur modèle du commerce international, aujourd'hui familier, qui repose sur des fondements microéconomiques où l'entreprises sont exploitées à différents niveaux de productivité et font face à des coûts d'entrée fixes sur le marché d'exportation et à des coûts à la fois fixes et unitaires d'exportation. Dans ce cadre, seules les entreprises plus productives exportent et des chocs exogènes induisent des entreprises à entrer et à sortir du marché intérieur et du marché d'exportation. Conformément aux travaux de Baldwin et Lyons (1994), qui ont reconnu le potentiel d'hystérèse des profils commerciaux au cours des périodes de désalignement important et prolongé des taux de change, ce cadre permet de tenir compte des déviations persistantes du taux de change réel par rapport à l'équilibre de la parité des pouvoirs d'achat (que Ghironi et Melitz déduisent des réactions des entreprise à des chocs globaux transitoires) qui influencent la taille, déterminée de façon endogène, du secteur participant aux échanges extérieurs et les décisions des entreprises d'entrer sur le marché d'exportation ou d'en sortir.

Notre méthodologie empirique est inspirée de Eaton, Eslava, Kugler et Tybout (2007), qui ont décomposé la croissance des

exportations en changements dans les exportations attribuables aux exportateurs déjà présents (la marge intensive) et les changements dans la combinaison des entreprises exportatrices (marge extensive), en suivant la performance de cohortes d'exportateurs définies selon l'année où ils sont entrés sur le marché d'exportation.

Notre analyse empirique porte principalement sur la dynamique des exportateurs canadiens interprétée à la lumière des changements macroéconomiques qui sont survenus à l'échelle internationale. Notre ensemble de données n'inclut pas de données sur les non-exportateurs; par conséquent, nous faisons un lien empirique entre les chocs macroéconomiques internationaux et les décisions des non-exportateurs d'entrer sur le marché d'exportation – un sujet qui devra faire l'objet de recherches futures.

Néanmoins, en examinant uniquement les données sur les exportateurs, nous pouvons faire ressortir de nombreux profils intéressants parmi les exportateurs canadiens. Notre principale observation en ce qui a trait à la dynamique des exportateurs canadiens est que leur diversification croissante sur le marché mondial dans la première moitié des années 2000 s'est faite essentiellement par une expansion du commerce à la marge extensive. Conformément à la prédiction théorique de Ghironi et Melitz (2005, 2007), cette diversification s'est accompagnée d'une augmentation du nombre moyen de destinations d'exportation desservies par une entreprise et de la proportion des exportateurs multi-marchés au sein de la population des exportateurs canadiens. Sur le marché asiatique notamment, ce sont les exportateurs de petite et moyenne taille qui ont dominé ce mouvement de diversification. Sur le marché européen, parvenu à une plus grande maturité, où l'évolution des taux de change réels a joué un rôle plus important, les exportateurs établis et, partant, la marge intensive du commerce sont demeurés le facteur le plus important dans l'explication de l'expansion des échanges commerciaux. Fait important, nous observons que les nouveaux entrants ont joué un rôle significatif en vue de limiter le recul de la performance des exportations canadiennes sur le marché clé des États-Unis; cette évolution souligne l'importance vitale de

poursuivre les efforts de promotion des exportations en termes d'aide accordée aux nouveaux exportateurs pour qu'ils surmontent les barrières à l'entrée, même sur les marchés établis. Nous arrivons à la conclusion qu'en raison de la dynamique à l'exportation au niveau des entreprises, un pays qui prendrait pour acquis sa base d'exportation actuelle risque de voir sa performance commerciale se détériorer progressivement.

Le reste de l'étude est organisé comme suit. La section 2 présente les antécédents théoriques et empiriques de l'étude. La section 3 offre un aperçu détaillé des données, en profilant les exportateurs canadiens de 1999 à 2006 selon la taille des entreprises et le secteur d'activité et en décrivant leurs aspects dynamiques en termes d'entrée et de sortie du marché d'exportation et de diversification sur les marchés. La section 4 présente notre décomposition du changement au niveau du commerce d'exportation entre les marges extensive et intensive, par région. La section 5 renferme nos conclusions.

2. Contexte

Les années 1990 et 2000 ont été marquées par une poussée remarquable, suivie d'un fléchissement, de la part des exportations canadiennes détenue par les États-Unis. Les économistes attribuent l'intensification observée des échanges commerciaux du Canada avec les États-Unis durant les années 1990 à plusieurs facteurs. Treffer (2004) retrace une partie des gains à l'exportation enregistrés par le Canada aux réductions tarifaires mises en place dans le sillage de l'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis (ALE) à compter de 1989 et, par la suite, de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) conclu entre le Canada, le Mexique et les États-Unis, à compter de 1995. Utilisant des micro-données, Baldwin et Yan (2010) constatent que la dépréciation d'une monnaie accroît la probabilité que les exportateurs les plus efficaces entreront sur le marché d'exportation, ce qui explique qu'une partie des exportations du Canada vers les États-Unis dans les années 1990 soit attribuable à la baisse du taux de change du Canada. En outre, il est largement reconnu que

l'expansion des exportations du Canada aux États-Unis à la fin des années 1990 s'inscrivait dans la tendance générale de l'augmentation rapide des importations aux États-Unis, ainsi que du déficit commercial en forte progression dans ce pays durant une bonne partie des années 2000.

En 2008, l'importance relative du marché américain dans les exportations totales de marchandises du Canada avait fléchi de 10 points de pourcentage, passant d'environ 87 p. 100 à la fin des années 1990 et au début des années 2000, à 77,6 p. 100. Selon les données de la balance des paiements, l'importance du marché américain dans les exportations totales de biens canadiens a reculé de 84 p. 100 à 76 p. 100 sur la même période. La proportion des exportateurs expédiant des produits aux États-Unis dans la population totale des exportateurs canadiens a aussi reculé, passant de 89,2 p. 100 en 1999 à 82,2 p. 100 en 2006. En revanche, la part des exportations en Asie dans l'ensemble des exportations de marchandises du Canada a progressé de 5,7 p. 100 en 1999 à 9 p. 100 en 2008; enfin, la part de l'Europe est passée de moins de 5 p. 100 en 1999 à 7,5 p. 100 en 2008. Simultanément, la part de la population des exportateurs canadiens exportant en Asie a bondi de 10,3 p. 100 en 1999 à 17,6 p. 100 en 2006, tandis que le pourcentage des exportateurs exportant vers l'Europe est passé de 14,6 p. 100 à 21,6 p. 100 pendant la même période. De toute évidence, les exportateurs canadiens se sont diversifiés hors du marché américain.

Pourquoi cette diversification s'est-elle faite, et de quelle manière?

La dynamique du cycle économique et les fluctuations des taux de change réels influent sur les mouvements commerciaux nationaux; c'est du moins ce que laisse supposer un empirisme élémentaire. Par conséquent, un phénomène tel que la montée de l'Asie et la progression spectaculaire du dollar canadien dans les années postérieures à 2002 semble fournir une réponse immédiate à la question de savoir ce qui a déclenché la diversification des exportations canadiennes. Cependant, ni la théorie traditionnelle du commerce international ni les modèles macroéconomiques internationaux ne s'intéressent formellement aux déterminants et à l'évolution des profils commerciaux d'un pays dans le contexte

de tels événements¹. Ce vide entre la théorie formelle et la dynamique observée récemment été comblé dans les travaux pionniers de Ghironi et Melitz (2005, 2007). Partant du modèle du commerce international élaboré par Melitz (2003), qui intègre la concurrence monopolistique et permet à des entreprises ayant divers niveaux de productivité de coexister dans un marché donné, les auteurs ont développé un modèle du commerce qui s'intègre dans la dynamique macroéconomique internationale. Compte tenu des investissements irrécupérables faits pour entrer sur un marché, seul un sous-ensemble d'entreprises relativement plus productives exporteront, tandis que les autres, moins productives, se contenteront de desservir le marché intérieur. Dans ce cadre, des chocs exogènes incitent les entreprises à entrer sur le marché intérieur et le marché d'exportation ou à en sortir.

De notre point de vue, l'élément clé du modèle de Ghironi et Melitz est l'entrée/sortie exogène du marché d'exportation en réponse à des chocs ou à des changements macroéconomiques dans les coûts du commerce. En fait, cet élément explique le concept de marge extensive du commerce, abondamment étudié dans la littérature sur le commerce extérieur – les changements dans les échanges commerciaux attribuables à des changements dans les relations commerciales – de nouvelles entreprises entrant sur le marché d'exportation ou une détérioration des rapports commerciaux existants qui se manifeste par la sortie d'exportateurs, réduisant la gamme des produits exportés ou des pays de destination desservis. Eaton, Kortum et Kramarz (2004), Broda, Greenfield et Weinstein (2006), Broda et Weinstein (2006) et Bernard, Redding et Schott (2006) présentent des don-

¹ Les théories fondées sur l'avantage comparatif offrent une explication de la composition des échanges entre partenaires commerciaux non comparables; les théories axées sur la structure du marché (concurrence imparfaite en présence de produits différenciés) expliquent les échanges entre partenaires similaires, tandis que le modèle de gravité décrit l'organisation spatiale générale du commerce basé sur les variations des coûts du commerce entre divers partenaires commerciaux qui sont imputables à l'éloignement, réel ou conceptuel, entre eux. Toutefois ces théories n'intègrent pas les déséquilibres persistants souvent observés dans les cycles macroéconomiques internationaux.

nées probantes sur le cheminement parallèle des flux commerciaux, des variétés importées et de la marge extensive du commerce².

Eaton, Eslava, Kugler et Tybout (2007) offrent un cadre empirique simple dans lequel ils décomposent la croissance agrégée des ventes à l'exportation entre la marge extensive et la marge intensive. Les détails de leur méthodologie de décomposition figurent dans l'encadré 1. Cette décomposition nous permet de calculer la contribution globale à l'expansion des exportations provenant des exportateurs continus et des nouveaux entrants, ainsi que l'impact négatif des entreprises qui quittent le marché d'exportation. La décomposition fait aussi ressortir certains indices quant à la réponse endogène des exportateurs canadiens aux changements survenus dans le contexte macroéconomique international. La décomposition des exportations canadiennes entre les divers marchés régionaux sur la période 1999-2006 est guidée par les intuitions suivantes.

Premièrement, après avoir diminué dans les années 1990, les coûts du commerce canado-américain semblent avoir augmenté durant les années 2000 en raison des coûts plus élevés à la frontière (p. ex. les délais plus longs, les coûts directs du franchissement de la frontière, les programmes frontaliers supplémentaires qui font double emploi et le temps d'inspection accru). Bien que les travaux empiriques consacrés à l'effet du « durcissement » de la frontière sur les échanges commerciaux aient donné jusqu'à maintenant des résultats peu concluants, la hausse des coûts du commerce aurait incité certaines entreprises à sortir du marché américain, et le modèle Ghironi-Melitz prédit que des entreprises qui, par ailleurs, seraient peut-être entrées sur le marché américain ont tourné leur attention vers d'autres marchés d'exportation, devenus relativement plus attrayants. Cela aurait bien sûr pour effet de diversifier les exportations canadiennes.

² Plusieurs études ont mis en relief le rôle de la marge extensive dans l'explication de phénomènes économiques internationaux. Voir, par exemple, Kehoe et Ruhl (2009), Helpman, Melitz et Rubinstein (2008), Chaney (2008), Bernard, Redding et Schott (2006) et Broda et Weinstein (2006).

Encadré 1 : Décomposition de la croissance des exportations

Le calcul de la contribution de la croissance des nouveaux entrants (les exportateurs qui ont exporté au cours de l'année t mais non au cours des années antérieures), des exportateurs continus (les exportateurs qui ont exporté au cours des années $t-1$ et t) et les sortants (les exportateurs qui ont exporté au cours de l'année $t-1$ mais non par la suite), est calqué sur celui de Eaton et coll. (2007).

Définissons Y_t , la valeur des exportations de l'ensemble des exportateurs durant l'année t ; $y(j,t)$, la valeur des exportations d'un sous-groupe j d'exportateurs durant l'année t ; $CN^{t-1,t}$, un groupe d'exportateurs continus ayant exporté durant l'année $t-1$ et l'année t ; $EN^{t-1,t}$, un groupe d'entrants ayant exporté durant l'année t mais non durant l'année $t-1$; enfin, $EX^{t-1,t}$, le groupe des entreprises sortantes, qui ont exporté durant l'année $t-1$ mais non durant l'année t .

Le taux de croissance des exportations totale, G_T , est calculé comme suit :

$$G_T = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{(Y_t + Y_{t-1})/2}$$

où

$$Y_t = \sum_{j \in N} y(j,t)$$

La part des exportateurs continus au cours de la période $t-1$, soit S_T , est calculée comme suit :

$$S_T = \frac{\sum_{j \in CN^{t-1,t}} \frac{[y(j,t-1) + y(j,t)]}{2}}{\frac{Y_t + Y_{t-1}}{2}}$$

La croissance des exportations provenant des exportateurs continus, G_{CN} , est calculée comme suit :

$$G_{CN} = \frac{\sum_{j \in CN^{t-1,t}} [y(j,t) - y(j,t-1)]}{\sum_{j \in CN^{t-1,t}} \frac{y(j,t-1) + y(j,t)}{2}}$$

La croissance des exportations provenant du nombre accru d'entreprises, G_{EN} , est calculée comme suit :

$$G_{EN} = \frac{\bar{y}(t-1) \cdot \sum_{j \in EN^{t-1,t}} j}{\left(\frac{Y_t + Y_{t-1}}{2} \right)}$$

La valeur des exportations des entrants par rapport à la moyenne, M_{EN} , est,

$$M_{EN} = \frac{\sum_{j \in EN^{t-1,t}} [y(i,t) - \bar{y}(t-1)]}{\left(\frac{Y_t + Y_{t-1}}{2} \right)}$$

La croissance des exportations provenant du nombre réduit d'entreprises, G_{EX} , est calculée comme suit :

$$G_{EX} = - \frac{\sum_{j \in EX^{t-1,t}} [y(j,t-1) - \bar{y}(t-1)]}{\frac{Y_t + Y_{t-1}}{2}}$$

La valeur des exportations provenant des entreprises sortantes par rapport à la moyenne, M_{EX} , est,

$$M_{EX} = - \frac{\bar{y}(t-1) \sum_{j \in EX^{t-1,t}} j}{\frac{Y_t + Y_{t-1}}{2}}$$

Enfin, le taux de croissance des exportations totales peut être décomposé comme suit :

$$G_T = S_{CN} \cdot G_{CN} + G_{EN} + M_{EN} + G_{EX} + M_{EX}.$$

Deuxièmement, la baisse du taux de change du dollar américain par rapport à son sommet du premier trimestre de 2002 a eu des effets très différents sur diverses monnaies. Les monnaies flottantes, dont le dollar canadien et l'euro, ont subi une hausse disproportionnée par rapport à leur pondération dans les échanges commerciaux avec les États-Unis, tandis que les monnaies asiatiques ont maintenu, dans une large mesure, leur parité avec le dollar américain. Cela s'est traduit par des changements importants et soudains dans la rentabilité relative de l'exportation vers différentes destinations.

Ainsi, la montée du dollar canadien, dont la valeur a progressé de 0,62 \$US au début de 2002 pour atteindre presque la parité à la fin de 2007, a connu une appréciation d'environ 60 p. 100 en six ans. Étant donné que les taux d'inflation aux États-Unis et au Canada ont été à peu près les mêmes durant cette période, il y a donc eu une appréciation correspondante du taux de change réel. En d'autres termes, les prix moyens des biens et des services au Canada ont augmenté de 60 p. 100 par rapport à ceux des États-Unis. Comme l'a souligné Devereaux (2008), c'est là un mouvement exceptionnel des prix relatifs de deux pays qui ont des échanges commerciaux aussi importants. En bonne partie, on peut penser que cette évolution n'avait pas été anticipée.

De façon similaire, l'euro s'est déprécié par rapport à sa valeur de lancement de 1,17 \$US au début de 1999 pour toucher un creux de 0,827 \$US en octobre 2000, avant d'amorcer une remontée spectaculaire qui l'a porté à un sommet de 1,601 \$US en avril 2008. Puisque les taux d'inflation dans la zone euro et aux États-Unis ont été comparables tout au long de la période, presque toute la variation nominale s'est traduite en variation réelle. En conséquence, le taux croisé du dollar canadien et de l'euro est demeuré relativement stable, étant donné que les deux devises se sont appréciées par rapport au dollar américain après 2002. L'euro a augmenté marginalement par rapport au dollar canadien, qui est passé de 0,71 € au premier trimestre de 2002 à 0,70 € en moyenne en 2006. Cela s'est traduit par une rentabilité beaucoup plus grande des ventes en Europe en par rapport aux États-Unis, ce qui devrait engendrer les réactions

d'entrée/sortie et l'expansion sur le marché d'exportation envisagées dans le modèle de Ghironi-Melitz.

Troisièmement, l'émergence des pays du groupe « BRIC » (Brésil, Russie, Inde et Chine) comme puissances économiques à l'échelle mondiale, dominée par l'expansion spectaculaire de la Chine après son accession à l'OMC, a contribué à un recentrage important de l'économie mondiale. La meilleure conjoncture macroéconomique dans les marchés émergents en expansion rapide a abaissé le seuil d'entrée sur ces marchés, ce qui a incité des exportateurs canadiens à commencer à les desservir.

Pris ensemble, ces événements représentent une expérience naturelle qui devrait jeter un éclairage sur la dynamique des exportateurs. Nous examinons ci-dessous la réaction des exportateurs canadiens à ces événements.

3. La dynamique des exportateurs canadiens

L'analyse présentée dans cette étude repose sur des données tirées des bases de données du Registre des exportateurs et des entreprises de Statistique Canada pour les années 1999 à 2006. Le Registre des exportateurs de Statistique Canada renferme des estimations annuelles du nombre d'entreprises exportatrices et de la valeur de leurs exportations nationales, par industrie, produit, destination d'exportation et province d'établissement³. La base de données est ensuite reliée au Registre des entreprises de Statistique Canada – un dépôt central de renseignements sur les entreprises exploitées au Canada – pour obtenir des données au niveau des entreprises exportatrices. Ces deux bases de données combinées nous permettent de voir non seulement la performance des entreprises exportatrices, mais aussi les caractéristi-

³ Le Registre des exportateurs renferme seulement la valeur des exportations produites sur le marché intérieur, qui représentent plus de 95 p. 100 des exportations d'origine intérieure. Les transactions non liées à l'activité commerciale, par exemple les exportations provenant de personnes à des fins personnelles et non commerciales sont exclues de la base de données. Pour plus de détails, voir la publication de Statistique Canada intitulée *Profil des exportateurs canadiens*, <http://www.statcan.gc.ca/pub/65-506-x/65-506-x2008001-fra.pdf>.

ques de ces entreprises, telles que la taille de l'entreprise définie selon l'emploi, l'année d'établissement de l'entreprise et de nombreuses autres caractéristiques.

3.1 Profil général des exportateurs canadiens

Le tableau 1 montre le profil global des exportateurs canadiens pour la période 1999 à 2006. Au cours de cette période, il y avait, en moyenne, 47 173 entreprises canadiennes actives à chaque année sur le marché d'exportation⁴. Le nombre total d'exportateurs canadiens a fortement augmenté au début de la période, passant de 43 568 en 1999 à 49 146 en 2002, une progression de 12,8 p. 100. Cependant, il est retombé fortement, soit à 44 127, en 2006, sous l'effet de la montée du dollar canadien. Même si le nombre d'exportateurs n'a augmenté que marginalement sur la période, la valeur des exportations par exportateur a constamment progressé, atteignant 8,6 millions de dollars par entreprise en 2006, alors qu'elle était de 7,4 millions de dollars en 1999. Les entreprises exportatrices canadiennes employaient, en moyenne, 3,4 millions de personnes, soit le quart de l'emploi total au Canada. Le nombre de personnes employées par les entreprises exportatrices n'a pratiquement pas changé sur la période. On observe aussi une tendance croissante à la mondialisation parmi les exportateurs canadiens, tant pour ce qui est du nombre de produits exportés par entreprise que du nombre de destinations desservies par une entreprise. Le nombre moyen de produits exportés par entreprise est passé de 4,4 en 1999 à 5,0 en 2006. Sur la même période, le nombre moyen de marchés desservis par exportateur est passé de 1,7 à 2,5.

⁴ La publication annuelle de Statistique Canada sur le profil des exportateurs canadiens exclut les entreprises dont la valeur des exportations annuelles est inférieure à 30 000 dollars. Dans la présente étude, tous les exportateurs sont inclus; par conséquent, le nombre d'exportateurs est plus élevé que celui rapporté par Statistique Canada.

Tableau 1 : Profil des exportateurs canadiens, 1999-2006

Année	Nombre d'exportateurs	Valeur moyenne des exportations (millions \$)	Nombre d'employés	Nombre moyen de marchés	Nombre moyen de produits
1999	43 568	7,4	3 332 952	1,7	4,4
2000	46 465	8,0	3 405 885	1,7	4,4
2001	48 140	7,5	3 490 150	1,8	4,6
2002	49 146	7,2	3 430 391	1,8	4,6
2003	48 504	6,9	3 395 280	2,1	4,7
2004	49 314	7,4	3 511 157	2,2	4,8
2005	48 126	8,0	3 580 574	2,4	4,8
2006	44 127	8,6	3 397 779	2,5	5,0

Source : Statistique Canada.

Le nombre moyen de marchés de destination desservis par un exportateur canadien est inférieur à celui des exportateurs américains⁵. Cela est probablement attribuable au fait que la population des exportateurs canadiens est biaisée par le grand nombre d'exportateurs qui ne desservent qu'un seul marché, celui des États-Unis. Cependant, alors que les entreprises canadiennes pénétraient de plus en plus d'autres marchés que celui des États-Unis, le nombre d'entreprises n'exportant que sur un marché a fléchi constamment. En 1999, le nombre d'exportateurs à marché unique représentait 82 p. 100 de la population totale des exportateurs canadiens; en 2006, cette part avait reculé à 73 p. 100. Du même coup, on observe une augmentation constante des entreprises qui exportent vers plusieurs pays. En 1999, seulement 10 p. 100 des exportateurs canadiens expédiaient leurs produits vers au moins trois pays étrangers, alors qu'en 2006 la proportion de ce groupe au sein de la population totale des exportateurs canadiens était passée à 17 p. 100.

⁵ Bernard, Jensen et Schott (2005) ont constaté qu'en moyenne, les exportateurs américains exportaient vers 3,3 marchés en 2000.

3.2 Caractéristiques des exportateurs selon la taille de l'établissement

Dans notre ensemble de données, environ 95 p. 100 des exportateurs canadiens sont des entreprises de petite et moyenne taille (PME) comptant moins de 200 employés; ces entreprises représentaient 35 p. 100 des ventes totales à l'exportation en 2006 (voir le tableau 2).

Tableau 2 : Exportateurs canadiens selon la taille, 1999-2006

Année	Nombre d'exportateurs	Pourcentage de tous les exportateurs	Valeur des ex-	
			portations (millions \$CAN)	Pourcentage des exportations totales
PME				
1999	41 224	94,6	85 747	26,7
2000	44 024	94,7	107 322	28,8
2001	45 700	94,9	111 599	31,0
2002	46 714	95,1	109 353	31,1
2003	46 065	95,0	110 793	32,9
2004	46 835	95,0	121 811	33,3
2005	45 573	94,7	139 722	36,2
2006	41 720	94,5	134 198	35,2
Exportateurs de grande taille				
1999	2 344	5,4	234 819	73,3
2000	2 441	5,3	265 503	71,2
2001	2 440	5,1	248 896	69,0
2002	2 432	4,9	242 116	68,9
2003	2 439	5,0	225 830	67,1
2004	2 479	5,0	244 143	66,7
2005	2 553	5,3	246 000	63,8
2006	2 407	5,5	246 863	64,8

Source : Statistique Canada.

À l'instar des résultats observés pour d'autres pays⁶, la majorité des exportations canadiennes provient d'un nombre relativement restreint de grandes entreprises. Les exportateurs ayant

⁶ Voir Bernard, Jensen et Schott (2005), Buono, Fadinger et Berger (2008) et Lawless (2009).

plus de 200 employés ne représentaient que 5 p. 100 de la population totale des exportateurs mais ils fournissaient près de 65 p. 100 des exportations totales en valeur, selon le Registre de 2006. En comparaison, Bernard et coll. (2007) font état d'une répartition encore plus biaisée des flux à l'exportation parmi les entreprises américaines : le premier centile des exportateurs américains représente 81 p. 100 de la valeur des exportations de ce pays, tandis que le premier décile en représente plus de 95 p. 100. Les auteurs proposent deux explications à la forte concentration du commerce extérieur dans un nombre restreint d'entreprises : une répartition extrêmement inégale des niveaux de productivité entre les entreprises ou des économies d'échelle dans les activités de distribution à l'étranger.

En moyenne, les grands exportateurs canadiens ont déclaré une valeur à l'exportation par entreprise près de 50 fois supérieure à celle des PME exportatrices (voir le tableau 3). Les exportateurs de grande taille employaient 67 p. 100 de la main-d'œuvre du secteur d'exportation, ce qui est deux fois plus que les PME exportatrices. Cette répartition des parts de l'emploi entre les entreprises de grande taille et les PME n'a presque pas changé au cours de la période étudiée.

Les entreprises canadiennes de plus grande taille ont aussi exporté un plus grand nombre de produits vers plus de pays. Le nombre moyen de produits exportés par les grandes entreprises et le nombre moyen de pays de destinations desservis par ces exportateurs étaient de 18 et de 6,7, respectivement, comparativement à 3,9 et 2 pour les PME exportatrices. Environ 84 p. 100 des PME exportatrices exportaient vers un seul pays, contre moins de 50 p. 100 parmi les grands exportateurs (voir le tableau 4). Bernard et coll. (2007) affirment que ce profil, observé également dans les données américaines, est conforme à l'hypothèse des coûts irrécupérables spécifiques aux destinations individuelles, ce qui voudrait dire que seuls les exportateurs relativement plus productifs exportent vers plusieurs destinations.

Tableau 3 : Exportations moyennes, nombre de marchés et nombre de produits, selon la taille, 1999-2006

Année	Valeur moyenne des exportations	Nombre moyen de marchés	Nombre moyen de produits
	(millions \$CAN)		
PME			
1999	2,1	1,5	4
2000	2,4	1,5	3,9
2001	2,4	1,5	3,8
2002	2,3	1,6	3,5
2003	2,4	1,8	3,7
2004	2,6	1,9	3,8
2005	3,1	2,1	4
2006	3,2	2,2	4,2
Moyenne	2,6	1,8	3,9
Exportateurs de grande taille			
1999	100,2	5,8	19
2000	108,8	5,6	19
2001	102	6	18,4
2002	99,6	6,3	17
2003	92,6	7,1	17,5
2004	98,5	7,6	18,3
2005	96,4	7,7	18,8
2006	102,6	7,7	19,5
Moyenne	100,1	6,7	18,4

Source : Statistique Canada.

La performance des PME exportatrices canadiennes s'est améliorée sur la période étudiée. La part des PME exportatrices au sein de la population des exportateurs est demeurée stable, mais leur contribution aux exportations totales du Canada a atteint 35 p. 100 en 2006, alors qu'elle était d'un peu plus d'un quart en 1999. Plusieurs PME exportatrices qui desservaient un seul marché ont pris de l'expansion sur des marchés autres que les États-Unis et sont ainsi devenues des exportateurs multi-marchés. La part des exportateurs multi-marchés dans le groupe des PME exportatrices a atteint 25 p. 100 en 2006, contre 16 p. 100 en 1999. Par comparaison, la part des exportateurs multi-marchés dans le groupe des entreprises de grande taille

n'a augmenté que de 5 points de pourcentage (voir le tableau 2). Ces tendances montrent que les PME exportatrices ont dominé le mouvement de diversification des marchés.

Tableau 4 : Exportateurs à marché unique et à marchés multiples, selon la taille, 1999-2006

Année	PME		Exportateurs de grande taille	
	Marché unique	Marchés multiples	Marché unique	Marchés multiples
1999	34 635	6 589	1 087	1 257
2000	37 313	6 711	1 165	1 276
2001	38 454	7 246	1 137	1 303
2002	38 751	7 963	1 085	1 347
2003	36 577	9 508	1 018	1 421
2004	36 161	10 674	992	1 487
2005	34 597	10 976	1 002	1 551
2006	31 314	10 406	982	1 425

Source : Statistique Canada.

Il importe de noter que le nombre total d'exportateurs vers des marchés multiples au sein du groupe des PME a constamment augmenté jusqu'en 2005, tandis que le nombre de PME desservant un seul marché (principalement le marché américain) a bondi au début des années 2000 puis est retombé rapidement lorsque les conditions macroéconomiques aux États-Unis sont devenues beaucoup moins favorables après 2002. Il est notamment remarquable que le taux d'expansion des PME qui desservent plusieurs marchés se soit accéléré en 2003 et 2004, les deux premières années où le dollar canadien s'est apprécié, coïncidant avec le repli du groupe des entreprises ne desservant qu'un seul marché. Cela nous incite à penser que la diversification au niveau des marchés a été une réaction à l'évolution de la conjoncture macroéconomique. Ce résultat concorde avec l'argument de Baldwin et Lyons (1994) à l'effet que les désalignements importants et soutenus des taux de change peuvent provoquer une dislocation industrielle et la mise au rancart d'actifs irrécupérables. Dans ce scénario, l'expansion des entreprises canadiennes sur les marchés d'exportation durant la période de bas taux de change s'est avérée intenable pour de nom-

breuses entreprises par la suite. En particulier, le retranchement a été plus prononcé parmi les exportateurs qui ne desservait qu'un seul marché étranger.

3.3 Composition sectorielle

Le tableau 5 fait voir le profil sectoriel des exportateurs canadiens en 2006. Les établissements manufacturiers représentaient quelque 42 p. 100 de la population totale des exportateurs, mais ils étaient à l'origine d'une part sensiblement plus grande des exportations totales du Canada (62,5 p. 100). Cela est essentiellement attribuable au secteur très concentré du matériel de transport, qui ne représentait que 2,3 p. 100 de la population des exportateurs canadiens, mais expédiait 20 p. 100 des exportations totales en valeur. Les industries primaires (agriculture et extraction minière) comptaient pour environ 10 p. 100 des exportations et pour une part légèrement inférieure de la population des exportateurs. Les industries tertiaires (commerce de gros et de détail et services) détenaient une plus grande part du nombre total d'exportateurs, mais fournissaient une proportion beaucoup plus modeste des exportations totales en valeur.

Au sein du secteur manufacturier, les industries axées sur les ressources (produits du bois et du papier, pétrole, produits chimiques et plastiques, métaux primaires et ouvrés) représentaient 18 p. 100 de l'ensemble des exportateurs canadiens mais plus de 28 p. 100 des exportations totales du Canada en valeur. À l'autre extrémité du spectre, on retrouve les secteurs des textiles et du vêtement et de la fabrication diverse. Ces secteurs sont dominés par des PME, relativement nombreuses, mais qui ne représentent qu'une part relativement modeste des exportations en valeur. Sur la période étudiée, la composition sectorielle des exportateurs canadiens est demeurée relativement stable.

Tableau 5 : Profil sectoriel des exportateurs canadiens selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) en 2006

Secteur (SCIAN)	Nombre d'exportateurs	Pourcentage de tous les exportateurs	Valeur des exportations (milliards \$)	Pourcentage des exportations totales
Agriculture (100)	2 021	4,5	4,1	1,1
Extraction minière (200)	1 729	3,9	34,8	9,2
Aliments et boissons (311-312)	1 233	2,8	12,2	3,2
Textiles et vêtements (313-315)	1 479	3,3	3,1	0,8
Bois et papier (321-323)	2 283	5,1	29,3	7,7
Pétrole, produits chimiques et plastiques (324-327)	2 941	6,6	41,9	11,0
Métaux primaires et ouvrés (331-332)	2 985	6,7	37,5	9,9
Machines (333)	2 726	6,1	13,5	3,5
Ordinateurs, électronique et matériel électrique (334-335)	1 754	3,9	14,7	3,9
Matériel de transport (336)	1 016	2,3	78,3	20,6
Fabrication diverse (316, 337-339)	2 493	5,6	7,4	1,9
Commerce de gros et de détail (400)	13 880	31,0	63,5	16,7
Autres services (500-900)	8 245	18,4	40,0	10,5

Source : Statistique Canada.

3.4 Dynamique de l'entrée et de la sortie

En moyenne, quelque 9 000 nouvelles entreprises canadiennes sont entrées sur le marché d'exportation annuellement pendant la période 1999-2006, soit près du quart de la population totale des exportateurs canadiens. Simultanément, un nombre équivalent d'entreprises exportatrices sont sorties du marché d'exportation à chaque année (voir le tableau 6).

Tableau 6 : Entrée et sortie d'exportateurs canadiens, 1999-2006

Année	Entrées		Exportateurs continus		Sorties	
	Nombre d'exportateurs	Valeur des exportations (millions \$CAN)	Nombre d'exportateurs	Valeur des exportations (millions \$CAN)	Nombre d'exportateurs	Valeur des exportations (millions \$CAN)
2000	13 164	1 984	33 300	370 841	5 642	766
2001	11 318	1 660	36 822	358 834	7 355	1 104
2002	10 955	5 233	38 191	346 236	8 721	1 200
2003	9 347	3 866	39 157	332 757	9 775	2 152
2004	9 429	2 036	39 885	363 918	9 911	1 767
2005	7 700	3 406	40 426	382 307	11 365	1 414
2006	4 736	1 338	39 391	379 722	13 311	2 450
Moyenne	9 521	2 789	38 167	362 088	9 440	1 550

Source : Statistique Canada.

Initialement, le nombre d'entrants a fortement dépassé le nombre de sortants; cependant, à la fin de la période, c'est l'inverse que l'on observait. La chute spectaculaire du nombre de nouveaux entrants, combinée à la forte augmentation du nombre de sortants, s'est soldée par une diminution nette du nombre d'exportateurs. Cependant, la baisse nette du nombre d'exportateurs est un phénomène observé exclusivement sur le marché américain. Les marchés autres que les États-Unis ont continué d'afficher une hausse nette du nombre d'exportateurs. Notamment, l'augmentation du nombre d'exportateurs continus au début des années 2000 ne s'est pas inversée durant la seconde moitié de la période.

L'impact des exportations totales sur le mouvement des entrants et des sortants a été modeste sur une base annuelle; en moyenne, les exportateurs continus représentaient 99 p. 100 de la valeur totale des exportations. Plus de 35 p. 100 des exportateurs exportent régulièrement, c'est-à-dire qu'ils exportent chaque année. Ces exportateurs réguliers ont fourni 90 p. 100 de la valeur totale des exportations annuellement. Fait à noter, 90 p. 100 de ces exportateurs réguliers sont des entreprises de petite ou de moyenne taille.

Les nouveaux exportateurs débutent souvent en ne desservant qu'une seule destination étrangère et en expédiant un vo-

lume très modeste d'exportations. Plus de 90 p. 100 des nouveaux exportateurs au Canada ont commencé en desservant un seul marché d'exportation et, dans la plupart des cas, les États-Unis ont été leur premier marché étranger. En 2000, les exportations de l'ensemble des nouveaux entrants ont totalisé 1,98 milliard de dollars, soit 0,6 p. 100 des exportations totales cette année-là. Ce pourcentage a fléchi à seulement 0,4 p. 100 en 2006.

Les nouvelles relations commerciales ont une probabilité beaucoup plus grande d'échouer que les relations établies. Environ 50 p. 100 des nouveaux exportateurs qui ont débuté en 2000 avaient subi l'échec à la fin de la seconde année sur le marché d'exportation. Seulement le quart des nouveaux exportateurs auront survécu pour devenir des exportateurs continus établis à la fin de la sixième année (voir le tableau 7).

Tableau 7 : Nouveaux entrants par cohorte, persistance et croissance

	Cohorte entrant sur le marché d'exportation			Valeur des exportations par entreprise (en dollars courants)
	2000	2001	2002	
	Nombre d'entreprises			
Entrée	13 164	11 318	10 955	150 697
Année 1	6 070	4 676	4 585	566 841
Année 2	5 031	3 822	3 884	804 456
Année 3	4 361	3 395	3 441	839 738
Année 4	3 963	3 100	2 977	1 108 436
Année 5	3 626	2 662		1 257 768
Année 6	3 234			1 414 082

Source : Statistique Canada.

Cependant, une fois que les nouveaux exportateurs se sont établis sur le marché d'exportation, leurs recettes d'exportation augmentent sensiblement. Cela signifie que la difficulté d'entrer sur le marché d'exportation pourrait ne pas être la principale raison du manque d'expansion des exportations; la question la plus sérieuse pourrait être le maintien de bonnes relations commerciales.

3.5 Diversification des marchés

L'aspect le plus remarquable de la dynamique des exportateurs canadiens sur la période examinée est la diversification des marchés vers l'Europe, l'Asie et l'Amérique latine en réponse aux changements survenus dans la conjoncture commerciale propre aux exportateurs canadiens. Le tableau 8 montre le profil de la diversification des marchés des exportateurs canadiens. Comme on peut le constater, entre 2001 et 2006 le nombre d'entreprises canadiennes qui exportaient vers le marché dominant des États-Unis a diminué de 6 600, tandis que le nombre d'exportateurs qui expédiaient leurs produits vers l'Asie, l'Europe, et l'Amérique latine a augmenté de 2 618, 2 579, et 1 782, respectivement.

La diversification du marché des exportateurs canadiens a été dictée par la dynamique entrée-sortie sur les quatre marchés régionaux (voir le tableau 9). Entre 2000 et 2006, il y a eu une sortie nette du marché américain, alors que le nombre total de nouveaux entrants (49 336) a été inférieur au nombre de sortants (51 091). Réciproquement, les nouveaux entrants ont été plus nombreux que les sortants dans chacun des autres grands marchés régionaux. Le nombre d'entrées nettes a été de 792 en Asie, de 821 en Europe et de 345 en Amérique latine.

Tableau 8 : Exportateurs canadiens par destinations, 1999-2006 – Nombre et pourcentage de l'ensemble des exportateurs canadiens

Année	États-Unis	Europe	Asie-Pacifique	Amérique latine	Autres
Nombre					
1999	38 862	6 371	4 502	2 675	4 383
2000	41 578	6 451	4 731	2 675	4 416
2001	42 876	6 973	5 166	2 888	4 926
2002	43 111	7 638	5 880	3 118	5 647
2003	41 219	9 092	6 798	3 784	7 152
2004	40 553	10 169	7 853	4 508	8 434
2005	39 519	10 253	8 126	4 903	9 038
2006	36 276	9 552	7 784	4 670	8 548
2001-2006	-6 600	2 579	2 618	1 782	3 622
Pourcentage					
2001-2006	-15,4	37,0	50,7	61,7	73,5

Tableau 8 (cont.)

Répartition en pourcentage					
1999	89,2	14,6	10,3	6,1	10,1
2000	89,5	13,9	10,2	5,8	9,5
2001	89,1	14,5	10,7	6,0	10,2
2002	87,7	15,5	12,0	6,3	11,5
2003	85,0	18,7	14,0	7,8	14,7
2004	82,2	20,6	15,9	9,1	17,1
2005	82,1	21,3	16,9	10,2	18,8
2006	82,2	21,6	17,6	10,6	19,4
Pourcentage					
2001-2006	-7,0	7,0	7,3	4,4	9,3

Source : Statistique Canada.

Tableau 9 : Entrée, sortie et exportateurs continus, par région

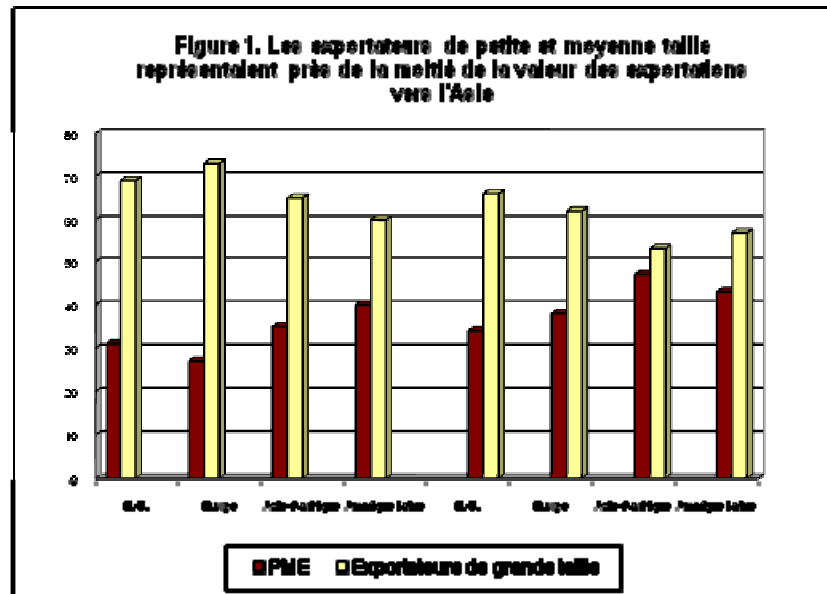
Année	États-Unis			Asie-Pacifique		
	Entrées	Exportateurs continus	Sorties	Entrées	Exportateurs continus	Sorties
2000	11 129	30 449	4 668	715	4 016	327
2001	9 483	33 393	6 077	639	4 527	366
2002	7 608	35 503	7 268	866	5 014	523
2003	6 647	34 572	8 011	924	5 874	657
2004	6 174	34 379	7 788	1 091	6 762	745
2005	5 371	34 148	8 375	821	7 305	910
2006	2 924	33 352	8 904	503	7 281	1 239
Total	49 336		51 091	5 559		4 767
Année	Europe			Amérique latine		
	Entrées	Exportateurs continus	Sorties	Entrées	Exportateurs continus	Sorties
2000	966	5 485	427	318	2 357	162
2001	870	6 103	553	263	2 625	174
2002	1 136	6 502	650	340	2 778	233
2003	1 281	7 811	782	403	3 381	256
2004	1 417	8 752	922	513	3 995	285
2005	775	9 478	1 298	424	4 479	447
2006	598	8 954	1 590	236	4 434	595
Total	7 043		6 222	2 497		2 152

Source : Statistique Canada.

Durant la même période, le nombre d'exportateurs continus aux États-Unis est demeuré stable. Le nombre d'exportateurs continus sur le marché américain a augmenté au début des années 2000, mais il a diminué après 2002 pour se stabiliser au

niveau de 2001. Ce n'est pas ce qui s'est produit sur les trois autres marchés. L'augmentation nette du nombre d'exportateurs continus a été de 3 265 en Asie, de 3 469 en Europe et de 2 077 en Amérique latine. Cela indique que les nouveaux exportateurs vers ces marchés ont pu y consolider leur percée initiale. Cela n'est pas négligeable si l'on considère l'importance des exportateurs continus dans les ventes à l'exportation.

Ce sont les exportateurs de petite et moyenne taille qui ont mené le mouvement de diversification des marchés, pour ce qui est tant du nombre d'exportateurs que de la valeur des exportations. L'expansion en termes de valeur a été notamment remarquable sur les marchés asiatiques. En 1999, les PME exportatrices représentaient 35 p. 100 des exportations totales en Asie; en 2006, cette part avait atteint 47 p. 100 – presque autant que la contribution provenant des exportateurs de grande taille (voir la figure 1).



Les voies par lesquelles se produit la diversification des marchés dépendent, en partie, de l'éloignement des marchés, de l'importance des coûts du commerce, ainsi que de la taille et de

la productivité des entreprises exportatrices. Lorsque les coûts du commerce (c.-à-d. pour l'établissement de réseaux de distribution) sont élevés et que les marchés potentiels sont éloignés, les exportateurs moins productifs (pour la plupart, des PME) passent par des intermédiaires, tels que des grossistes et des détaillants, pour desservir le marché d'exportation. Ainsi, la part des exportations qui passe entre les mains des grossistes et des détaillants augmente parallèlement à la difficulté d'accès aux marchés de destination. Comme il ressort du tableau 10, 70 p. 100 des ventes à l'exportation des PME en Asie et en Amérique latine étaient effectuées par l'entremise de grossistes et de détaillants en 2001. Sur les marchés ayant atteint une plus grande maturité, comme aux États-Unis et en Europe, la part des exportations des PME qui passent par de réseaux de grossistes et de détaillants était d'environ 50 p. 100.

Tableau 10 : Part des ventes à l'exportation selon la taille et le marché (en pourcentage)

	États-Unis		Asie	
	PME	Grandes entreprises	PME	Grandes entreprises
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	27,3
Autre fabrication	20,8	55,4	7	21,7
Commerce de gros et de détail	49,6	12,2	70	39
2006				
Agriculture et produits de base	11,4	7,4	29,1	12
Aliments et boissons	3,4	4,4	3	6,2
Bois, papier et produits chimiques	14,1	22,9	4,1	22,9
Autre fabrication	19,5	52,2	10,9	27,5
Commerce de gros et de détail	51	13,1	52,1	31,3

Tableau 10 (cont.)

	Europe		Amérique latine	
	PME	Grandes entreprises	PME	Grandes entreprises
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
Autre fabrication	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
Autre fabrication	37,8	52,1	17,4	32,2
Commerce de gros et de détail	28,5	13,2	57,7	27,9

Source : Statistique Canada.

Un fait important à signaler est la diminution de l'importance des intermédiaires dans les ventes à l'exportation des PME en Asie et en Amérique latine sur la période étudiée. Cette part a fléchi aux environs de 50 p. 100 en 2006, alors qu'elle atteignait 70 p. 100 en 2001. Cela indique que lorsque les entreprises ont établi leur potentiel pour la vente directe sur les marchés étrangers, le besoin pour les intermédiaires diminue.

4. Décomposition de la croissance

Dans cette section, nous montrons que la diversification des exportations canadiennes vers les marchés autres que les États-Unis a été principalement déterminée par les changements survenus à la marge extensive du commerce extérieur. Les exportateurs entrant sont définis comme les nouveaux exportateurs qui n'exportaient pas à la période $t-1$ mais qui sont entrés sur le marché d'exportation au cours de la période t . Les sortants sont les exportateurs qui ont fait des ventes à l'exportation durant la période $t-1$ mais qui n'exportaient plus à la période t . Les exportateurs continus sont ceux qui exportaient pendant les deux périodes.

Les exportateurs continus sont à l'origine de la plus grande partie de la croissance annuelle des exportations – généralement, près de 99 p. 100 de la croissance des exportations d'une année à l'autre est attribuable aux exportateurs continus. Cependant, sur des périodes plus longues, le nombre d'entreprises dont la participation au marché d'exportation est soutenue va en diminuant, tandis que la pondération cumulative des exportations représentée par les nouveaux exportateurs augmente. Ainsi, en comparant les exportations en 2000 et en 2006, les effets cumulatifs de l'entrée et de la sortie sur la période examinée ont été importants. À noter que, dans ce calcul, un exportateur continu exportait à la fois en 2000 et 2006. Un entrant est défini comme une entreprise qui n'exportait pas en 2000, mais qui exportait en 2006. De façon similaire, un sortant en 2006 est défini comme une entreprise qui exportait en 2000 mais qui n'exportait plus en 2006. Cette approche nous permet de saisir l'effet cumulatif de l'entrée et de la sortie sur la période de l'échantillon.

Le tableau 11 montre que la croissance des exportations totales a atteint 2,2 p. 100 au cours de la période 2000-2006. Les exportateurs continus (ceux qui exportaient à la fois en 2000 et en 2006) ont fait une contribution négative à la croissance totale des exportations sur la période, soit -1,5 point de pourcentage. La contribution brute des nouveaux entrants sur la période représentait 9,4 points de pourcentage, tandis que les sortants ont retranché 5,8 points de pourcentage du total. Ainsi, la contribution à la croissance totale des exportations attribuable à l'entrée nette pendant cette période a atteint près de 4 points de pourcentage. La dynamique de l'entrée et de la sortie sur l'ensemble de la période étudiée indique que la marge extensive a été, de loin, beaucoup plus importante dans l'explication de la croissance globale des exportations que la croissance des exportations d'une année sur l'autre. Il en est ainsi parce que les entreprises qui entrent sur des marchés étrangers et qui parviennent à survivre plus d'une année sont habituellement capables d'exporter davantage.

Tableau 11 : Décomposition de la croissance par marché (en pourcentage)

$t=2006$ $t-1=2000$	Croissance des exporta- tions	Contribution			
		Exportateurs continus	Exportateurs entrant	Exportateurs sortant	Entrée nette
Total	2,2	-1,4	9,4	-5,8	3,6
États-Unis	-3,5	-5,6	7,6	-5,5	2,1
Asie	28,7	14,7	30,6	-16,7	13,9
Europe	33,5	21,9	24,4	-12,9	11,5
Amérique latine	23,2	5,4	33,1	-15,2	17,9

Source : Statistique Canada⁷.

Dans la section précédente, nous avons signalé le fait que les exportateurs canadiens se sont tournés de plus en plus vers les marchés autres que les États-Unis au cours de la période étudiée. Le tableau 11 montre la décomposition de la croissance des exportations canadiennes par région : États-Unis, Asie-Pacifique, Europe et Amérique latine. Les exportations canadiennes vers le marché américain ont fléchi de 3,5 points de pourcentage entre 2000 et 2006. Cela traduit le fait que la contribution positive des nouveaux entrants, soit 7,6 points de pourcentage, a été plus qu'annulée par la contribution négative liée à la baisse des ventes à l'exportation des exportateurs continus, soit 5,6 points de pourcentage, et la contribution négative des sortants, qui correspond à 5,5 points de pourcentage. La baisse des ventes à l'exportation des exportateurs continus reflète la détérioration des conditions du commerce sur le marché américain pour les entreprises canadiennes cette situation a incité de nombreuses entreprises exportatrices à quitter le marché américain, en particulier celles qui étaient moins concurrentielles. Simultanément, le rôle joué par les nouveaux entrants, qui ont essentiellement annulé la détérioration de la performance des exportateurs existants, souligne l'importance capitale de la promotion continue des exportations. En commerce international, en raison de la dynamique au niveau de l'entreprise, un

⁷ Les calculs détaillés sont disponibles sur demande.

pays qui dépend de sa base d'exportations actuelle verra se détériorer progressivement sa performance à l'exportation.

En Asie, la croissance des exportations totales du Canada a été de 28,7 p. 100 entre 2000 et 2006. De ce chiffre, 14,7 points de pourcentage peuvent être imputés à l'expansion des relations commerciales existantes (expansion à la marge intensive). Les nouvelles relations commerciales (entrées brutes) ont fait une contribution de 30,6 points de pourcentage, ce qui est beaucoup plus élevé que l'expansion observée à la marge intensive du commerce. Les sortants ont eu une contribution négative, soit -16,7 points de pourcentage, entraînant une contribution de 13,9 points de pourcentage au titre des entrées nettes.

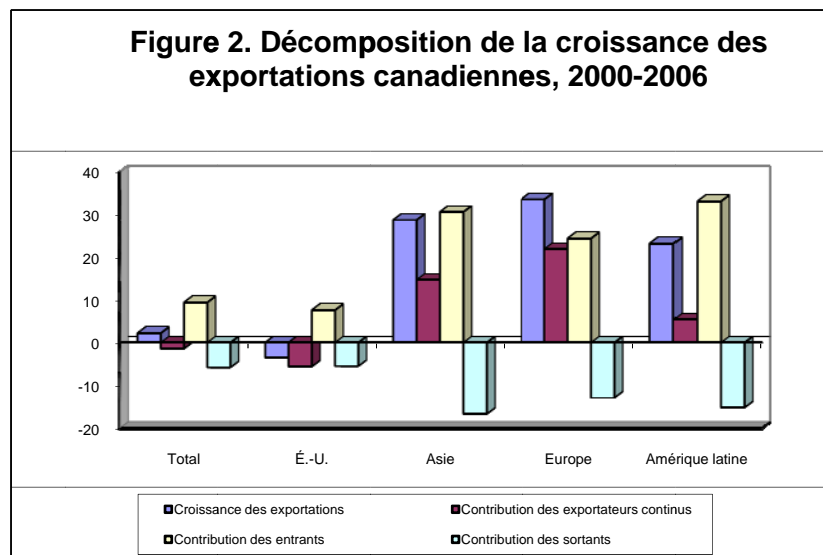
La croissance des exportations en Amérique latine a atteint 23,2 p. 100 sur la période examinée. La croissance à la marge intensive a représenté une contribution de 5,4 points de pourcentage, tandis que les entrées brutes sont intervenues à hauteur de 33,1 points de pourcentage. La contribution des entrées nettes a été de 17,9 points de pourcentage. Manifestement, la croissance à la marge extensive a largement dépassé la contribution provenant de la marge intensive dans l'expansion des exportations du Canada vers l'Amérique latine.

L'Europe est la région qui affiche la croissance la plus forte des exportations parmi les marchés de destination du Canada, avec un gain de 33,5 p. 100. De ce chiffre, 21,9 p. 100 peut être imputé aux ventes des exportateurs continus. Cela est conforme aux résultats présentés dans la section antérieure, qui montraient que l'Europe était la région qui avait enregistré la croissance la plus forte du nombre d'exportateurs continus. La contribution brute des nouveaux exportateurs a été de 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 de 11,5 points de pourcentage au titre des entrées nettes.

En résumé, la décomposition de la croissance des exportations par région révèle la réaction endogène des exportateurs canadiens aux changements survenus dans leur environnement commercial. Deux facteurs en particulier ont exercé une influence sur les exportateurs canadiens durant la première moitié

des années 2000 – l’augmentation des coûts du commerce sur le marché américain et la forte progression du taux de change bilatéral entre le Canada et les États-Unis. Les exportateurs canadiens ont diversifié leurs activités vers des marchés autres que les États-Unis. Cette diversification s’est faite principalement par le biais de changements dans les exportations à la marge extensive ou par l’établissement de nouvelles relations commerciales (voir la figure 2).

Cette tendance est particulièrement marquée sur les marchés nouveaux et émergents de l’Asie et de l’Amérique latine, où la contribution à la croissance des exportations totales provenant de l’expansion à la marge extensive a dépassé la contribution à la marge intensive. Sur les marchés ayant une plus grande maturité, comme en Europe, la marge intensive du commerce demeure un facteur significatif dans l’explication de la croissance des exportations, bien que les développements survenus à la marge extensive aient aussi été à l’origine d’une bonne part de l’expansion des exportations. Les entreprises qui exportaient vers le marché européen avaient aussi une plus grande probabilité d’exporter plusieurs produits vers plusieurs pays. Ces entreprises misaient davantage sur les ventes directes que sur les intermédiaires de gros et de détail.



5. Conclusion

Dans cette étude, nous avons examiné la dynamique des exportateurs canadiens et leurs réactions aux changements survenus dans le contexte international. En particulier, nous avons documenté la dynamique de l'entrée et de la sortie au niveau de l'entreprise sur les principaux marchés d'exportation du Canada, qui est à l'origine du déplacement remarquable observé dans le profil global d'exportation du Canada durant les années 1990 et 2000.

Nous soulignons le rôle important joué par les nouveaux entrants pour ce qui est de soutenir la croissance globale des exportations canadiennes. Au cours de la période 2000-2006, la contribution provenant des exportateurs continus à la croissance globale des exportations a été de -1.4 p. 100, tandis que la contribution provenant des entrées nettes a été de 3,6 p. 100.

Nous montrons que la diversification du commerce du Canada s'est faite principalement à la marge extensive, alors que les exportateurs canadiens ont quitté le marché américain pour entrer sur les marchés de l'Asie, de l'Europe et de l'Amérique latine.

Sur le marché américain, la croissance des exportations du Canada entre 2000 et 2006 a été négative. La contribution des exportateurs continus à la croissance des exportations du Canada sur ce marché a été de -5.6 p. 100. Les entrées nettes sur le marché américain ont fait une contribution positive à la croissance des exportations vers ce marché, mais elle n'a pas été suffisante pour compenser la contribution négative des exportateurs continus. Cela fait mettre en relief le rôle des nouveaux entrants pour soutenir la performance du Canada à l'exportation sur le marché névralgique des États-Unis. Cette évolution montre aussi l'importance vitale de la promotion continue des exportations, même sur les marchés établis. Nous en concluons qu'en raison de la dynamique de l'exportation au niveau de l'entreprise, un pays qui prend pour acquis sa base d'exportation actuelle risque de voir sa performance commerciale internationale se détériorer.

Sur les marchés autres que les États-Unis, nous observons des contributions beaucoup plus fortes en provenance des nouveaux entrants que sur le marché américain, celles-ci variant de 24,4 p. 100 en Europe à 33 p. 100 en Amérique latine.

En Europe, les exportateurs continus et les nouveaux entrants ont eu des contributions similaires. La contribution à la croissance provenant de la marge extensive a atteint 24,4 points de pourcentage, tandis que la croissance à la marge intensive a représenté une contribution de 21,9 points de pourcentage.

En Asie, la contribution des nouveaux entrants (marge extensive) à la croissance des exportations totales dans cette région a été le double de celle des exportateurs continus. Les nouveaux entrants ont fait une contribution de 30,6 points de pourcentage à la croissance des exportations totales vers cette région, comparativement à une contribution de 14,7 points de pourcentage venant de l'expansion des ventes des exportateurs continus (marge intensive). En Amérique latine, la contribution des nouveaux entrants a dépassé largement celle des exportateurs continus. La croissance à la marge extensive a représenté une contribution de 33,1 points de pourcentage à la croissance totale des exportations, contre une contribution de seulement 5,4 points de pourcentage de la croissance à la marge intensive. C'est la seule région hors des États-Unis où les entrées nettes ont surpassé les exportateurs continus.

Alors qu'un plus grand nombre d'exportateurs canadiens sont entrés sur les marchés autres que les États-Unis, le nombre moyen de destinations d'exportations desservies par une entreprise et la proportion des exportateurs desservant de multiples marchés dans la population totale des exportateurs canadiens ont augmenté. Les petits et moyens exportateurs ont dominé la croissance hors du marché américain. En particulier, les PME ont exporté vers le marché asiatique presque autant que les grandes entreprises exportatrices.

Étant donné les facteurs qui façonnent les tendances de la diversification, nous arrivons à la conclusion que la diversification en Europe pourrait être le reflet d'une rentabilité plus grande des ventes dans cette région en comparaison des États-Unis, à cause des importants mouvements de taux de change. En Asie,

la diversification a été plus stable et n'a pas été clairement suscitée par l'évolution des taux de change, puisque le dollar canadien s'est apprécié par rapport aux monnaies asiatiques en tandem avec l'appréciation par rapport au dollar américain. Par conséquent, cet aspect du tableau de la diversification semble traduire les changements survenus dans la dynamique de la croissance globale qui accompagne l'ascension de l'Asie.

Qui plus est, la diversification ne signifie pas nécessairement que les exportateurs qui quittent le marché américain sortent entièrement du marché d'exportation. Ils pourraient avoir déplacé leurs activités vers d'autres marchés pour devenir des exportateurs multi-marchés. La diversification graduelle vers les marchés émergents au détriment des marchés parvenus à une plus grande maturité est un volet important de la dynamique des exportateurs. Cette question pourrait être examinée dans une prochaine phase de l'étude.

Bibliographie

- Baldwin, John R. et Beiling Yan. 2010. « Entrepreneurship, Entry to New Markets and Productivity Growth », document de travail, Division de l'analyse économique, Statistique Canada.
- Baldwin, Richard E. et Richard K. Lyons. 1994. « Exchange rate hysteresis? Large versus small policy misalignments », *European Economic Review*, vol. 38, p.1-22.
- Bernard, Andrew B. et J. Bradford Jensen. 2001. « Entry, Expansion, and Intensity in the U.S. Export Boom, 1987-1992 », *Review of International Economics*, vol. 47, n° 1, p. 1-25.
- Bernard, Andrew B. et J. Bradford Jensen. 2001. « Why Some Firms Export », *NBER Working Paper*, n° 8349.
- Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen et Peter K. Schott. 2005. « Importers, Exporters, and Multinationals: A Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods », Tuck School of Business, *Working Paper*, n° 2005-17; Yale, *SOM Working Paper*, n° ES-39.

- Bernard, Andrew B., Stephen J. Redding et Peter K. Schott. 2006. « Multi-product Firms and Product Switching », *NBER Working Paper*, n° 12293.
- Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding et Peter K. Schott. 2007. « Firms in International Trade », *NBER Working Paper*, n° 13054.
- Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding et Peter K. Schott. 2009. « The Margins of U.S. Trade », *NBER Working Paper*, n° 14662.
- Bilbiie, Florin, Fabio Ghironi et Marc Melitz. 2007. « Endogenous Entry, Product Variety, and Business Cycles », *NBER Working Paper*, n° 13646.
- Broda, Christian, Joshua Greenfield et David E. Weinstein. 2006. « From Groundnuts to Globalization: A Structural Estimate of Trade and Growth », *NBER Working Paper*, n° 12512.
- Broda, Christian et David E. Weinstein. 2006. « Globalization and the Gains from Variety », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 121, n° 2, p. 541-585.
- Buono, Ines, Harald Fadinger et Stefan Berger. 2008. « The Micro Dynamics of Exporting: Evidence from French Firms », *Working Paper*, n° 0901, Department of Economics, University of Vienna.
- Chaney, Thomas. 2008. « Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade », *American Economic Review*, vol. 98 n° 4, septembre, p. 1707-1721.
- Das, Sanghamitra, Mark J. Roberts et James R. Tybout. 2007. « Market Entry Costs, Producer Heterogeneity, and Export Dynamics », *Econometrica*, vol. 75 n° 3, p. 837-873.
- Eaton, Jonathan, Samuel Kortum et Francis Kramarz. 2004. « Dissecting Trade: Firms, Industries, and Export Destinations », *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 94 n° 2, mai, p. 150-154.
- Eaton, Jonathan, Marcela Eslava, Maurice Kugler et James Tybout. 2007. « Export Dynamics in Colombia: Firm-Level Evidence », *NBER Working Paper*, n° 13531.

- Ghironi, Fabio et Marc Melitz. 2005. « International Trade and Macroeconomic Dynamics with Heterogeneous Firms », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 120, p. 865-915.
- Ghironi, Fabio et Marc Melitz. 2007. « Trade Flow Dynamics with Heterogeneous Firms », *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol. 97 n° 2, mai, p. 356-361.
- Girma, Sourafel, David Greenaway et Richard Kneller. 2003. « Export Market Exit and Performance Dynamics: A Causality Analysis of Matched Firms », *Economics Letters*, vol. 80 n° 2, août, p. 181-187.
- Gleeson, Anne Marie et Frances Ruane. 2006. « Export Dynamics in Small Open Economies: Indigenous Irish Manufacturing Exports, 1985-2003 », *IIS Discussion Paper*, n° 140, Institute for International Integration Studies at Trinity College, Dublin.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz et Yona Rubinstein. 2008. « Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 123 n° 2, p. 441-487.
- Kehoe, Timothy J. et Kim J. Ruhl. 2009. « How Important is the New Goods Margin in International Trade? », *Staff Report*, n° 324, Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Lawless, Martina. 2009. « Firm Export Dynamics and the Geography of Trade », *Journal of International Economics*, vol. 77 n° 2, p. 245-254.
- Melitz, Marc J. 2003. « The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity », *Econometrica*, vol. 71 n° 6, novembre, p. 1695-1725.
- Wagner, Joachim. 1995. « Exports, Firm Size, and Firm Dynamics », *Small Business Economics*, vol. 7 n° 1, p. 29-39.
- Wagner, Joachim. 2003. « On the Micro-Structure of the German Export Boom: Evidence from Establishment Panel Data, 1995-2002 », *Hamburg Institute of International Economics Discussion Paper*, n° 26134.