

LKC
HD
2346
.C2
E7313
1983

Secrétariat de la petite entreprise Document de travail

ANALYSE DE LA PARTICIPATION INDIRECTE DES PETITES ENTREPRISES AUX EXPORTATIONS CANADIENNES



Gouvernement
du Canada

Ministère de l'Expansion
industrielle régionale

Ministre d'État, Petites
entreprises et Tourisme

Government
of Canada

Department of Regional
Industrial Expansion

Minister of State,
Small Business and Tourism

ANALYSE DE LA PARTICIPATION INDIRECTE DES PETITES ENTREPRISES
AUX EXPORTATIONS CANADIENNES



RÉALISÉE POUR
LE COMPTE DU
SECRETARIAT DE LA PETITE ENTREPRISE

OTTAWA

PAR LES SOCIÉTÉS

ERA BUSINESS CONSULTANTS, LTD.
VANCOUVER (COLOMBIE-BRITANNIQUE)

ET

DON R. ALLEN & ASSOCIATES, LTD.
OTTAWA

DÉCEMBRE 1983

TABLE DES MATIÈRES

1.0	Introduction	3
2.0	Micro-analyse de la participation indirecte des petites entreprises canadiennes aux exportations	4
2.1	Enquête qualitative °	4
2.1.1	Méthode	4
2.1.2	Aperçu	5
2.1.3	Résultats de l'enquête	6
2.1.4	Résumé	14
2.2	Évaluation quantitative	15
2.2.1	Les études de la Maclean Hunter	17
2.2.2	Analyse détaillée des achats de trois entreprises	21
2.2.3	Sous-traitants de la Société pour l'expansion des exportations	28
3.0	Macro-analyse de la participation indirecte des entreprises canadiennes aux exportations, selon leur taille	31
3.1	Aperçu	31
3.2	Estimation de la circulation des facteurs de production	32
3.3	Réalisation des simulations par secteur industriel	34
3.4	Sommaire des résultats macro-économiques	40
4.0	Sommaire et intégration des résultats	41
5.0	Conclusion	42
Annexe		43

1.0 Introduction

Cette étude a été réalisée à l'intention du Secrétariat de la petite entreprise, à Ottawa, pour enrichir la base de données nécessaires à la formulation de politiques touchant les petites entreprises canadiennes. D'après les statistiques dont nous disposons, la grande majorité des produits et services exportés est vendue par les grandes entreprises. Toutefois, il apparaît que les grandes entreprises exportatrices se procurent auprès de la petite et moyenne entreprise des éléments importants entrant dans la fabrication de produits exportés. L'objectif de cette étude est de déterminer le volume et la nature de la participation indirecte de la petite et moyenne entreprise aux exportations canadiennes.

Une participation accrue de la petite et moyenne entreprise aux exportations canadiennes semblerait éminemment souhaitable. D'abord, les sous-traitances confiées aux petites entreprises pour la fabrication d'éléments, entraînant des économies d'échelle, permettrait éventuellement de rendre les exportations canadiennes plus concurrentielles. Ensuite, par leur contribution à la valeur ajoutée des exportations, les petites entreprises auraient accès à de nouveaux marchés et réaliseraient, grâce aux exportations, des chiffres d'affaires plus élevés. De plus, dans l'hypothèse où les petites et moyennes entreprises assureraient une part importante de la production de biens et services exportés par les grandes entreprises, il serait possible d'accroître indirectement la production des petites et moyennes entreprises en stimulant les exportations des grandes entreprises. Il s'agit là d'une stratégie que certains analystes jugent plus efficace que de chercher à stimuler directement la production par des petites entreprises de produits destinés à l'exportation.

Cette étude a été réalisée en deux parties. L'une est une macro-analyse s'appuyant sur les données de Statistique Canada réalisée sous la direction de Don Allen & Associates; l'autre consiste en une micro-analyse s'inspirant d'une enquête réalisée auprès de grands exportateurs canadiens effectuée par Era Business Consultants (anciennement Edwin, Reid and Associates), de Vancouver. Le rapport présente les conclusions de ces deux études.

La deuxième section expose la méthode et les conclusions de la micro-analyse. La troisième section est un compte rendu de la macro-analyse.

2.0 Micro-analyse de la participation indirecte des petites entreprises canadiennes aux exportations

La partie de notre étude consacrée à la micro-analyse a consisté à recueillir, auprès des grands exportateurs canadiens, des données concernant l'achat de biens et services auprès des petites entreprises canadiennes. Nous étions à la recherche de deux types de données : d'abord, des données qualitatives concernant le rôle actuel et potentiel des petites entreprises comme fournisseurs des grandes entreprises exportatrices canadiennes; ensuite, des données quantitatives sur le volume des achats effectués par ces entreprises auprès des petites entreprises canadiennes.

Étant donné que nous n'avions aucune assurance que les grandes entreprises étaient en mesure de nous renseigner sur la taille de leurs fournisseurs, nous avons entrepris une " analyse de faisabilité " relativement à la première phase du programme de collecte de données. Cette enquête de faisabilité a porté uniquement sur 10 entreprises. Étant donné qu'il s'est avéré que les grandes entreprises n'étaient pas en mesure de nous fournir les renseignements souhaités, nous n'avons pas jugé bon d'augmenter le nombre d'entreprises (10) contactées pour réaliser la micro-analyse.

2.1 Enquête qualitative

2.1.1 Méthode

L'enquête auprès des grands exportateurs canadiens a porté sur les entreprises suivantes :

- la MacMillan Bloedel Ltd.,
- l'Atco Ltd.,
- la Nova, une société albertaine,
- la Stelco Inc.,
- la Northern Telecom Ltd.,
- la CAE Electronics Ltd.,
- la Hawker Siddeley Canada Inc.,
- l'Inco. Ltd.,
- la Cominco Ltd.,
- la Chrysler Canada Ltd.

Nous avons éliminé deux entreprises : l'Atco Ltd. et la Nova. En effet, les entretiens que nous avons eus avec les responsables des achats de ces entreprises nous ont révélé qu'elles n'avaient pas un volume d'exportations pertinent à notre enquête. Dans le cas de la Nova, le méthanol et

l'éthylène sont ses principaux produits d'exportation et elle exporte peu de produits ayant des composantes provenant de petites entreprises. Quant à l'Atco, ses exportations ne constituent plus une part importante de ses activités canadiennes, celles-ci relevant principalement de sa filiale américaine.

Après un premier contact téléphonique, nous avons fait parvenir un questionnaire écrit à chaque société et nous avons recueilli les réponses au cours d'un deuxième entretien téléphonique. Nous avons opté pour l'entrevue téléphonique car nous avons pensé obtenir davantage de précisions que par des réponses écrites. Par ailleurs, les entrevues en personne auraient été trop coûteuses.

Sept entreprises sur huit ont répondu à notre questionnaire et trois ont préféré nous le renvoyer après l'avoir rempli. Après examen de leurs réponses nous avons repris contact avec elles. Certains répondants n'étaient pas disponibles ou ont refusé de compléter les informations contenues dans leurs réponses écrites.

2.1.2 Aperçu

En résumé, presque toutes les réponses étaient plus vagues qu'exhaustives. Nous n'avons pas été étonnés de constater que les entrevues téléphoniques étaient généralement plus efficaces et contenaient des opinions plus étoffées. Même si nous avons bien expliqué les raisons de notre étude, les répondants étaient assez étonnés pensant qu'il s'agissait là " d'une autre " étude gouvernementale. Leur première réaction face à " l'intervention du gouvernement " s'estompa quelque peu au cours des entretiens. Un des répondants nous a révélé qu'il aurait été plus coopératif si cette étude avait été faite par un groupe de recherche privé ou universitaire et qu'il n'était probablement pas le seul à être de cet avis.

Il semble que les cadres supérieurs de direction de ces grandes entreprises exportatrices soient favorables à un " laisser-faire " économique. Moins l'État intervient, mieux le marché se porte. Ils considèrent en effet que les interventions gouvernementales dans certains secteurs de l'économie sont inappropriées et inefficaces. Ils estiment également que le gouvernement devrait se contenter de maintenir une superstructure légale et un environnement fiscal permettant aux entreprises de se développer. Le corollaire de cette opinion est que le gouvernement ne devrait pas élaborer de politiques particulières à l'intention de la petite entreprise, les règles devant être les mêmes pour tous.

En général, les responsables des achats des différentes entreprises connaissent assez peu leurs petits fournisseurs. Pour répondre à nos questions, ils devaient, dans la plupart des cas, consulter leurs subalternes, voire demander à quelqu'un dans le domaine de nous aider dans notre étude.

Il semble que les grandes entreprises ne s'opposent pas systématiquement aux petites entreprises, certaines étant même disposées à les encourager. Elles recherchent avant tout chez un fournisseur un produit de qualité à un prix intéressant. Elles veulent également pouvoir compter sur une certaine garantie de livraison. Un petit fournisseur qui remplit ces conditions a de bonnes chances de les compter au nombre de ses clients.

Par contre, les responsables des grandes entreprises ont des opinions qui peuvent être préjudiciables aux petits fournisseurs. En effet, certains sont portés à croire que toutes les petites entreprises sont financièrement instables ou mal équipées, ce qui n'est pourtant pas le cas pour plusieurs d'entre elles. Le rapport intitulé Large-Small Firms Interrelationships: Report on Research¹ fait état d'un grand nombre d'opinions similaires et souligne qu'il n'y a pas de place pour l'altruisme dans les relations entre les grandes et les petites entreprises. Seuls les intérêts de l'entreprise comptent.

2.1.3 Résultats de l'enquête

A. Question 1 - Tendances

En raison du manque d'homogénéité des entreprises étudiées et de la petite taille de notre échantillonnage, il faut utiliser les résultats du questionnaire avec précaution. Les réponses à la première question sont présentées au tableau 1.

1. Large-Small Firm Interrelationships: Report on Research, Secrétariat de la petite entreprise, MIC, gouvernement du Canada, Ottawa, avril 1980.

TABLEAU 1 - TENDANCES			
	Généralement croissant	Généralement décroissant	Sans changement
Proportion des ventes à l'exportation	4	1	2 (variable)
Achats à d'autres fournisseurs, sous forme de pourcentage du total des ventes	2	0	4
Recours à des petites entreprises comme fournisseurs	1	1	5
Recours à des fournisseurs étrangers	1	1	5
Nota : Les entreprises n'ont pas toutes répondu à l'ensemble des questions.			

Le tableau ci-dessus semble faire ressortir une tendance vers une plus grande dépendance vis-à-vis des exportations. Pour la majorité des répondants la proportion des ventes destinées aux marchés d'exportation était généralement à la hausse. En revanche, une entreprise accusait une tendance inverse, tandis que deux autres n'avaient observé aucun changement au cours des dernières années.

Dans l'ensemble, les achats auprès de fournisseurs de l'extérieur sont généralement demeurés stables en termes de pourcentage du chiffre d'affaires. On note cependant une augmentation dans le cas de deux entreprises.

Un seul répondant estimait que les petites entreprises offraient des prix plus compétitifs et, par conséquent, avait plus souvent recours à elles. L'enquête n'a pu établir si cette tendance était généralisée.

De même, les répondants ont déclaré que les achats auprès des fournisseurs étrangers demeureraient stables. Une seule entreprise a répondu qu'elle s'approvisionnait moins souvent auprès des entreprises de l'extérieur.

B. Question 2 - Caractéristiques des facteurs de production achetés à des fournisseurs

Les réponses à la deuxième question sont résumées au tableau 2.

TABLEAU 2			
Caractéristiques des facteurs de production achetés à des fournisseurs	Proviennent surtout des petits fournisseurs	Proviennent surtout des grands fournisseurs	Approvisionnement équilibré
Pièces principales de certains produits	1	4	2
Facteurs généraux non associés à un produit	2	1	4
Services	1	1	4
Produits achetés en vue de la revente, sans modification	0	4	1
Facteurs entrant dans la fabrication de produits destinés principalement au marché intérieur	0	2	3
Facteurs entrant dans la fabrication de produits destinés principalement aux marchés étrangers	0	2	4
Nota : Toutes les entreprises n'ont pas répondu à l'ensemble des questions.			

Un seul répondant a déclaré s'être procuré des composantes principales auprès de petits fournisseurs. Il estime que les petites entreprises peuvent fabriquer des produits similaires de qualité et à des prix concurrentiels. Selon lui, les petites entreprises sont donc bien placées pour fournir des composantes de base. Par ailleurs, les autres répondants ont tendance à s'adresser aux grands fournisseurs et n'ont aucune préférence en ce qui concerne l'approvisionnement de cette catégorie de produits. Certains estiment que les grandes entreprises ont un meilleur contrôle de la qualité de leurs produits et que, dans le cas des composantes de base, la qualité importe plus que tout autre facteur.

Par contre, pour ce qui est des composantes secondaires, le prix importe souvent plus que la qualité bien que la plupart des entreprises estiment qu'à cet égard il n'y a pas de différence entre les grands et les petits fournisseurs.

Pour ce qui est des services généraux les répondants font appel aux grands fournisseurs ou alors ne tiennent pas compte de leur taille. Cela nous a un peu étonnés car nous croyions que les petites entreprises bénéficiaient d'un certain avantage pour ce qui est de la fourniture de services tels les services de conciergerie, de messagerie ou de graphisme. Il semble ici que la réputation soit un facteur déterminant. Une des entreprises a précisé que pour elle le prix et l'emplacement du fournisseur sont les facteurs les plus importants.

Ce sont les grands fournisseurs qui accaparent le marché des produits pour la vente.

Bien que deux répondants aient une légère préférence pour les grands fournisseurs, il semble que les éléments entrant dans la fabrication de produits destinés au marché intérieur soient fournis autant par les petites que par les grandes entreprises.

Enfin, même si deux répondants ont indiqué une préférence pour les grands fournisseurs pour leur approvisionnement en composantes entrant dans la fabrication de produits destinés aux marchés d'exportation, la majorité d'entre eux ont déclaré s'adresser indifféremment aux grandes et aux petites entreprises.

C. Question 3 - Caractéristiques du rendement des fournisseurs

Les réponses à la troisième question sont résumées au tableau 3.

TABLEAU 3 - CARACTÉRISTIQUES DE RENDEMENT DES FOURNISSEURS			
Caractéristiques de rendement des fournisseurs	Favorables aux petits fournisseurs	Défavorables aux petits fournisseurs	Différence minime selon la taille du fournisseur
Prix	1	2	4
Qualité du produit	2	2	3
Techniques de pointe	0	4	3
Respect des délais de livraison	3	4	3
Respect des exigences en matière de quantité	0	4	3
Respect des objectifs locaux ou provinciaux	2	1	1
Ressources financières	0	6	1
Nota : Les entreprises n'ont pas toutes répondu à l'ensemble des questions.			

L'enquête que nous avons effectuée auprès des entreprises a révélé que les petits fournisseurs bénéficiaient d'avantages comparatifs dans deux domaines : le respect des délais de livraison et le respect des objectifs locaux ou provinciaux. En revanche, ils sont nettement désavantagés sur le plan de la technologie de pointe et de la capacité à livrer un volume suffisant de produits. Toujours d'après les répondants, leur désavantage est encore plus notoire sur le plan des ressources financières. Cependant, la taille de l'entreprise du fournisseur a peu d'incidence sur le prix ou la qualité du produit.

Les répondants considèrent que les petites entreprises n'hésitent pas à faire les efforts nécessaires pour se plier aux exigences de leurs clients et qu'elles ont un avantage pour ce qui est du respect des délais de livraison.

Selon un répondant, il est difficile pour une petite entreprise de devenir le fournisseur d'une grande société. Il compare ce phénomène aux difficultés qu'éprouve un enfant à se faire de nouveaux amis dans le quartier où ses parents viennent d'emménager. En général, les grandes entreprises préfèrent traiter avec des fournisseurs bien connus. Les grandes entreprises ont tendance à demeurer fidèles à leurs fournisseurs.

Pour ce qui est du volume des livraisons, les grandes entreprises passent souvent des commandes qui ne peuvent être remplies par des petits fournisseurs en raison du volume de produits demandés et des délais de livraison. On comprend facilement que les grands exportateurs fassent régulièrement appel aux gros fournisseurs pour les produits en forte demande. Un répondant a précisé que lorsque son entreprise devait passer une commande importante elle ne s'adressait pas à un petit fournisseur et qu'inversement, une petite entreprise ne répondrait pas à un tel appel d'offres.

Étant donné que les petites entreprises n'ont pas les ressources financières suffisantes pour réaliser des travaux de recherche et de développement, les répondants ont unanimement accordé l'avantage aux gros fournisseurs pour ce qui est de l'utilisation de techniques de pointe.

C'est la question concernant les ressources financières des petites entreprises qui a suscité le plus de commentaires de la part des répondants. Voici les commentaires les plus représentatifs :

1. " Les petites entreprises sont souvent financièrement très vulnérables étant donné qu'elles souffrent souvent de sous-capitalisation et qu'elles peuvent éprouver de graves difficultés en périodes de récession économique. "
2. " Peut-être que nous, les grandes entreprises, sommes en partie responsables de leurs problèmes. Les petites entreprises souffrent peut-être du fait que nous mettons une éternité à payer nos factures. Les grandes entreprises ont généralement de meilleures ressources financières et n'ont pas besoin d'être payées aussi rapidement que les petites entreprises (dans les trente jours). "
3. " Nos fournisseurs sont des entreprises bien établies et nous rencontrons rarement des problèmes dus à des faillites. D'ailleurs, ce sont les petits fournisseurs qui font le plus souvent faillite. "
4. " Les directeurs des petites entreprises sont souvent relativement naïfs et ne connaissent pas les principes de base en matière de finance. Ils font généralement confiance à leur gérant de banque. La Banque fédérale de développement offre de bons programmes de formation et consent des prêts à des taux peu élevés, ce qui est tout à fait justifiable. Dans un sens, les petites entreprises sont

si importantes pour l'économie nationale que c'est avec réticence qu'on leur consentirait un avantage par le biais de prêts à faible taux d'intérêt. "

5. " Je sais que les petits fournisseurs sont désavantagés sur le plan des ressources financières, mais en leur accordant des avantages fiscaux le gouvernement risque de les faire stagner. "

6. " Il nous arrive parfois d'accorder des facilités de paiement aux petites entreprises, en particulier en période de récession. Nous voulons que les petites entreprises continuent d'exister et nous souhaitons établir avec eux des relations à long terme. "

D. Points de vue au sujet des méthodes que le gouvernement pourrait utiliser pour augmenter la participation indirecte des petites entreprises aux exportations

Les répondants ont préféré s'en tenir à des observations d'ordre général plutôt que de proposer des éléments précis de politique. Voici un échantillon des réponses que nous avons obtenues aux questions 4 et 5 :

1. " Le gouvernement ne devrait pas chercher à intervenir dans le jeu de l'offre et de la demande. Il devrait fournir davantage d'informations aux petites entreprises qui se montrent généralement très prudentes lorsqu'il s'agit d'innover. Nous devrions leur donner des informations pertinentes pour qu'elles se sentent suffisamment en confiance et qu'elles s'attaquent, directement ou indirectement, aux marchés d'exportation. "

2. " Le gouvernement devrait contribuer à créer un climat plus serein dans le monde des affaires. Actuellement, ce climat me semble, au mieux, hostile. Les réglementations sont sévères, les relations entre le monde des affaires et le gouvernement sont au plus mal et les taux d'intérêt sont élevés. "

3. " Il faudrait que le gouvernement multiplie ses efforts pour aider les petites entreprises à pénétrer les marchés étrangers. En revanche, la Société pour l'expansion des exportations devrait adopter une ligne de conduite plus raisonnable et s'inspirer de ses homologues français et britanniques. Elle devrait être plus directe, plus entreprenante et jouer davantage le rôle d'un partenaire qui établit des contacts et négocie. "

4. " Nous n'avons pas plus de préférence pour les grandes que pour les petites entreprises. Nous achetons surtout en fonction du prix, de la qualité et du service. "

5. " Nous refusons de soutenir les industries canadiennes non rentables. Nous sommes en faveur de la libre entreprise et, à notre avis, il n'y a rien de pire que des entreprises subventionnées. "

6. " Le gouvernement peut aider toutes les entreprises canadiennes à devenir plus concurrentielles sur les marchés internationaux en acceptant sa part de responsabilité pour le malaise actuellement ressenti par les entreprises canadiennes et en appliquant les mesures fiscales et monétaires appropriées pour créer un climat propice aux investissements. "

7. " Le gouvernement doit plafonner ses dépenses de manière à réduire l'inflation et à éviter que les emprunts gouvernementaux ne provoquent une rareté des capitaux d'investissement dont l'économie canadienne a tant besoin. Les règlements et les politiques fiscales du gouvernement devraient se conformer aux objectifs contenus implicitement dans le questionnaire, ce qui n'est pas le cas à l'heure actuelle. À mon avis, une intervention directe du gouvernement est injustifiée. "

8. " Il faut mettre au point des programmes coordonnés impliquant tous les niveaux de gouvernement et élaborés à l'intention des industries offrant un bon potentiel de croissance à long terme. Il faut revoir et modifier les programmes actuels afin de supprimer le double emploi des ressources et d'en améliorer l'efficacité. Il est indispensable que ces programmes soient réévalués et réajustés régulièrement. "

9. " Nous espérons que le gouvernement réduira au maximum les formalités administratives s'il décide de s'engager dans des programmes d'aide à la petite entreprise. "

10. " La meilleure chose que puisse faire le gouvernement est d'intervenir le moins possible. Le seul secteur pour lequel il pourrait venir en aide à la petite entreprise est celui de la recherche et du développement. Je ne sais pas comment le gouvernement pourrait intervenir. Peut-être par des réductions fiscales, mais je sais pertinemment que le gouvernement canadien intervient moins dans ce secteur que les gouvernements d'autres pays. "

11. " La meilleure chose que puisse faire le gouvernement est de laisser le champ libre aux entreprises qui ont un potentiel de croissance. Ensuite, le gouvernement pourrait prélever sa juste part des bénéfices. "

12. " Les programmes de création d'emplois sont du gaspillage : une fois que vous avez réussi à vous frayer un chemin dans les dédales de la bureaucratie, vous apprenez qu'on vous refuse une subvention dès le moment où elle vous permettrait de vous placer dans une meilleure position face à vos concurrents. "

13. " Étant donné que les gouvernements sont rarement capables de bien gouverner de manière constante, il n'y a pas de place pour eux dans l'industrie. Il est encore moins souhaitable de les voir utiliser les deniers publics pour donner à une entreprise un avantage par rapport aux autres. "

2.1.4. Résumé

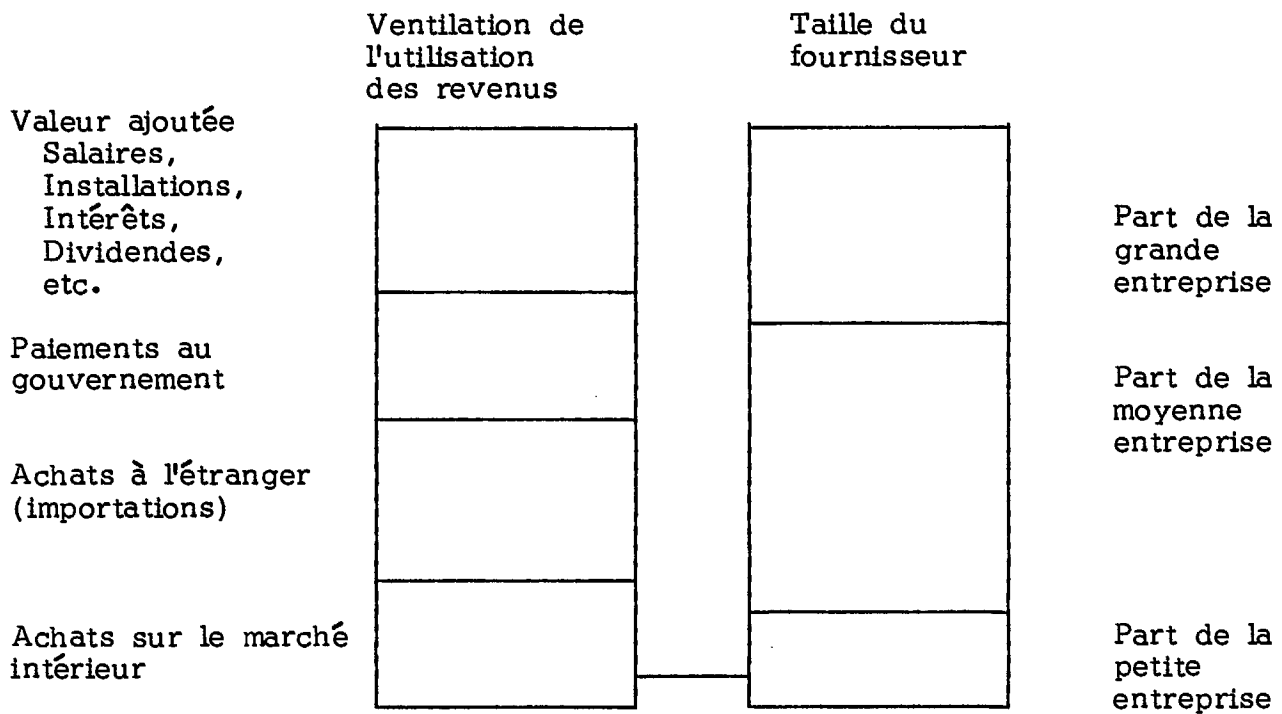
Globalement, les répondants sont d'avis que le gouvernement devrait " intervenir le moins possible ". Cependant, quand il s'agit de certaines initiatives gouvernementales telles que les programmes d'encouragement à la recherche et au développement ou des programmes de financement, il semble que l'aide gouvernementale soit alors justifiée. Le commentaire suivant concernant l'aide à la recherche et au développement dans les petites entreprises illustre bien l'opinion généralement répandue mais contradictoire selon laquelle le gouvernement devrait restreindre ses activités et comprimer ses dépenses tout en maintenant les services les plus importants et en multipliant ses interventions : " Mais je sais pertinemment que le gouvernement ne favorise pas autant ce secteur que peuvent le faire les gouvernements des autres pays. "

Les répondants se sont montrés plutôt favorables à d'autres initiatives gouvernementales, par exemple, " multiplier les efforts pour aider les petites entreprises à pénétrer les marchés étrangers et mettre au point des programmes à l'intention des industries offrant un bon potentiel de croissance à long terme ".

2.2 Évaluation quantitative

Nous avons déterminé la part des exportations qui se traduisent par des achats de produits auprès des petites entreprises à l'aide de deux facteurs : le pourcentage des recettes utilisées pour l'achat de biens et services auprès de fournisseurs canadiens (soit le pourcentage des achats effectués sur le marché intérieur); et, deuxièmement, le pourcentage des achats effectués sur la marché intérieur auprès des petites entreprises (soit la part des petites entreprises). La figure 1 illustre le rapport entre ces facteurs et le total des chiffres d'affaires.

FIGURE 1



Comme l'indique la colonne de gauche de la figure 1, les recettes des entreprises sont ventilées entre les différents coûts de production. Une partie de ces recettes est utilisée pour acquitter les coûts de fonctionnement de l'entreprise : ce sont les sommes consacrées aux salaires, aux terrains, aux installations ainsi qu'aux intérêts et dividendes versés à titre de rendement du capital investi. Ces coûts constituent la valeur ajoutée de l'entreprise. Une autre partie des recettes sert à payer les impôts, tandis qu'une autre est affectée à l'approvisionnement en biens et services importés ou achetés sur le marché intérieur. Ce sont les achats effectués sur le marché intérieur qui nous intéressent ici. Le " pourcentage

d'achats effectués sur le marché intérieur " est le volume d'achat sous forme de pourcentage de l'ensemble des recettes des entreprises.

Comme l'indique la colonne de droite de la figure 1, les achats sur le marché intérieur sont répartis entre des fournisseurs de tailles différentes. Nous appelons " part de la petite entreprise " le pourcentage du total des achats effectués sur le marché intérieur auprès de petits fournisseurs.

En multipliant le pourcentage des achats sur le marché intérieur par " la part de la petite entreprise " on obtient le pourcentage du total des revenus dépensés auprès des petits fournisseurs. De cette manière, on peut évaluer la participation indirecte des petites entreprises aux exportations des grandes entreprises.

Cette évaluation repose sur l'hypothèse selon laquelle la participation de la petite entreprise à la fabrication de produits exportés est du même ordre que sa participation dans la fabrication de l'ensemble des produits. Si on voulait définir les revenus générés uniquement par les exportations (par rapport aux revenus générés sur le marché intérieur), on serait confronté à des problèmes de définition et d'évaluation. En effet, dans la plupart des cas, ce sont les mêmes produits qui sont écoulés sur les deux marchés. Plusieurs facteurs de production sont difficiles à classer lorsqu'il s'agit de produits différents destinés à des marchés différents. On rencontrerait des erreurs d'évaluation systématiques si :

- 1) la participation des petites entreprises variait selon les secteurs d'activité et,
- 2) si les industries participaient à l'exportation à des degrés divers. Ces éléments peuvent se combiner de manière telle que la participation de la petite entreprise aux exportations peut être différente de sa participation à la fabrication de produits vendus sur le marché intérieur. Toutefois, l'analyse macro-économique que nous présenterons ultérieurement s'intéressera uniquement aux industries dont les chiffres d'affaires à l'exportation sont les plus élevés. Cette analyse indique un pourcentage légèrement plus élevé de revenus consacrés aux achats sur le marché intérieur. Par conséquent, il est peu probable que notre hypothèse de base nous amène à surestimer la participation des petites entreprises.

La deuxième hypothèse envisagée est que les petites entreprises qui fournissent des biens et services aux grandes sociétés exportatrices se procurent à leur tour des facteurs de production auprès de grands et de petits fournisseurs. À son tour, chaque fournisseur investit une partie de ses revenus dans l'achat de facteurs de production. Toutefois, tant que la proportion de ces facteurs obtenus auprès des fournisseurs de différentes catégories demeure identique pour chaque catégorie d'acheteurs, la répartition finale de la valeur ajoutée sera semblable à la répartition constatée pour le premier cycle d'achats. Nous avons

établi, à l'aide des données de la Maclean Hunter présentées plus loin, un coefficient de corrélation entre la taille de l'entreprise et le pourcentage des achats effectués auprès des petits fournisseurs. Le coefficient était de - 0,145 et n'était pas significatif à un niveau de 0,05.

Nous avons retenu quatre sources de données pour obtenir le pourcentage d'achats effectués sur le marché intérieur. Nous avons d'abord combiné les données présentées dans deux articles parus dans des publications de Maclean Hunter pour obtenir une estimation des deux pourcentages. Ensuite, nous avons entrepris trois études de cas afin d'obtenir des estimations détaillées de la part de la petite entreprise dans les achats de ces entreprises sur le marché intérieur. Puis, nous avons obtenu, grâce à la collaboration de la Société pour l'expansion des exportations, des tableaux de distribution des achats effectués dans le cadre de certains de ses projets. Enfin, nous avons effectué une macro-simulation faisant appel à une analyse des entrées-sorties. Nous présentons chacune de ces sources dans les pages qui suivent ainsi qu'une comparaison et une interprétation des résultats obtenus.

2.2.1 Les études de la Maclean Hunter

Un magazine " consacré à la petite entreprise " (" Magazine That's all about Small Business ") et appartenant au groupe Maclean Hunter, a publié une enquête sur les achats des grandes compagnies dans son numéro de mai-juin 1983. Les enquêteurs ont contacté des sociétés figurant sur la liste des 500 plus grandes entreprises canadiennes établie par le Financial Post, afin de connaître leurs estimations concernant : 1) le volume de leurs achats auprès des sociétés avec lesquelles elles n'ont aucun lien structurel; 2) la part des achats faits auprès de la petite entreprise. (Les petites entreprises étant définies comme celles dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 10 millions de dollars.) Le chiffre d'affaires des entreprises ne figurant pas dans cette étude (ces entreprises ayant été choisies dans la liste du Financial Post) provient de l'enquête réalisée en 1982 par le Financial Post et publiée par la Maclean Hunter en juin 1982.

Les résultats de l'étude de la Maclean Hunter sont présentés au tableau 4. Les 44 compagnies qui figurent dans ce tableau sont celles qui ont accepté de fournir, lorsqu'elles en étaient capables, une estimation chiffrée des leurs achats auprès de petites entreprises (la part de la petite entreprise). Ces estimations figurent dans la colonne 5 et varient de 5 à 100 p. 100. L'estimation moyenne est de 51 p. 100 et le ratio du total des produits achetés aux petites entreprises par rapport au total des achats s'élève à 43 p. 100 (moyenne pondérée). La médiane est de 50 p. 100.

Il est difficile de déterminer la " part de la petite entreprise ", étant donné qu'il ne s'agit pas d'un facteur dont tiennent généralement compte les entreprises. Elles conservent dans leur système de comptes créditeurs des données sur les fournisseurs auprès desquels elles s'approvisionnent. Or, s'il arrive que certains employés de l'entreprise possèdent des informations de base sur chaque fournisseur, ces informations ne comportent pas nécessairement des données concernant le chiffre d'affaires ou le nombre d'employés et donnant une indication de la taille de l'entreprise. Par ailleurs, ce sont des renseignements qui ne sont pas habituellement dans la base de données disponibles sur les entreprises. C'est pourquoi on est souvent incapable de préciser quel est le pourcentage des achats faits auprès des petites entreprises.

La colonne 3 du tableau 4 fait état du pourcentage des revenus investis consacrés à l'achat de facteurs de production. Ce pourcentage varie d'un peu plus de 0 à 88 p. 100, tandis que la moyenne est de 22 p. 100. Le ratio du total des achats de l'ensemble des entreprises par rapport à l'ensemble des chiffres d'affaires s'élève à 22 p. 100. Il s'agit là d'une moyenne pondérée selon la taille de chaque entreprise. La médiane est de 25 p. 100. Une 45^e entreprise qui ne figure pas sur la liste a fait état d'achats équivalant à 160 p. 100 de son chiffre d'affaires. Il s'agit, soit d'une erreur, soit d'une situation à court terme peu commune. Certains chiffres très bas sont également quelque peu douteux. Dans les tableaux de l'annexe, nous avons éliminé plusieurs entreprises faisant état de chiffres extrêmes et nous avons recalculé la moyenne. Grâce à ces modifications, la moyenne est tout à fait stable et se situe aux alentours de 20 à 22 p. 100.

On peut calculer le ratio des achats de chaque entreprise auprès de petites entreprises par rapport à son chiffre d'affaires total en multipliant le pourcentage des achats totaux par celui des achats effectués auprès des petites entreprises. Les résultats sont indiqués par ordre croissant dans la colonne 6 à partir de laquelle les autres colonnes du tableau ont été échelonnées. Le pourcentage varie de 0 à 88 p. 100. La moyenne est de 16 p. 100, tandis que le ratio du total des achats auprès des petites entreprises par rapport au chiffre d'affaires total (moyenne pondérée) est de 10 p. 100. La médiane se situe entre 8 et 9 p. 100.

Étant donné que certaines réponses semblaient douteuses, nous avons éliminé, comme nous l'avons expliqué plus haut, certaines entreprises ayant un chiffre d'affaires soit très bas, soit très élevé, et nous avons recalculé les moyennes. Dans toutes ces analyses, le pourcentage de la moyenne pondérée reste stable à 10 - 11 p. 100 et la moyenne non pondérée s'approche également de ce niveau lorsqu'on supprime les cas extrêmes.

À partir de ces analyses, on peut conclure que les grandes entreprises dépensent environ le quart de leurs revenus auprès de fournisseurs de biens et services avec lesquels elles n'ont aucun lien structurel. Environ 40 p. 100 de ces achats sont réalisés auprès de petits fournisseurs, c'est-à-dire des fournisseurs dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 10 millions de dollars. Si l'on fait le produit de ces deux variables, on peut conclure qu'environ 10 p. 100 des recettes provenant des ventes des grandes entreprises sert à l'achat de biens et services auprès d'entreprises ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 10 millions de dollars.

2.2.2 Analyse détaillée des achats de trois entreprises

Si les grandes entreprises ont quelques difficultés à fournir des renseignements sur le chiffre d'affaires total ou le nombre d'employés de leurs fournisseurs, elles connaissent tout au moins leur nom ainsi que le montant des transactions réalisées avec chacun d'entre eux. Ces renseignements figurent généralement dans la liste informatisée du système des comptes créditeurs. Trois entreprises ont bien voulu collaborer à notre étude en nous remettant un exemplaire de leurs listes de comptes créditeurs donnant le nom de chaque fournisseur et le montant total des achats effectués auprès d'eux au cours d'une certaine période. Ce sont : la Cominco Ltd., la MacMillan Bloedel Ltd. et la Northern Telecom Ltd.

Ces trois dossiers ont été transmis au Secrétariat de la petite entreprise, à Ottawa, qui a classé, à l'aide d'un système informatisé de recouplement, les différents fournisseurs en fonction de leur taille. Les tableaux 5A, 5B et 5C donnent la taille des fournisseurs. Le système informatisé de codage en fonction de la taille considère toutes les entreprises de moins de 100 employés comme des petites entreprises. Or, étant donné que selon la définition la plus utilisée, une petite entreprise est une entreprise de moins de 50 employés, nous avons modifié les données telles qu'elles se présentent dans les tableaux 6A, 6B et 6C.

La liste établie pour la MacMillan Bloedel Ltd. fait état des dépenses d'exploitation et d'entretien. Cette liste ne représente pas tous les achats effectués auprès d'entreprises qui n'ont aucun lien structurel avec elle (les achats de bois, par exemple, ont été éliminés), mais elle est suffisamment complète pour être représentative des achats de biens et services d'une grande entreprise.

Si la ventilation des achats selon la taille des entreprises est relativement homogène pour les trois études de cas, nous n'avons pu obtenir auprès des sociétés les données qui nous auraient permis de définir avec

TABLEAU 4

Présentation des données recueillies par Maclean Hunter

SOCIÉTÉ	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Chiffre d'aff., 1981	1981, mont.	Achats % rev.	Achats auprès de petites entreprises mont. % ach.	% ach.	% rev.
Total Petroleum (N.Am.) Ltd.	2 854	4	0	2	60	0
Sherritt Gordon Mines Ltd.	323	1	0	1	80	0
Bowater Canadian Ltd.	331	1	0	1	93	0
St. Lawrence Cement Co.	268	2	1	1	52	0
Mobil Oil Canada Ltd.	905	80	9	4	5	0
Nu-West Group Ltd.	1 040	30	3	8	25	1
Steetley Industries Ltd.	230	10	4	2	22	1
Massey-Ferguson Ltd.	3 175	144	5	45	31	3
Turbo Resources Ltd.	560	29	5	15	50	1
Saskatchewan Wheat Pool	1 941	112	6	56	50	3
Livingston Export Pkg. Ind.	152	15	10	5	34	3
Maclean Hunter Ltd.	409	58	14	15	26	4
Black & Decker Canada Ltd.	130	100	77	5	5	4
Motorola Canada Ltd.	144	12	8	6	50	4
Murphy Oil Co. Ltd.	147	14	10	7	50	5
Téleglobe Canada Inc.	170	12	7	9	75	5
Canadien National	4 286	1 024	24	246	24	6
Cyanimid Canada Inc.	277	159	57	16	10	6
Dow Chemical Canada, Inc.	1 214	600	49	72	12	6
The Lundrigans Ltd.	355	25	7	25	100	7
de Havilland Aircraft	348	250	72	28	11	8
Canadian Co-Operative Imp.	105	15	14	9	58	8
Union Carbide Canada, Ltd.	827	400	48	76	19	9
Litton Systems Canada Ltd.	121	67	55	11	17	9
Hayes-Dana Ltd.	223	45	20	23	50	10
Manitoba Hydro	362	62	17	38	62	11
National Sea Products Ltd.	314	65	21	34	53	11
Budd Canada Inc.	126	60	48	15	25	12
Maritime T & T Co. Ltd.	207	60	29	30	50	14
Consolidated Bathurst Inc.	1 479	280	19	238	85	16
Eng-Superheater Ltd.	248	70	28	46	66	19
Transalta Utilities Ltd.	403	100	25	79	79	20
Ontario Hydro	3 162	1 017	32	661	65	21
Marks & Spencer Canada Inc.	226	60	27	51	85	23
B.C. Sugar Refinery Ltd.	214	150	70	50	33	23
Trimac Ltd.	451	220	49	110	50	24
Indal Ltd.	584	300	51	174	58	30
UAP Inc.	165	138	84	50	36	30
Eurocan Pulp & Paper Inc.	144	120	83	60	50	42
Genesco Group Inc.	107	55	51	55	100	51
Manville Canada Inc.	311	230	74	161	70	52
Société de dev. du Cap-Breton	131	100	76	76	76	58
Brooke Bond Inc.	155	125	81	113	90	73
Kelsey-Hayes Canada Ltd.	114	100	88	100	100	88
TOTAL	29 438	6 521	22	2 827	43	10
Moyenne			33		51	16
Ecart type			29		28	20
Mediane			25		50	8-9

précision la proportion des revenus correspondant aux achats mentionnés dans la liste. C'est pourquoi nous avons eu recours aux chiffres présentés par la Maclean Hunter et à ceux de l'analyse macro-économique pour évaluer cette proportion. Ces chiffres sont probablement plus exacts, étant donné qu'ils ont été prélevés dans un plus grand échantillon d'entreprises.

L'analyse informatisée des renseignements provenant de ces trois entreprises a également indiqué qu'un peu moins de 10 p. 100 des achats provenaient de fournisseurs étrangers. Les données de la Maclean Hunter ne précisent pas si les achats effectués se limitent aux fournisseurs canadiens. Il semblerait que ce n'est pas le cas et qu'il faille, par conséquent, réajuster ces chiffres à la baisse afin de tenir compte de la part des importations. L'analyse macro-économique de la section suivante indique que 40 p. 100 du total des achats sont des produits importés. Cependant, ce chiffre tient vraisemblablement compte des importations en provenance de filiales installées dans des pays étrangers qui auraient été éliminées des estimations d'achat effectuées auprès d'entreprises sans lien structurel figurant dans les tableaux de la Maclean Hunter. Il semble donc que le chiffre de 20 p. 100 soit une estimation prudente du pourcentage des recettes servant à l'achat de biens et services auprès d'entreprises canadiennes sans lien structurel.

TABLEAU 5A

Ventilation des fournisseurs (d'après la bande magnétique fournie par la Cominco) comprenant les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montant actuel des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	725	72,50	1 3089,31	39,30	18 054,22
Moyen (100-199)	68	6,80	4 662,86	14,00	68 571,45
Grand (200+)	112	11,20	1 4488,17	43,50	129 358,64
Taille inconnue	95	9,50	1 065,80	3,20	11 218,91
Total	1 000	100,00	33 306,13	100,00	33 306,13

Excluant les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montant actuel des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	725	80,11	13 089,31	40,60	18 054,22
Moyen (100-199)	68	7,51	4 662,86	14,46	69 751,45
Grand (200+)	112	12,38	14 488,17	44,94	129 358,64
TOTAL	905	100,00	32 240,34	100,00	35 624,68

Remarque : Liste des fournisseurs fournie par la Cominco Ltd.
Le codage en fonction de la taille de l'entreprise a été préparé par le Secrétariat de la petite entreprise à l'aide de sources internes du MEIR.

TABLEAU 5B

Ventilation des fournisseurs (d'après la bande magnétique fournie par la MacMillan Bloedel Ltd.) comprenant les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montant actuel des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	598	62,16	52 210,60	37,50	87 308,69
Moyen (100-199)	106	11,02	14 897,42	10,70	140 541,74
Grand (200+)	195	20,27	69 196,45	49,70	354 853,57
Taille inconnue	63	6,55	2 923,79	2,10	46 409,42
Total	962	100,00	139 228,26	100,00	144 727,92

Excluant les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montant actuel des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	598	66,52	52 210,60	38,30	87 308,69
Moyen (100-199)	106	11,79	14 897,42	10,93	140 541,74
Grand (200+)	195	21,69	69 196,45	50,77	354 853,57
Total	899	100,00	136 304,47	100,00	151 617,87

Remarque : Liste des fournisseurs fournie par la MacMillan Bloedel Ltd.

Le codage en fonction de la taille de l'entreprise a été préparé par le Secrétariat de la petite entreprise à l'aide de sources internes du MEIR.

TABLEAU 5C

Ventilation des fournisseurs (d'après la bande magnétique fournie par la Northern Telecom) comprenant les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montant actuel des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	5 272	77,52	161 901,47	45,45	30 709,69
Moyen (100-199)	283	4,16	32 529,77	9,13	114 946,17
Grand (200+)	791	11,63	143 622,98	40,32	181 571,40
Taille inconnue	455	6,69	18 125,99	5,09	39 837,34
TOTAL	6801	100,00	356 180,21	100,00	52 371,74

Excluant les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montant actuel des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	5 272	83,08	161 901,47	47,89	30 709,69
Moyen (100-199)	283	4,46	32 529,77	9,62	114 946,17
Grand (200+)	791	12,46	143 622,98	42,49	181 571,40
TOTAL	6346	100,00	338 054,22	100,00	53 270,44

Remarque : Liste des fournisseurs fournie par la Northern Telecom Ltd. Le codage en fonction de la taille de l'entreprise a été préparé par le Secrétariat de la petite entreprise à l'aide de sources internes du MEIR.

TABLEAU 6A

Ventilation des fournisseurs (d'après les données rajustées provenant de la bande magnétique fournie par la Cominco) comprenant les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montant actuel des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	655	65,46	7 371,84	22,13	11 261,69
Moyen (100-199)	138	13,84	10 380,33	31,17	74 999,35
Grand (200+)	112	11,20	14 488,17	43,50	129 358,64
Taille inconnue	95	9,50	1 065,80	3,20	11 218,91
Total	1000	100,00	33 306,13	100,00	33 306,13

Excluant les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montant actuel des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	655	72,33	7 371,84	22,87	11 261,69
Moyen (100-199)	138	15,29	10 380,33	32,20	74 999,35
Grand (200+)	112	12,38	14 488,17	44,94	129 358,64
Total	905	100,00	32 240,34	100,00	35 624,68

Remarque : La modification du tableau 5A tenant compte du rajustement de la définition de " petite entreprise " pour désigner une entreprise de 1 à 49 employés et celle " d'entreprise moyenne " pour désigner une entreprise de 50 à 199 employés, s'appuie sur la publication annuelle de Statistique Canada intitulée Nombre d'établissements par taille et valeur des expéditions - industries manufacturières du Canada : niveau national et provincial, 1980, n° de cat. 31-203.

TABLEAU 6B

Ventilation des fournisseurs (d'après les données rajustées provenant de la bande magnétique fournie par la MacMillan Bloedel) comprenant les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montant actuel des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	540	56,13	29 404,76	21,12	54 460,57
Moyen (100-199)	164	17,06	37 703,26	27,08	229 796,35
Grand (200+)	195	20,27	69 196,45	49,70	354 853,57
Taille inconnue	63	6,55	2 923,79	2,10	46 409,42
Total	962	100,00	139 228,26	100,00	144 727,92

Excluant les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montants actuels des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	540	60,06	29 404,76	21,57	54 460,57
Moyen (100-199)	164	18,25	37 703,26	27,66	229 796,35
Grand (200+)	195	21,69	69 196,45	50,77	354 853,57
Total	899	100,00	136 304,47	100,00	151 617,87

Remarque : La modification du tableau 5A tenant compte du rajustement de la définition de " petite entreprise " pour désigner une entreprise de 1 à 49 employés et celle " d'entreprise moyenne " pour désigner une entreprise de 50 à 199 employés, s'appuie sur la publication annuelle de Statistique Canada intitulée Nombre d'établissements par taille et valeur des expéditions - industries manufacturières du Canada : niveau national et provincial, 1980, n° de cat. 31-203.

TABLEAU 6C

Ventilation des fournisseurs (d'après les données rajustées provenant de la bande magnétique fournie par la Northern Telecom) comprenant les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montant actuel des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	4760	69,99	91 182,14	25,60	19 155,79
Moyen (100-199)	795	11,69	103 249,10	28,99	129 877,94
Grand (200+)	791	11,63	143 622,98	40,32	181 571,40
Taille inconnue	455	6,69	18 125,99	5,09	39 837,34
Total	6 801	100,00	356 180,21	100,00	52 371,74

Excluant les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montant actuel des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	4760	75,01	91 182,14	26,97	19 155,79
Moyen (100-199)	795	12,53	103 249,10	30,54	129 877,94
Grand (200+)	791	12,46	143 622,98	42,49	181 571,40
Total	6 346	100,00	338 054,22	100,00	53 270,44

Remarque : La modification du tableau 5A tenant compte du rajustement de la définition de " petite entreprise " pour désigner une entreprise de 1 à 49 employés et celle " d'entreprise moyenne " pour désigner une entreprise de 50 à 199 employés, s'appuie sur la publication annuelle de Statistique Canada intitulée Nombre d'établissements par taille et valeur des expéditions - industries manufacturières du Canada : niveau national et provincial, 1980, n° de cat. 31-203.

2.2.3 Sous-traitants de la Société pour l'expansion des exportations

En tant que société de la Couronne participant au financement des exportations de produits ayant un contenu canadien élevé, la S.E.E. conserve beaucoup de données administratives sur les transactions entre les exportateurs principaux et les fournisseurs secondaires. Pour les besoins de cette étude, nous avons demandé et obtenu la liste de tous les achats approuvés au cours de l'année 1980, relativement aux exportations financées par la S.E.E. Comme dans le cas des données fournies directement par les exportateurs et analysées précédemment, notre objectif était de coder par taille les fournisseurs secondaires afin de déterminer le rôle indirect joué par les entreprises petites, moyennes ou grandes dans le secteur des exportations financées par la S.E.E.

Malheureusement, les procédures administratives de la S.E.E. nuisent quelque peu à la valeur analytique des données utilisées dans une étude comme la nôtre. La procédure la plus gênante est sans aucun doute la limite en deçà de laquelle les exportateurs ne sont pas tenus de présenter des bons de commande à la S.E.E. En effet, afin de réduire les formalités administratives et d'augmenter l'efficacité des procédures, la S.E.E. ne vérifie pas le contenu canadien des achats de faible montant effectués par les exportateurs; en règle générale, il n'est pas obligatoire de présenter à la S.E.E. les bons de commande d'un montant inférieur à 10 000 \$. Or, étant donné qu'il est plus que probable que les petits fournisseurs effectuent de petites transactions plutôt que des ventes importantes, cette pratique administrative occulte une plus grande part des ventes réalisées par les petits que par les grands fournisseurs. Par conséquent, il est probable que les tableaux illustrant la répartition du montant des produits livrés aux clients de la S.E.E., d'après les données recueillies par les services de la Société, sous-estiment la participation des petites entreprises.

Par ailleurs, au moment où les listes des fournisseurs secondaires ont été préparées en vue de leur utilisation dans le cadre du présent projet, toutes les adresses des fournisseurs ne figuraient pas sur les fichiers informatisés de la S.E.E. De ce fait, le processus de codage des entreprises selon leur taille se heurte à une proportion relativement élevée de fournisseurs " inconnus ", surtout en comparaison avec les résultats provenant des données fournies par les entreprises dans la section précédente. Étant donné que les bons de commande pour lesquels nous n'avons pu déterminer la taille du fournisseur se rapportaient le plus souvent à des approvisionnements de montants faibles ou moyens, on peut en déduire qu'une proportion relativement élevée de petits fournisseurs ont reçu le code " inconnu ". Une fois de plus, cela nous incite à penser que les données de la S.E.E. présentées au tableau 7 sous-estiment la participation indirecte de la petite entreprise.

Malgré ces réserves, les données de la S.E.E. ont été utiles pour notre étude, car elles constituent une série d'observations supplémentaires dans un contexte où les données sont rares. Elles indiquent aussi le seuil minimal de financement dont les petits fournisseurs bénéficient indirectement par l'entremise de la S.E.E. Il est toujours utile de connaître les entreprises bénéficiant en dernier ressort d'un organisme gouvernemental ou d'un programme lorsqu'on étudie les différentes options de politique dont on dispose pour encourager la participation directe ou indirecte des petites entreprises aux marchés d'exportation.

Le tableau 7 qui suit indique (dans le cas des transactions pour lesquelles nous sommes parvenus à coder la taille des fournisseurs secondaires) que 20 p. 100 des fournisseurs secondaires ayant participé à des transactions de plus de 100 millions de dollars étaient des petits fournisseurs et que ceux-ci ont réalisé près de 15 p. 100 des 100 millions de ventes dont il est question ici. Il s'agit d'une limite inférieure des approvisionnements des exportateurs principaux de la S.E.E. par des petits fournisseurs secondaires, comme nous l'avons vu précédemment. Il n'est donc pas étonnant que leurs résultats soient inférieurs au pourcentage de 22 à 27 p. 100 auquel nous avons abouti pour l'étude des trois entreprises, dans la section précédente.

Étant donné la grande taille des principaux exportateurs bénéficiant du financement de la S.E.E., il est très intéressant de noter que près de la moitié de leurs approvisionnements proviennent de petites et de moyennes entreprises.

TABLEAU 7

Ventilation des fournisseurs (d'après l'imprimé fourni par la S.E.E.) y compris les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montant actuel des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	186	13,92	14 657,00	10,54	78 801,08
Moyen (100-199)	277	20,73	30 485,00	21,92	110 054,15
Grand (200+)	468	35,03	56 446,00	40,60	120 611,11
Taille inconnue	405	30,31	37 457,00	26,94	92 486,42
Total	1 336	100,00	139 045,00	100,00	104 075,60

Excluant les fournisseurs de taille inconnue

	Fournisseurs		Montant actuel des achats		Moyenne des achats (\$)
	Quantité	% du total	En milliers de dollars	% du total	
Petit (1-99)	186	19,98	14 657,00	14,43	78 801,08
Moyen (100-199)	277	29,75	30 485,00	30,01	110 054,15
Grand (200+)	468	50,27	56 446,00	55,56	120 611,11
Total	931	100,00	101 588,00	100,0	109 117,08

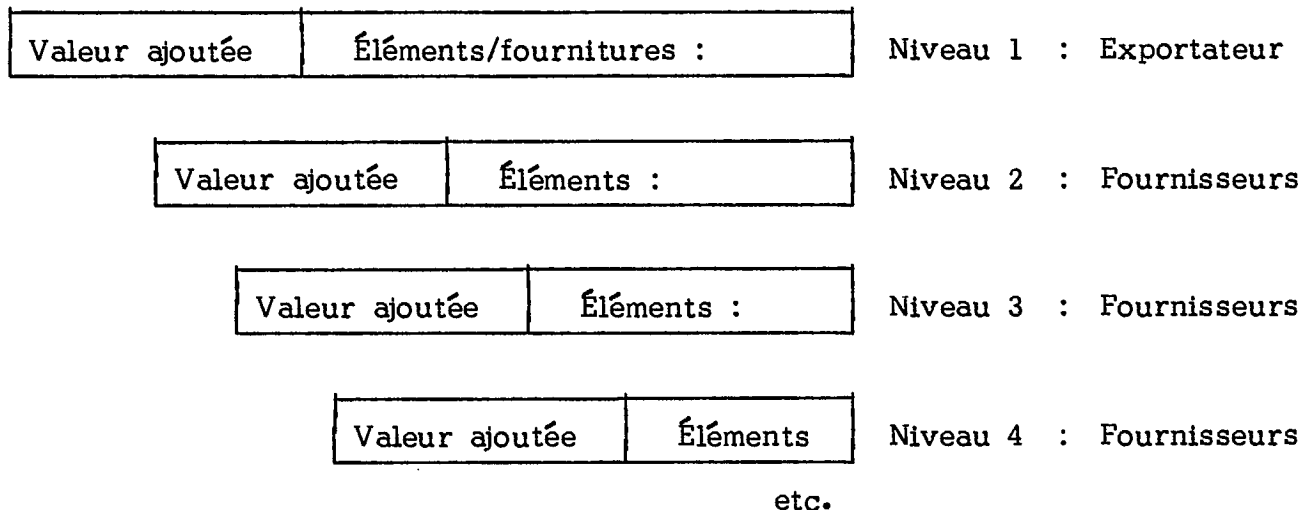
Remarque : Liste des fournisseurs secondaires fournie par la Société pour l'expansion des exportations. Le code pour la taille de ces fournisseurs a été établi par Don Allen and Associates, d'après le Système de repérage des débouchés, le dossier du Recensement annuel des entreprises de Statistique Canada et la Scott's Industrial List.

3.0 Macro-analyse de la participation indirecte des entreprises canadiennes aux exportations, selon leur taille

3.1 Aperçu

Cette méthode utilise des observations statistiques pour déterminer la valeur ajoutée à chaque étape, par les industries primaires et intermédiaires, jusqu'au principal exportateur.

Les interactions



Cette partie de l'analyse a pour objectif d'évaluer la part de valeur ajoutée qui provient, à chaque étape, des unités de production petites, moyennes et grandes². On a utilisé, pour y parvenir, les simulations statistiques provenant du système d'entrées-sorties ainsi que des tableaux spécialement préparés à partir a) du recensement des industries manufacturières et b) des déclarations d'impôt de 1979 des sociétés.

2. La définition des unités de production varie selon la source des données de répartition et selon la taille des entreprises. Le Recensement des industries manufacturières utilise l'établissement plutôt que l'entreprise comme unité d'estimation; c'est pourquoi nos estimations feront nécessairement état de la participation des petits, moyens et grands établissements de fabrication, plutôt que de petites, moyennes ou grandes entreprises. Toutefois, la valeur ajoutée du secteur de non-fabrication est représentée par la contribution au PNB, telle qu'indiquée par les données provenant des déclarations d'impôt de 1979 des sociétés qui sont, bien entendu, par société. Cette différence au niveau des définitions ne semble pas être très importante pour ce qui est du sous-groupe (petite, moyenne et grande entreprise) utilisé dans l'étude : Statistique Canada a démontré que 92 p. 100 des petits établissements de fabrication appartiennent à des petites entreprises (moins de 50 employés dans les deux cas).

3.2 Estimation de la circulation des facteurs de production

La méthode de travail utilisée a nécessité la préparation de simulations spéciales d'éléments d'entrées-sorties basées sur le volume d'exportations réalisé en 1981 par les secteurs de l'économie qui ont enregistré au cours de cette année-là des ventes d'un milliard de dollars ou plus. Il s'ensuit que des simulations ont été faites, secteur par secteur, afin d'établir la participation indirecte des industries qui ont contribué à la fabrication de produits destinés à l'exportation. Puis, nous avons combiné les résultats obtenus dans les secteurs les plus importants afin de produire des macro-estimations de la circulation des facteurs de production entre les industries. La dernière étape a consisté à faire correspondre la valeur ajoutée par secteur en estimations correspondant à la valeur ajoutée de chaque unité de production, petites, moyennes et grandes.

Dans le cadre de ce projet, les données ventilées selon la taille des entreprises étant limitées, nous avons dû travailler à un niveau que la Division des entrées-sorties appelle le " niveau M d'agrégation " (selon lequel les industries sont identifiées au niveau du groupe principal)³. Les groupes principaux d'industries de fabrication et de non-fabrication sont énumérés dans les figures 3A et 3B.

FIGURE 3A : Principaux groupes d'industries de fabrication

Industrie des aliments et boissons
 Produits du tabac
 Produits du caoutchouc et plastiques
 Industrie du cuir
 Industrie textile
 Bonneterie
 Industrie du vêtement
 Industrie du bois
 Industrie du meuble et d'articles d'ameublement
 Industrie du papier et produits connexes
 Imprimerie et édition
 Première transformation des métaux
 Fabrication de produits en métal
 Fabrication de machines
 Fabrication de matériel de transport
 Produits électriques
 Produits minéraux non métalliques
 Fabrication de produits du pétrole et du charbon
 Industrie chimique
 Industries manufacturières diverses

3. Les divers niveaux d'agrégation des entrées-sorties des groupes industriels sont étudiés dans la Structure par entrée-sortie de l'économie canadienne, Statistique Canada, n° de cat. 15-201, avril 1982.

FIGURE 3B : Principaux groupes d'industries de non-fabrication

Agriculture
 Exploitation forestière
 Pêche, chasse et piégeage
 Mines métalliques
 Combustibles minéraux
 Mines et carrières non métalliques
 Services connexes aux mines
 Construction
 Transports
 Communications
 Énergie électrique, gaz, autres services publics
 Commerce de gros
 Commerce de détail
 Logements occupés par leurs propriétaires
 Autres institutions financières, d'assurance et d'immobilier
 Services d'éducation et de santé
 Divertissements et loisirs
 Services de gestion commerciale
 Hébergement et restauration

La figure 4 expose les données concernant les exportations du secteur du matériel de transport. La colonne 1 donne des exemples de secteurs dont les produits entrent partiellement dans la fabrication de biens de consommation par l'industrie de fabrication de matériel de transport. Dans la colonne 2, les 16 milliards de dollars d'exportation de matériel de transport (chiffres réels de 1981)⁴ sont répartis entre les facteurs directs (c'est-à-dire la valeur ajoutée de l'industrie de matériel de transport elle-même, soit 4,6 milliards de dollars), les facteurs indirects (c'est-à-dire la valeur ajoutée par les industries d'approvisionnement, soit 3,7 milliards de dollars) et le contenu importé (matériaux et facteurs importés entrant dans la composition des exportations canadiennes, soit 7,5 milliards de dollars).

La colonne 3 donne des exemples de participation indirecte aux divers groupes principaux (à l'intérieur des secteurs primaires, secondaires et tertiaires) aux exportations de matériel de transport. Les principaux groupes d'industries sont l'industrie de première transformation des métaux (523 millions de dollars), les fournisseurs du secteur du matériel de transport lui-même (476 millions de dollars) et les services de gestion commerciale (414 millions de dollars).

4. Commerce des marchandises par secteur industriel, sommaire historique 1966 - 1981, gouvernement du Canada, Industrie et Commerce/Expansion économique régionale, Ottawa, juillet 1982.

La colonne 4 indique à quelles catégories appartiennent les fournisseurs (petites, moyennes ou grandes unités de production)⁵. Dans la colonne 5, on a appliqué cette ventilation au volume de produits fournis (d'après la colonne 3) afin d'estimer le volume généré indirectement par des entreprises petites, moyennes ou grandes aux exportations de matériel de transport en 1981. Dans cet exemple, la contribution des petits fournisseurs s'élève à 803 millions de dollars pour des exportations de matériel de transport se chiffrant à 16 milliards de dollars, tandis que l'apport indirect des fournisseurs moyens aux exportations se chiffre à 663 millions de dollars et celui des grands fournisseurs à 2 217 millions de dollars.

3.3 Réalisation des simulations par secteur industriel

Comme nous l'avons noté précédemment, nous avons réalisé des simulations pour tous les principaux groupes industriels dont les exportations ont dépassé un milliard de dollars en 1981. Les données d'exportation concernant les biens de consommation sont publiées régulièrement par Statistique Canada. Ces données sont ensuite converties sur une base industrielle par le ministère de l'Expansion industrielle régionale et publiées dans un rapport dont il est fait mention dans une note au bas de la page de la section précédente. Le secteur le plus important sur le plan des exportations était celui du matériel de transport (avec des exportations se chiffrant à 16 milliards de dollars en 1981), tandis que le plus petit secteur étudié dans les simulations était celui de l'énergie électrique, du gaz et des autres services publics (exportations de 1,1 milliard de dollars).

Le secteur des services est en expansion au Canada et une partie appréciable des recettes d'exportation proviennent de la vente de services commerciaux tels le tourisme et les services de consultation. C'est pourquoi il est important d'inclure le secteur des services dans nos simulations, étant donné qu'il peut générer indirectement un volume important d'exportations. Malheureusement, les

5. D'après des tableaux spéciaux composés par Statistique Canada. Pour l'industrie de fabrication, nous avons utilisé, dans cette partie de l'analyse, les statistiques du Recensement des industries manufacturières concernant la valeur ajoutée selon la taille de l'établissement (1 à 49 employés, 50 à 199 employés, plus de 200 employés). Par ailleurs, le Secrétariat de la petite entreprise a obtenu de Statistique Canada les ventilations des degrés de participation au PNB des petites, moyennes et grandes entreprises (selon le groupe principal auquel elles appartiennent). Ces ventilations ont été établies à partir de données fournies par les déclarations d'impôt des sociétés. Nous avons utilisé ces données dans notre analyse pour les principaux groupes de non-fabrication. Dans ce cas, nous n'avons pu définir la taille des entreprises en fonction du nombre d'employés, mais plutôt en fonction de leur chiffre d'affaires (jusqu'à 2 millions de dollars, de 2 à 20 millions de dollars, plus de 20 millions de dollars).

FIGURE 4

Illustration d'une macro-estimation de la participation indirecte aux exportations canadiennes, par les différents groupes d'établissements classés selon leur taille : simulation relative au matériel de transport

(1) Facteurs des exportations directes	Industrie d'exportation A : Matériel de transport		(4) Part (%) de la valeur ajoutée par chaque groupe			(5) Part (\$ millions) d'exportations indirectes par groupe ²		
	(2) Ventilation des exportations (\$ ¹)	(3) Exportations indirectes (\$ ¹) Coût des facteurs PIB						
Industries participantes								
A Agriculture		12 millions	78,4	21,5	0,0	9,5	2,4	0,0
B Exploitation forestière		9 millions	55,3	34,0	10,6	5,0	3,1	1,0
C Mines métalliques		68 millions	0,0	3,0	97,0	0,0	2,0	66,0
D Métaux de première transformation		523 millions	2,9	10,2	86,9	15,2	53,3	454,5
E Matériel de transport		476 millions	4,5	,5	86,0	21,4	45,2	409,4
F Fabrication de produits en métal		263 millions	27,8	37,0	35,2	73,1	97,3	92,6
G Services de gestion commerciale, etc.		414 millions	55,8	27,0	17,2	231,0	111,8	71,2
Total indirect	3 684 millions	3 684 millions						
Direct (industrie exportatrice elle-même)	4 611 millions							
Contenu importé	7 474 millions							
TOTAL	16 233 millions					803,1	663,2	2217,7

1. D'après la matrice E-S de la plus récente année (1978) et Trade by Industry Sector (1981); c'est-à-dire que l'on suppose que la relation E-S qui s'applique à la production totale de l'industrie d'exportation A s'applique également à la portion exportée prise isolément.
2. (5) = (3) x (4), c'est-à-dire que l'on suppose que les exportateurs achètent à chaque type d'établissement un volume de facteurs de production proportionnel à la part relative de valeur ajoutée par chaque établissement dans cette industrie génératrice de facteurs de production, dans l'ensemble du Canada.

données relatives aux exportations de services à l'échelle de l'industrie ne sont pas publiées régulièrement. Aussi, nous avons fait des estimations à l'aide des données provenant de la balance des paiements⁶, pour les trois secteurs suivants :

- Tourisme et voyages (3,041 milliards de dollars).
- Transport et entreposage (4,193 milliards de dollars).
- Services de gestion commerciale (1,555 milliards de dollars).

Le tableau suivant qui combine les biens et services vendus sur les marchés internationaux montre que les simulations que nous avons effectuées couvrent la vaste majorité des exportations canadiennes en 1981 :

	Total des exportations ⁷	Secteurs simulés
Biens	84,1 \$ milliards	78,0 \$ milliards
Services	11,7 \$ milliards	8,9 \$ milliards
Total	95,8 \$ milliards	86,9 \$ milliards

Les simulations indiquent que les exportations de biens et services du Canada en 1981 (pour les groupes principaux dont le volume d'exportations dépassait 1 milliard de dollars) s'élevaient à 86,9 milliards de dollars, dont 26,3 milliards de dollars étaient constitués d'exportations indirectes. Les petites entreprises ont produit 6,2 milliards de dollars, soit 23,7 p. 100 du montant des 26,3 milliards de dollars d'exportations indirectes. Les entreprises moyennes, 5,6 milliards de dollars, soit 21,5 p. 100 et les grandes entreprises 14,4 milliards de dollars, soit 54,8 p. 100. Le tableau de la page suivante donne les résultats détaillés.

La participation globale indirecte du Canada aux ventes d'exportation est principalement due au secteur des industries de non-fabrication dont la participation s'élevait à 73 p. 100, soit 19,2 milliards de dollars du total des exportations de l'ensemble des industries. Le secteur de l'industrie de première transformation et le secteur de la construction, du commerce et des services ont tous deux contribué pour une très large part aux exportations canadiennes indirectes.

Il n'est pas étonnant de constater que ce sont également les industries de non-fabrication qui étaient à l'origine de l'apport principal (en dollars) aux exportations en provenance des petites entreprises, en particulier les secteurs de

6. Nous remercions pour leurs avis et conseils, le personnel de la Division de la balance des paiements de Statistique Canada et de Tourisme Canada (MEIR), ainsi que la Division des entrées-sorties de Statistique Canada, dont le personnel nous a prêté son appui tout au long de la partie macro-économique de l'étude.

7. Source : Rapport du Groupe d'étude sur le commerce des services, gouvernement du Canada, Ottawa, 20 juillet 1982.

l'agriculture, (942 millions de dollars), celui des services de gestion commerciale (873 millions de dollars) et celui de l'exploitation forestière (852 millions de dollars). (Voir le tableau de la page suivante.) Ces trois industries ont produit environ 43 p. 100 de la valeur ajoutée totale indirecte due aux petites entreprises. Au total, le secteur des industries de non-fabrication a produit 85 p. 100, soit 5,3 milliards de dollars des exportations indirectes attribuables aux petites entreprises. Dans le secteur des industries de fabrication, les chefs de file étaient l'industrie de fabrication de produits en métal (214 millions de dollars), l'industrie du bois (105 millions de dollars), l'imprimerie et l'édition (102 millions de dollars) et l'industrie chimique (102 millions de dollars).

Principaux secteurs participant aux exportations canadiennes indirectes des petites entreprises (estimations pour 1981)

GROUPES PRINCIPAUX

AGRICULTURE 942M \$ (15,2 %)

SERVICES DE GESTION COMMERCIALE 873M \$ (14,1 %)

EXPLOITATION FORESTIÈRE 852M \$ (13,7 %)

AUTRES ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS, ASSURANCE
568M \$ (9,2 %)

COMMERCE DE GROS 421M \$ (6,8 %)

TRANSPORTS ET ENTREPOSAGE 419M \$ (6,8 %)

INDUSTRIE DU BÂTIMENT 364M \$ (5,9 %)

COMMERCE DE DÉTAIL 281M \$ (4,5 %)

PÊCHE, CHASSE 253M \$ (4,1 %)

FABRICATION DES PRODUITS EN MÉTAL 214M \$ (3,5 %)

HÉBERGEMENT ET RESTAURATION 114M \$ (1,8 %)

INDUSTRIE DU BOIS 105M \$ (1,7 %)

IMPRIMERIE ET ÉDITION 102M \$ (1,7 %)

INDUSTRIE CHIMIQUE 102M \$ (1,7 %)

AUTRES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES 388M \$ (6,3 %)

TOTAL DIVERS 195M \$ (6,3 %)

TOTAL 6 203M \$

Principaux secteurs participant aux exportations canadiennes indirectes des
petites entreprises (estimations pour 1981)

GROUPES PRINCIPAUX

	AGRICULTURE 942M\$ (15,2 %)
	SERVICES DE GESTION COMMERCIALE 873M\$ (14,1 %)
	EXPLOITATION FORESTIÈRE 852M\$ (13,7 %)
	AUTRES ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS, ASSURANCE 568M\$ (9,2 %)
	COMMERCE DE GROS 421M\$ (6,8 %)
	TRANSPORTS ET ENTREPOSAGE 419M\$ (6,8 %)
	INDUSTRIE DU BÂTIMENT 364M\$ (5,9 %)
	COMMERCE DE DÉTAIL 281M\$ (4,5 %)
	PÊCHE, CHASSE 253M\$ (4,1 %)
	FABRICATION DES PRODUITS EN MÉTAL 214M\$ (3,5 %)
	HÉBERGEMENT ET RESTAURATION 114M\$ (1,8 %)
	INDUSTRIE DU BOIS 105M\$ (1,7 %)
	IMPRIMERIE ET ÉDITION 102M\$ (1,7 %)
	INDUSTRIE CHIMIQUE 102M\$ (1,7 %)
	AUTRES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES 388M\$ (6,3 %)
	TOTAL DIVERS 195M\$ (6,3 %)
	TOTAL 6 203M\$

3.4 Sommaire des résultats macro-économiques

Sur les 87 milliards de dollars d'exportations directes canadiennes révélées par l'exercice de simulation que nous avons décrit dans la présente étude, 26 milliards de dollars représentent la valeur ajoutée par les secteurs qui participent indirectement aux exportations en tant que fournisseurs des exportateurs principaux.

Des 26 milliards de dollars, 6 milliards de dollars représentaient la participation indirecte de la petite entreprise aux exportations canadiennes en 1981. Il s'agit là d'un chiffre très élevé par rapport aux diverses estimations des exportations directes des petites entreprises canadiennes⁸.

FIGURE 6

Analyse des exportations canadiennes Simulation pour 1981 : 87 milliards de dollars

	Éléments des recettes d'exportation	Ventilation selon la taille de l'entreprise	
Valeur ajoutée directe	35	14,4	Grande : 54,9 %
Contenu importé	18		
Recettes du gouvernement	7	5,6	Moyenne : 21,5 %
Valeur ajoutée indirecte	26	6,2	Petite : 23,6 %
Total	87	26	

8. Se reporter, par exemple, au rapport du Secrétariat de la petite entreprise du MIC, Profil statistique de la petite entreprise au Canada, 1981. Dans le secteur des industries manufacturières, les exportations directes des petites entreprises étaient évaluées à 331,3 millions de dollars en 1979.

TABLEAU 8

Sommaire des données provenant de quatre sources différentes

	Pourcentage des recettes consacrées aux achats	Achats auprès des petites entreprises	
		% des achats	% des recettes
Données Maclean Hunter (Ventes inférieures à 10 millions de dollars)	25	40	10
3 études de cas particuliers (Moins de 100 employés)			
Cominco		41	
MacMillan Bloedel		38	
Northern Telecom		48	
Études de cas rajustés (Moins de 50 employés)			
Cominco		23	
MacMillan Bloedel		22	
Northern Telecom		27	
Macro simulation (Moins de 50 employés)	30	24	7
Société pour l'expansion des exportations		14	

4.0 Sommaire et intégration des résultats

Le tableau 8 présente les différentes estimations correspondant 1) au pourcentage des recettes que les grandes entreprises consacrent à l'achat de produits auprès d'autres entreprises; 2) au pourcentage d'achats qui proviennent de petits fournisseurs et 3) au produit indiquant le pourcentage de recettes consacrées aux achats auprès de petites entreprises.

Le pourcentage des achats dont bénéficient les petites entreprises est soit de 25 p. 100, soit de 40 p. 100, selon la définition de la petite entreprise que l'on

choisit (moins de 50 employés ou moins de 100 employés). Il semble donc que 7 à 10 p. 100 du total des recettes des grandes entreprises sont consacrées à l'achat de biens et services auprès de petites entreprises.

Si l'on applique le pourcentage inférieur au montant de 96 milliards de dollars des recettes d'exportation, on note que la participation indirecte du secteur des petites entreprises aux exportations atteint au moins 6 milliards de dollars.

5.0 Conclusion

Si les statistiques signalent que seulement une faible proportion des exportations canadiennes est attribuable aux petites entreprises, ces dernières jouent néanmoins un rôle plus grand dans la production des exportations. Les petites entreprises canadiennes fournissent des biens et services à des entreprises plus grandes qui, par la suite, incorporent la valeur de ces biens et services dans des produits d'exportation.

Les résultats de l'estimation macro-économique concernant les facteurs de production fournis par la petite entreprise aux exportateurs principaux sont assez proches des résultats obtenus par échantillonnage dans le cadre de l'analyse micro-économique. En effet, la participation de la petite entreprise, évaluée à 24 p. 100 par la méthode des entrées-sorties et de la ventilation selon la taille de l'entreprise, correspond assez bien aux estimations obtenues grâce aux données fournies par les entreprises et par la S.E.E. aux fins de la présente étude, ainsi qu'aux résultats de l'enquête Maclean Hunter récemment publiée.

Par conséquent, nous en concluons que l'on peut, à l'aide des informations dont nous disposons en ce moment, évaluer raisonnablement à 6 milliards de dollars la participation annuelle indirecte des petites entreprises aux exportations canadiennes au début des années 80. Cette participation indirecte vient, bien entendu, s'ajouter à la part des exportations directes des petites entreprises dont les estimations ont tendance à être très inférieures.

D'une part, cela signifie que la participation des petites entreprises canadiennes à la fourniture des biens et services nécessaires à la production des exportations est peut-être plus importante qu'on ne l'imaginait jusqu'à présent. D'autre part, cela signifie également que les politiques visant à augmenter les ventes à l'exportation des grandes entreprises peuvent également avoir des retombées importantes sur les petites entreprises. Il se peut donc que l'objectif de développement des petites entreprises soit mieux servi par des politiques encourageant la vente des produits d'exportation canadiens les plus prometteurs et ce, indépendamment de la taille du producteur, plutôt que par des politiques favorisant les exportations provenant directement des petites entreprises.

Annexe

Afin de déterminer l'influence des entreprises ayant fourni des chiffres extrêmes, nous avons commencé par éliminer les quatre entreprises qui avaient le pourcentage le plus faible et le même nombre parmi celles qui avaient le pourcentage le plus élevé. Ensuite, nous avons recalculé les moyennes. Les résultats de ce nouveau calcul figurent au tableau A-1. Nous avons poussé plus loin l'analyse afin de déterminer dans quelle mesure les chiffres extrêmes influençaient les moyennes et nous avons éliminé à nouveau quatre entreprises parmi celles qui présentaient les chiffres les plus élevés et quatre autres parmi celles qui présentaient les chiffres les plus bas. Ensuite, nous avons procédé à un nouveau calcul dont les résultats figurent au tableau A-2. Nous avons répété l'opération pour le calcul des résultats présentés au tableau A-3 pour lequel nous avons éliminé au total 12 entreprises parmi celles qui présentaient les chiffres les plus élevés et 13 autres parmi celles qui présentaient les chiffres les plus faibles.

Annexe - Tableau 1

SOCIÉTÉ	Taille	Achats	Achats auprès de petites entreprises		Petits achats	Achats auprès de petites entreprises		Achats/ventes	Ventures à de petites entr.
			Ventes en 1981	Ventes en 1981		Ventes en 1981	Ventes en 1981		
Mobil Oil Canada Ltd.	86	50	905	80	4	5	9	0	
Nu-West Group Ltd.	76	70	1 040	30	8	25	3	1	
Steelley Industries Ltd.	245	88	230	10	2	22	4	1	
Massey-Ferguson Ltd.	15	47	3 175	144	45	31	5	1	
Turbo Resources Ltd.	125	71	560	29	15	50	5	3	
Saskatchewan Wheat Pool	40	37	1 941	112	56	50	6	3	
Livingston Export Pkg. Ind.	331	81	152	15	5	34	10	3	
Maclean Hunter Ltd.	162	58	409	58	15	26	14	4	
Black & Decker Canada Ltd.	356	44	130	100	5	5	77	4	
Motorola Canada Ltd.	341	80	144	12	6	50	8	4	
Murphy Oil Co. Ltd.	337	77	147	14	7	50	10	5	
Télélobe Canada Inc.	307	82	170	12	9	75	7	5	
Canadien National	11	7	4 286	1 024	246	24	24	6	
Cyanimid Canada Inc.	217	28	277	159	16	10	57	6	
Dow Chemical Canada Inc.	64	13	1 214	600	72	12	49	6	
The Lundrigans Ltd.	184	72	355	25	25	100	7	7	
de Havilland Aircraft	188	23	348	250	28	11	72	8	
Canadian Co-Operative Imp. Ltd.	397	83	105	15	9	58	14	8	
Union Carbide Canada Ltd.	91	16	827	400	76	19	48	9	
Litton Systems Canada Ltd.	370	52	121	67	11	17	55	9	
Hayes-Dana Ltd.	249	66	223	45	23	50	20	10	
Manitoba Hydro	176	53	362	62	38	62	17	11	
National Sea Products Ltd.	199	54	314	65	34	53	21	11	
Budd Canada Inc.	362	59	126	60	15	25	48	12	
Maritime T & T Co. Ltd.	261	65	207	60	30	50	29	14	
Consolidated Bathurst Inc.	51	22	1 479	280	238	85	19	16	
Combustion Eng-Superheater Ltd.	230	40	248	70	46	66	28	19	
Transalta Utilities Ltd.	164	42	403	100	79	79	25	20	
Ontario Hydro	16	9	3 162	1 017	661	65	32	21	
Marks & Spencer Canada Inc.	247	61	226	60	85	51	27	23	
B.C. Sugar Refinery Ltd.	256	31	214	150	50	33	70	23	
Trimac Ltd.	152	30	451	220	110	50	49	24	
Indal Ltd.	119	17	584	300	174	58	51	30	
UAP Inc.	316	32	165	138	50	36	84	30	
Eurocan Pulp & Paper Inc.	340	35	144	120	60	50	83	42	
Genesco Group Inc.	392	62	107	55	55	100	51	51	
Totaux			24 951	5 958	2 372	40	24	10	
Moyenne						45	32	12	
Dév. stand.						26	25	12	

Annexe - Tableau 2

SOCIÉTÉ	Taille	Achats	Achats auprès de petites entreprises		Petits achats	Achats auprès de petites entreprises		Achats/ventes	Ventes à de petites entr.
			Ventes en 1981	en 1981		de petites.	entrepr.		
Turbo Resources Ltd.	125	71	560	29	15	50	5	3	
Saskatchewan Wheat Pool	40	37	1 941	112	56	50	6	3	
Livingston Export Pkg. Ind.	331	81	152	15	5	34	10	3	
Maclean Hunter Ltd.	162	58	409	58	15	26	14	4	
Black & Decker Canada Ltd.	356	44	130	100	5	5	77	4	
Motorola Canada Ltd.	341	80	144	12	6	50	8	4	
Murphy Oil Co. Ltd.	337	77	147	14	7	50	10	5	
Téléglobe Canada Inc.	307	82	170	12	9	75	7	5	
Canadien National	11	7	4 286	1 024	246	24	24	6	
Cyanimid Canada Inc.	217	28	277	159	16	10	57	6	
Dow Chemical Canada Inc.	64	13	1 214	600	72	12	49	6	
The Lundrigans Ltd.	184	72	355	25	25	100	7	7	
de Havilland Aircraft	188	23	348	250	28	11	72	8	
Canadian Co-Operative Imp. Ltd.	397	83	105	15	9	58	14	8	
Union Carbide Canada Ltd.	91	16	827	400	76	19	48	9	
Litton Systems Canada Ltd.	370	52	121	68	11	17	55	9	
Hayes-Dana Ltd.	249	66	223	45	23	50	20	10	
Manitoba Hydro	176	53	362	62	38	62	17	11	
National Sea Products Ltd.	199	54	314	65	34	53	21	11	
Budd Canada Inc.	362	59	126	60	15	25	48	12	
Maritime T & T Co. Ltd.	261	65	207	60	30	50	29	14	
Consolidated Bathurst Inc.	51	22	1 479	280	238	85	19	16	
Combustion Eng-Superheater Ltd.	230	40	248	70	46	66	28	19	
Transalta Utilities Ltd.	164	42	403	100	79	79	25	20	
Ontario Hydro	16	9	3 162	1 017	661	65	32	21	
Marks & Spencer Canada Inc.	247	61	226	60	51	85	27	23	
B.C. Sugar Refinery Ltd.	256	31	214	150	50	33	70	23	
Trimac Ltd.	152	30	451	220	110	50	49	24	
Totaux			18 601	5 081	1 975	39	27	11	
Moyenne					46	30	10		
Dév. stand.					26	22	7		

Annexe - Tableau 3

SOCIÉTÉ	Taille	Achats		Achats auprès de petites entrepr.		Achats auprès de petites entrepr.		Ventes à de petites entr.	
		Achats	Ventes en 1981	en 1981	Petits achats	de petites entrepr.	Achats/ventes	entr.	
Black & Decker Canada Ltd.	356	44	130	100	5	5	77	4	
Motorola Canada Ltd.	341	80	144	12	6	50	8	4	
Murphy Oil Co. Ltd.	337	77	147	14	7	50	10	5	
Télé globe Canada Inc.	307	82	170	12	9	75	7	5	
Canadien National	11	7	4 286	1 024	246	24	24	6	
Cyanimid Canada Inc.	217	28	277	159	16	10	57	6	
Dow Chemical Canada Inc.	64	13	1 214	600	72	12	49	6	
The Lundrigans Ltd.	184	72	355	25	25	100	7	7	
de Havilland Aircraft	188	23	348	250	28	11	72	8	
Canadian Co-Operative Imp. Ltd.	397	83	105	15	9	58	14	8	
Union Carbide Canada Ltd.	91	16	827	400	76	19	48	9	
Lifton Systems Canada Ltd.	370	52	121	67	11	17	55	9	
Hayes-Dana Ltd.	249	66	223	45	23	50	20	10	
Manitoba Hydro	176	53	362	62	38	62	17	11	
National Sea Products Ltd.	199	54	314	65	34	53	21	11	
Budd Canada Inc.	362	59	126	60	15	25	48	12	
Maritime T & T Co. Ltd.	261	65	207	60	30	50	29	14	
Consolidated Bathurst Inc.	51	22	1 479	280	238	85	19	16	
Combustion Eng-Superheater Ltd.	230	40	248	70	46	66	28	19	
Transalta Utilities Ltd.	164	42	403	100	79	79	25	20	
Totaux			11 486	3 420	1 013	30	30	9	
Moyenne						45	32	9	
Dév. stand.						28	22	5	

Canada