



Industrie  
Canada

Industry  
Canada

## Profil des petites entreprises exportatrices canadiennes

août 2005



**Direction générale de la politique de la petite entreprise**  
**Industrie Canada**

David Halabisky  
Byron Lee  
Chris Parsley

Canada

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section des services du multimédia  
Direction générale des communications et du marketing  
Industrie Canada  
Bureau 264D, tour Ouest  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-948-1554  
Télec. : 613-947-7155  
Courriel : **production.multimedia@ic.gc.ca**

Cette publication est également offerte par voie électronique en version HTML  
(<http://strategis.ic.gc.ca/epic/site/sbrp-rppe.nsf/fr/rd01290f.html>)

#### **Autorisation de reproduction**

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à **copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca**.

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue lu188-2/2006F-PDF  
ISBN 0-662-71659-0  
54328F

Also available in English under the title *Small Business Exporters: A Canadian Profile*.

## TABLE DES MATIÈRES

	Page
<b>1. Introduction</b>	4
<b>2. Nombre d'exportateurs</b>	10
<b>3. Valeur des exportations pour le Canada</b>	13
<b>4. Valeur des exportations par province</b>	16
<b>5. Valeur des exportations par industrie</b>	19
<b>6. Valeur des exportations selon la destination</b>	24
<b>7. Comparaison avec les États-Unis</b>	28
<b>8. Sommaire des constatations</b>	30
<b>9. Conclusion</b>	32
<b>Annexes</b>	
<b>A : Tableaux de données</b>	37
<b>B : Comparabilité des données d'une période à l'autre</b>	38
<b>C : Comparabilité avec les données américaines</b>	40

## 1. INTRODUCTION

### *Contexte*

Les exportations jouent un rôle capital dans l'économie canadienne. En 2002, elles représentaient 41 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) du Canada et assuraient un emploi sur trois au pays.

On observe d'ailleurs une forte corrélation entre les exportations et la croissance du PIB réel, si bien que les changements dans les exportations se répercutent sur le PIB réel du Canada<sup>1</sup>. Selon la théorie de la croissance liée aux exportations, celles-ci se traduisent par des avantages directs non seulement en contribuant à la production totale, mais aussi en favorisant la croissance du PIB. En outre, les exportations procurent des avantages indirects, notamment l'affectation efficace des ressources, une plus grande utilisation de la capacité, l'exploitation d'économies d'échelle et les améliorations technologiques<sup>2</sup> en raison de la concurrence des marchés étrangers.

Les petites entreprises (moins de 100 employés) constituent un important moteur de la croissance de l'économie nationale<sup>3</sup>. Compte tenu du rôle crucial des exportations dans l'économie canadienne, il semble pertinent d'analyser la contribution des petites entreprises à l'exportation. Pour la première fois, cette analyse est possible grâce aux améliorations apportées au *Registre des exportateurs*, qui permet dorénavant d'obtenir des données sur les exportations selon la taille de l'entreprise. Dans le présent rapport, nous utilisons ces données pour dresser un profil des petites entreprises exportatrices qui établit de nouvelles données de référence et sert de fondement à l'élaboration de politiques visant à favoriser davantage les exportations chez les petites entreprises.

---

<sup>1</sup> Awokuse, Titus O., « Is the Export-led Growth Hypothesis Valid for Canada? », *Revue canadienne d'économie*, vol. 36, n° 1 (février 2003), p. 128.

<sup>2</sup> *Ibid.*

<sup>3</sup> Parsley, Chris et Erwin Dreessen, « Projet sur les entreprises en croissance : principales constatations », Ottawa, Industrie Canada, août 2004, <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd00816f.html>

## ***Littérature***

Les écrits sur le sujet proposent de nombreuses explications sur les raisons qui poussent les petites entreprises à se lancer dans l'exportation. Les premières explications insistaient sur les « connaissances pratiques » découlant de l'exportation, qui facilitent les efforts des exportateurs sur d'autres marchés<sup>4</sup>. Les entreprises multinationales bénéficient de coûts d'entrée plus faibles grâce aux retombées de ces connaissances<sup>5</sup>. Quant aux très petites entreprises et aux micro-entreprises, elles sont moins enclines à s'engager dans l'exportation tout simplement parce qu'elles manquent de ressources pour ce faire, n'ayant ni le temps, ni les moyens financiers et ni le personnel requis<sup>6</sup>. La stratégie commerciale des exportateurs n'est pas non plus négligeable, car les entreprises peuvent être proactives et se lancer dans l'exportation ou se contenter tout simplement de répondre à la demande qui se présente<sup>7</sup>. Naturellement, les raisons qui les poussent à prendre les moyens voulus pour exporter accroissent leur propension à exporter<sup>8</sup>. Les coûts psychologiques, les coûts personnels et les coûts d'option sont souvent les obstacles les plus importants dans l'esprit des directeurs généraux d'entreprise<sup>9</sup>.

Toutefois, l'exportation fait grimper différents éléments de coût. Les coûts d'entrée peuvent être élevés en raison des coûts associés au démarrage de toute nouvelle activité ou à cause de l'incertitude inhérente à l'exploration de nouveaux marchés ou aux tests de marché<sup>10</sup>. Les grandes entreprises se heurtent à moins d'obstacles du fait qu'elles répartissent ces coûts sur un niveau de production

---

<sup>4</sup> Penrose, Edith, *The Theory of the Growth of the Firm*, New York, John Wiley, 1959.

<sup>5</sup> Aitken, Brian, Gordon H. Hanson et Ann E. Harrison, « Spillovers, Foreign Investment and Export Behaviour », *Journal of International Economics*, vol. 43 (1997), p. 103-132.

<sup>6</sup> Mittelstaedt, John D., George N. Harben et William A. Ward, « How Small is Too Small? Firm Size as a Barrier to Exporting from the United States », *Journal of Small Business Management*, vol. 41, n° 1 (janvier 2003), p. 68-84.

<sup>7</sup> Czinkota, Michael et George Tesar, *Export Management*, New York, Prager Publishers, 1982.

<sup>8</sup> Pope, Ralph A., « Why Small Firms Export: Another Look », *Journal of Small Business Management*, vol. 40, n° 1 (2002), p. 17-26.

<sup>9</sup> Palmetto Consulting, « Costs of Developing a Foreign Market for Small Business: The Market and Non-market Barriers to Exporting by Small Firms », Washington, U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, novembre 2004.

<sup>10</sup> Baldwin, Richard E., « Hysteresis in Import Prices: The Beachhead Effect », *American Economic Review*, vol. 78, n° 4 (septembre 1988), p. 773-786.

supérieur et une gamme de produits plus étendue. De plus, les coûts opérationnels d'activités comme le financement, l'acquisition de connaissances et les transactions – y compris les coûts associés aux différences linguistiques, culturelles et juridiques – sont souvent extrêmement élevés<sup>11</sup>. Dans tous ces cas, les grandes entreprises sont généralement en mesure de tirer parti d'économies d'échelle pour parvenir à des coûts unitaires à l'exportation inférieurs à ceux des petites entreprises.

### ***Hypothèses***

Dans un tel contexte, il serait logique que la relation entre les petites entreprises et l'exportation présente certaines caractéristiques. D'abord, en raison du grand nombre de petites entreprises, on s'attend à ce qu'il y ait également un grand nombre de petits exportateurs, mais peut-être moins d'exportateurs chez les petites entreprises que chez les grandes en raison des importants coûts fixes liés à l'exportation. Cela s'avère particulièrement vrai dans le cas des micro-entreprises, pour lesquelles ces coûts de démarrage élevés constituent un obstacle de taille. Deuxièmement, comme le montre la littérature, on observe en général une corrélation positive entre la taille de l'entreprise et les ressources dont elle dispose pour exporter. Par conséquent, il est logique que la valeur annuelle des exportations de l'entreprise augmente à mesure que sa taille va en croissant. Troisièmement, du fait qu'elles ne peuvent tirer parti des économies d'échelle dans la même mesure que les grandes entreprises, les petites entreprises devraient contribuer sensiblement moins à la valeur des exportations, même si elles regroupent un grand nombre d'exportateurs. Enfin, sachant que l'Ontario est la province qui dispose de l'économie la plus importante au Canada, on s'attend à ce que sa contribution soit la plus élevée, tant aux exportations dans leur ensemble qu'à celles des petites entreprises.

Auparavant, les données sur l'exportation classaient les entreprises selon le volume de leurs exportations plutôt que selon la taille de leur effectif. Ainsi, le profil des exportateurs canadiens de 2001 montre que la contribution des petits exportateurs (exportations inférieures à 1 million de dollars par an) à la valeur des exportations totales était d'à peine 1,6 p. 100<sup>12</sup>. Pendant longtemps, on a tenu pour acquis que les petits exportateurs étaient de petites entreprises et que, par conséquent,

---

<sup>11</sup> Kim, Linsu, « Transaction Costs and Export Channels of Small and Medium-sized Enterprises: The Case of Korea », *Contemporary Economic Policy*, vol. 15, n° 1 (1997), p. 104-120.

<sup>12</sup> Ce chiffre est fondé sur les données sur les établissements.

ils ne contribuaient guère à la valeur globale des exportations. Cependant, comme en témoigne la présente étude, cette hypothèse est erronée – les petites entreprises peuvent être de grands exportateurs et, inversement, certaines grandes entreprises sont de petits exportateurs. La principale conclusion de notre étude est donc que la contribution des petites entreprises à la valeur globale des exportations se révèle beaucoup plus élevée qu'on le pensait auparavant.

Le présent profil des petites entreprises exportatrices constitue une analyse plus complète que les autres articles sommaires parus dans le *Bulletin trimestriel sur la petite entreprise* ou affichés dans le site Web de Recherche et politique de la petite entreprise<sup>13</sup>. Notre étude est structurée de la manière suivante : la section 2 examine le nombre d'exportateurs et l'incidence des petites entreprises exportatrices par rapport à celle des petits exportateurs. La section 3 présente les petites entreprises exportatrices selon la valeur annuelle de leurs exportations et analyse leur contribution à la valeur globale des exportations. Les sections 4, 5 et 6 donnent des précisions sur la valeur des exportations, et ce respectivement selon la province d'origine, l'industrie et la destination des exportations. La section 7 établit une comparaison des exportations au Canada et aux États-Unis. La section 8 présente un sommaire des constatations, tandis que la section 9 livre certaines réflexions sur le profil et l'incidence des petites entreprises exportatrices.

### ***Données***

Le *Registre des entreprises* de Statistique Canada est un répertoire central d'information sur les entreprises en activité au Canada. Il s'agit de la principale base de données utilisée par la plupart des programmes de statistiques économiques de Statistique Canada, y compris le *Registre des exportateurs*. La série de données nouvellement accessibles utilisées dans la présente étude est tirée du *Registre des exportateurs*<sup>14</sup> pour les années 2000, 2001 et 2002 et repose sur un échantillon d'entreprises avec ou sans employés rémunérés (entreprises indéterminées) inscrites au *Registre des entreprises*. Les deux principales sources de données commerciales sont les U.S. Customs et l'Agence du revenu du

---

<sup>13</sup> Parsley, Chris, « Profil des petites entreprises canadiennes : Plus importantes qu'on ne le pensait », Ottawa, Industrie Canada, décembre 2004, <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd00945f.html>; et Parsley, Chris, « Canadian Small Business Exporters: A Profile and Implications for Policy. More Important Than Was Thought », *actes du Congrès annuel de 2005 de l'Association des sciences administratives du Canada*, Halifax, ASAC, juin 2005.

<sup>14</sup> Le *Registre des exportateurs* ne comprend que les exportations de marchandises produites sur le territoire par des entreprises avec ou sans employés rémunérés. La valeur annuelle des expéditions doit être supérieure à 2 000 \$.

Canada (ARC). Pour les besoins de notre étude, nous n'avons retenu que les exportations de marchandises (biens), en prenant toutefois en compte les entreprises qui exercent leurs activités à la fois dans le secteur des services et dans celui de la production de biens. La ventilation en fonction de la taille de l'effectif est disponible depuis 2001.

Le modèle normalisé de classification des entreprises élaboré à Statistique Canada comprend plusieurs entités statistiques et les données utilisées retiennent à la fois l'entreprise et l'établissement comme unité statistique de mesure<sup>15</sup>. Une entreprise peut se composer de nombreux établissements situés dans plusieurs provinces, tandis qu'un établissement se trouve dans une seule province. Comme notre étude porte sur les petites entreprises, les données sur les entreprises proprement dites sont du plus haut intérêt. Toutefois, comme l'entreprise peut avoir des établissements dans plusieurs provinces, les données sur les établissements sont utilisées comme point de référence lorsqu'on examine les exportations par province. Il s'ensuit que les données sur les établissements à partir de 2001 sont incluses dans l'analyse générale, principalement comme point de comparaison.

En raison de contraintes budgétaires, les données pour 2000 ont été achetées seulement au niveau des établissements, celles de 2001 se rapportent à la fois aux entreprises et aux établissements et celles de 2002 ont été achetées uniquement au niveau des entreprises. Les données sur les entreprises permettent de présenter des tableaux de données ventilées en fonction de la taille de l'entreprise par industrie et par destination. Les données sur les établissements permettent de présenter des tableaux de données ventilées en fonction de la taille de l'entreprise par industrie, par distribution et par province. Il est logique que l'incidence des petites entreprises sur les exportations soit nettement supérieure au niveau de l'établissement en raison du plus grand nombre d'entreprises regroupées dans les catégories de petite taille.

L'annexe A présente des tableaux détaillés dérivés à partir des données du *Registre des exportateurs*. On trouvera à l'annexe B une comparaison des données pour 2000, 2001 et 2002, afin de vérifier la solidité des résultats. De façon générale, la comparaison montre qu'il n'y a pas de différence significative dans la structure des exportations au cours de ces trois années. L'annexe C fournit

---

<sup>15</sup> L'entreprise se trouve au sommet de la hiérarchie et elle produit un ensemble complet d'états financiers (consolidés). En revanche, l'établissement est le niveau où l'on dispose des données comptables requises pour mesurer la production (apport en capital, recettes, salaires, etc.).



certaines renseignements généraux sur les différentes méthodes utilisées pour compiler les données sur les exportations canadiennes et américaines. Selon les définitions retenues pour les besoins de notre analyse, les « petites entreprises » comptent moins de 100 employés, les entreprises moyennes en ont de 100 à 499 et les grandes entreprises en comptent au moins 500.

## 2. NOMBRE D'EXPORTATEURS

### A. *Nombre total d'exportateurs*

En 2002, le Canada comptait 35 594 entreprises exportatrices, dont 84 p. 100 de petites entreprises, 13 p. 100 d'entreprises moyennes et 3 p. 100 de grandes entreprises (voir le tableau 1).

Naturellement, les petites entreprises représentaient une plus faible part du nombre d'exportateurs (84 p. 100) que du nombre d'entreprises au sein de l'économie nationale (99 p. 100). Les obstacles à l'exportation ne sont pas toujours les seules raisons pour lesquelles les petites entreprises ne se lancent pas dans l'exportation. Certaines petites entreprises ne sont tout simplement pas être en quête de croissance ou d'exportation ou elles assurent des services qui ne sont pas vendables.

Comme prévu, l'écart entre la part des exportateurs et la part de l'ensemble des entreprises est particulièrement grand parmi les micro-entreprises, qui ne constituaient que 18 p. 100 des entreprises exportatrices mais représentaient plus de 80 p. 100 des entreprises au Canada. Cela s'explique en partie par le grand nombre d'entreprises indéterminées<sup>16</sup> (1 157 641) incluses dans le calcul des micro-entreprises.

À mesure que la taille des entreprises augmente, le pourcentage d'exportateurs augmente également<sup>17</sup>. En 2002, seulement 1,4 p. 100 des petites entreprises exportait et le pourcentage d'entreprises exportatrices était inférieur à 1 dans la catégorie comptant moins de 20 employés, mais il grimpait à 14 p. 100 dans la catégorie comptant entre 20 et 99 employés. En revanche, 27 p. 100 des entreprises moyennes et 38 p. 100 des grandes entreprises exportaient en 2002<sup>18</sup>.

---

<sup>16</sup> La catégorie « entreprises indéterminées » comprend les entreprises constituées ou non en société qui ne sont pas titulaires d'un compte de retenues sur la paie auprès de l'Agence du revenu du Canada. Leur effectif peut être constitué de travailleurs contractuels, de membres de la famille ou des propriétaires.

<sup>17</sup> Il est important de mentionner les écarts dans l'interprétation de ces ratios selon la taille des entreprises. Lorsqu'on a recours au pourcentage d'entreprises, chacune représente un pourcentage plus élevé dans le groupe des grandes entreprises, puisque la taille de l'échantillon décroît à mesure qu'augmente la taille des entreprises. Chaque entreprise a une contribution en pourcentage plus faible parmi les petites entreprises.

<sup>18</sup> La répartition des exportateurs entre petites, moyennes et grandes entreprises est similaire dans les données sur les établissements.

**Tableau 1 : Nombre d'entreprises exportatrices au Canada, 2002**

	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
<i>I. Exportateurs</i>				
Répartition des entreprises exportatrices (%)	84,1	12,7	3,2	100
Répartition de toutes les entreprises (%)	99,1	0,8	0,1	100
Participation à l'exportation (%)	1,4	27,0	37,7	1,7
<i>II. Répartition (%) selon la taille de l'entreprise</i>				
Exportations inférieures à 1 million de dollars	78	40	32	71
Exportations représentant entre 1 million et 25 millions de dollars	22	48	23	25
Exportations supérieures à 25 millions de dollars	1	11	45	4

### **B. Répartition selon la taille de l'entreprise**

Comme prévu, on observe une corrélation positive entre la taille des entreprises et leurs exportations annuelles. La majorité des petites entreprises exportatrices (78 p. 100) exportaient des biens représentant moins de 1 million de dollars par an, comparativement à 40 p. 100 des entreprises moyennes et 32 p. 100 des grandes entreprises (voir le tableau 1). À l'autre extrême, 45 p. 100 des grandes entreprises ont exporté annuellement des biens évalués à plus de 25 millions de dollars, comparativement à seulement 11 p. 100 des entreprises de taille moyenne et 1 p. 100 des petites entreprises. Environ la moitié des entreprises moyennes exportaient annuellement des biens d'une valeur se situant entre 1 million et 25 millions de dollars<sup>19</sup>.

Parmi les petites entreprises comptant moins de 20 employés, 87 p. 100 exportaient des marchandises se chiffrant à moins de 1 million de dollars, tandis que 58 p. 100 des petites entreprises en comptant plus de 20 employés exportaient annuellement des marchandises dont la valeur se

<sup>19</sup> Cette tendance était également évidente dans les données sur les établissements.

situait entre 100 000 \$ et 5 millions de dollars (voir l'annexe A). Naturellement, les grandes entreprises ont la capacité d'exporter des volumes plus élevés que les petites entreprises.

Les données révèlent plusieurs détails importants concernant les exportations des petites entreprises. D'abord, comme prévu, il y a relativement moins de petites entreprises exportatrices par rapport au nombre total d'entreprises, en particulier parmi les micro-entreprises. Cela indique qu'il est peut-être possible d'encourager davantage de petites entreprises à participer à l'exportation. Deuxièmement, 90 p. 100 des entreprises exportant des marchandises d'une valeur annuelle inférieure à 5 millions de dollars étaient de petite taille. Nous examinerons la valeur collective de ces entreprises dans la section suivante. En outre, même parmi les entreprises dont les exportations de marchandises se situaient entre 5 et 25 millions de dollars, plus de la moitié étaient de petite taille. De façon générale, ces données montrent la forte incidence que pourraient avoir les petites entreprises sur les exportations canadiennes, tout en faisant ressortir que les petites entreprises ne sont pas toutes de petits exportateurs.

### 3. VALEUR DES EXPORTATIONS CANADIENNES

En 2002, la valeur totale des exportations des entreprises canadiennes a atteint 343 milliards de dollars, soit près de 70 milliards de dollars pour les petites entreprises, 53 milliards pour les entreprises de taille moyenne et 220 milliards pour les grandes entreprises (voir le tableau 2).

Les petites entreprises étaient donc à l'origine de 20 p. 100 de la valeur des exportations du Canada, soit une contribution non négligeable à l'économie du pays.

**Tableau 2 : Valeur des exportations par entreprise au Canada, 2002**

	<5	5-49	50-99	Petites (1-99)	Moyennes (100-499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
Valeur des exportations (milliards \$)	18	27	25	70	53	220	343
Répartition de la valeur des exportations (%)	5	8	7	20	15	64	100
Nombre total d'entreprises exportatrices	6 378	19 015	4 556	29 949	4 512	1 133	35 594
Valeur des exportations par entreprise (millions \$)	2,8	1,4	5,5	2,3	11,8	194,5	9,6

La valeur des exportations par entreprise augmente en fonction de la taille de l'entreprise (voir le tableau 2). En fait, alors que les petites entreprises comptant moins de 50 employés ont exporté des marchandises représentant en moyenne 1,7 million de dollars, la valeur des exportations par entreprise s'accroît de façon notable au niveau des petites entreprises comptant 50 employés ou plus, qui ont réalisé un chiffre d'affaires à l'exportation atteignant en moyenne 5,5 millions de dollars. Quant aux entreprises moyennes et grandes, la valeur de leurs exportations était respectivement de 11,8 millions et 194,5 millions de dollars en moyenne. Les données sur les établissements font ressortir la même tendance, mais avec des écarts plus marqués.

Il est à noter que la valeur moyenne des exportations des micro-entreprises (2,8 millions de dollars) dépassait la valeur moyenne de celles des petites entreprises comptant entre 5 et 49 employés. (Voir les résultats provinciaux présentés à la section 4 du présent rapport, où l'on trouvera une analyse de ces résultats.)

Pour résumer, si les petites entreprises constituent la majorité des entreprises exportatrices au Canada, elles exportent cependant beaucoup moins individuellement que les grandes entreprises. Toutefois, comme elles sont nombreuses à exporter, leur contribution à la valeur des exportations globales n'en demeure pas moins importante, à hauteur de 20 p. 100. En outre, la petite entreprise exportatrice moyenne n'est pas un petit exportateur (c.-à-d. une entreprise dont les ventes à l'exportation sont inférieures à 1 million de dollars par an).

### ***Nombre de petites entreprises exportatrices comparativement au nombre de petits exportateurs***

Une analyse plus détaillée montre pourquoi la contribution des petites entreprises exportatrices grimpe de 1,6 à 20 p. 100, lorsqu'on passe du volume des exportations à la taille des entreprises. Une comparaison des nouvelles données sur les exportations en fonction de la taille des entreprises avec celles établies selon la valeur des exportations montre l'incidence de ces perspectives différentes<sup>20</sup>.

Les données sur les entreprises indiquent que 29 949 petites entreprises ont fait des exportations en 2002 (voir le tableau 3). Au cours de la même année, 25 425 entreprises de toutes tailles ont été de petits exportateurs (valeur des exportations inférieure à 1 million de dollars). Parmi les entreprises réalisant un chiffre d'affaires à l'exportation de plus de 1 million de dollars, 66 p. 100 ou 6 698 étaient de petite taille. Parallèlement, 2 174 entreprises (1 812 + 362 du tableau 3) comptant plus de 100 employés mais réalisant un chiffre d'affaires à l'exportation inférieur à 1 million de dollars sont considérées comme de petits exportateurs. L'hypothèse erronée selon laquelle les petits exportateurs sont de petites entreprises nous amène à sous-estimer la contribution des petites entreprises à la

---

<sup>20</sup> Les différentes définitions de la notion qui sous-tend le qualificatif « petit » reflètent les intérêts différents des utilisateurs de données. Comme Industrie Canada s'intéresse aux petites entreprises, il a souvent recours à une définition de « petite entreprise » qui s'appuie sur la taille de l'effectif (moins de 100 employés selon la définition retenue pour les besoins du présent rapport). En revanche, Développement des exportations Canada, qui tient à encourager les entreprises de toutes tailles à exporter, parle de « petits exportateurs » ou d'« exportateurs émergents », soit des entreprises dont le chiffre d'affaires à l'exportation est inférieur à 1 million de dollars par an selon la définition retenue.

valeur totale des exportations<sup>21</sup>. On ignore d'ailleurs à quel point leur contribution à cet égard est sous-estimée. En effet, le Canada compte près de 7 000 petites entreprises réalisant des ventes à l'exportation de plus de 1 million de dollars, mais on ne connaît pas la valeur totale de leurs exportations.

Selon les données (que ce soit au niveau des entreprises ou des établissements), la contribution des petites entreprises à la valeur des exportations est plus importante (tant en ce qui a trait au nombre d'entreprises exportatrices qu'au chapitre de la valeur des exportations) que ne l'indiquait auparavant la définition qui associait petite entreprise et petit exportateur. Par conséquent, les politiques encourageant les petites entreprises à exporter pourraient avoir d'importantes répercussions.

**Tableau 3 : Petites entreprises exportatrices et petits exportateurs, 2002**

	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
Entreprises dont la valeur des exportations est inférieure à 1 million \$	23 251 (91 %)	1 812 (7 %)	362 (1 %)	25 425
Entreprises dont la valeur des exportations est de 1 million \$ ou plus	6 698 (66 %)	2 700 (27 %)	771 (8 %)	10 169
Tous les exportateurs	29 949 (84 %)	4 512 (13 %)	1 133 (3 %)	35 594

<sup>21</sup> Les différences entre les petites entreprises et les petits exportateurs sont amplifiées lorsque l'on se place dans la perspective des établissements. En 2001, on comptait 35 067 petites entreprises exportatrices et 29 134 entreprises qui étaient de petits exportateurs. Il y avait 8 277 petites entreprises ayant un chiffre d'affaires à l'exportation de plus de 1 million de dollars et 2 344 moyennes ou grandes entreprises dont le chiffre d'affaires à l'exportation était inférieur à ce montant. Là encore, en prenant comme hypothèse que les petits exportateurs sont de petites entreprises, et vice versa, on sous-estime forcément la contribution des petites entreprises aux exportations. Les données sur les établissements montrent que la contribution des petits exportateurs à la valeur globale des exportations a été de 1,6 p. 100 en 2001.

#### 4. VALEUR DES EXPORTATIONS PAR PROVINCE

Comme nous l'avons indiqué, les données sur les entreprises ne sont pas comparables d'une province à l'autre, d'où la nécessité de disposer de données au niveau des établissements pour comparer les exportations entre les provinces<sup>22</sup>. D'après les données examinées jusqu'à maintenant, les données sur les établissements confirment les tendances des entreprises, mais les écarts sont amplifiés en raison du nombre plus élevé d'entreprises dans les données sur les établissements. On peut donc s'attendre à la même situation concernant les données provinciales.

##### *A. Répartition selon la taille de l'effectif*

Par rapport aux autres provinces, ce sont les établissements de l'Ontario qui ont le plus contribué, et de loin, à la valeur des exportations, puisque 47 p. 100 des exportations (175 milliards de dollars) provenaient de cette province. Le Québec occupait le deuxième rang, à hauteur de 18 p. 100 et l'Alberta le troisième, avec une part de 17 p. 100 (voir le tableau 4).

Plus de 90 p. 100 des petites entreprises exportatrices étaient concentrées dans quatre provinces : l'Ontario, l'Alberta, le Québec et la Colombie-Britannique (voir le tableau 4). Toutefois, la part des exportations de l'Ontario revenant aux petites entreprises n'était que de 35 p. 100, en raison de la part importante des petites entreprises de l'Alberta – 31 p. 100, soit des exportations représentant 51 milliards de dollars. Ce pourcentage correspond pratiquement au double de la contribution globale de l'Alberta à la valeur totale des exportations. En examinant de plus près les données sur l'Alberta, on constate que ce chiffre est attribuable à la part extrêmement élevée des exportations des micro-entreprises de la province, dont la plupart exercent leurs activités dans l'industrie de l'exploitation du pétrole et du gaz. L'Alberta réalise en effet 74 p. 100 des exportations des micro-entreprises du Canada.

---

<sup>22</sup> La valeur des exportations par établissement est différente de la valeur des exportations par entreprise du fait qu'il faut faire concorder les établissements et les entreprises. Le taux de réussite du rapprochement des données sur les établissements avec celles sur les entreprises a été de 93 p. 100. Par conséquent, les établissements qu'on n'a pas réussi à apparier et la valeur de leurs exportations ne sont pas inclus dans les données sur les entreprises présentées en bout de ligne. La valeur des exportations de ces établissements représente 4 p. 100 de la valeur totale des exportations.



L'Ontario assumait la plus grande part des exportations au niveau des entreprises moyennes (49 p. 100) et des grandes entreprises (65 p. 100). Comme le montrent les données par industrie, ces chiffres reflètent l'importante assise manufacturière de cette province.

**Tableau 4 : Valeur des exportations des établissements pour certaines provinces, 2001**

	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
<i>Répartition (%) pour certaines provinces selon la taille de l'entreprise<sup>1</sup></i>				
Québec	14	24	21	18
Ontario	35	49	65	47
Alberta	31	6	4	17
Colombie-Britannique	10	11	5	9
Canada	100	100	100	100
<i>Part (%) des établissements à l'origine des exportations<sup>1</sup></i>				
Québec	33	34	33	100
Ontario	32	27	41	100
Alberta	84	9	7	100
Colombie-Britannique	52	32	16	100
Canada	44	26	30	100

<sup>1</sup> Voir l'annexe A, où l'on trouvera toutes les autres provinces.

### **B. Répartition entre les provinces**

Les petits établissements ont été à l'origine de 44 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes en 2001. Comme nous l'avons mentionné, cette contribution est beaucoup plus élevée que ne l'indiquaient les estimations précédentes de la valeur produite par les petites entreprises en raison du plus grand nombre d'établissements classés dans les catégories de petite taille.

La contribution des petites entreprises aux exportations variait considérablement d'une province à l'autre – de 23 p. 100 à Terre-Neuve à 84 p. 100 en Alberta. L'Ontario et l'Alberta arrivaient en tête pour la contribution des petites entreprises à la valeur des exportations.

Les petits établissements jouent par conséquent un rôle important, mais inégal, dans les exportations de chacune des provinces.

## 5. VALEUR DES EXPORTATIONS PAR INDUSTRIE

Le *Registre des exportateurs* couvre le commerce des marchandises produites sur le territoire national, mais non le commerce des services. Les entreprises de services qui ont exporté des biens y figurent toutefois sous un code d'industrie productrice de services. Il faut par ailleurs être prudent au moment d'interpréter les données sur les entreprises ventilées par industrie. Une entreprise peut comprendre plusieurs établissements qui exportent chacun dans des branches différentes. L'industrie sous laquelle l'entreprise est répertoriée (« industrie dominante ») est celle dans laquelle cette dernière produit la plus grande valeur à l'exportation. Par conséquent, le total pour chaque industrie ne reflète pas toujours la véritable valeur des exportations au sein de cette industrie.

### *Canada*

D'après les données sur les entreprises, les industries manufacturières ont exporté en 2002 des marchandises représentant 256 milliards de dollars, dont 100 milliards étaient attribuables à l'industrie du matériel de transport (qui fait partie du secteur manufacturier). Les autres industries clés à l'origine d'une grande proportion des exportations au Canada étaient les suivantes : extraction minière et extraction de pétrole et de gaz ainsi que services publics; commerce de gros et regroupement industrie de l'information et industrie culturelle avec finance et assurances. Les industries produisant des biens<sup>23</sup> étaient à l'origine de 83 p. 100 des exportations canadiennes, le reste étant assuré par les industries de services<sup>24</sup> (voir le tableau 5)<sup>25</sup>.

---

<sup>23</sup> Les industries produisant des biens sont définies comme étant l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse; l'extraction minière et l'extraction de pétrole et de gaz; les services publics; la construction; et la fabrication.

<sup>24</sup> Les industries produisant des services sont définies comme étant le commerce de gros, le commerce de détail, le commerce, le transport et l'entreposage, l'industrie de l'information et l'industrie culturelle ainsi que celle de la finance et des assurances; et les services aux entreprises.

<sup>25</sup> Les données sur les établissements, qui peuvent être plus pertinentes pour l'analyse de l'industrie du fait que les établissements au sein d'une même entreprise peuvent se rattacher à différentes industries, révèlent que les mêmes industries clés génèrent une large proportion des exportations canadiennes. Toutefois, les industries produisant des services ont joué un plus grand rôle, puisqu'elles ont été à l'origine de 25 p. 100 des exportations canadiennes en 2001.

### ***A. Répartition selon la taille de l'entreprise***

D'après les données sur les entreprises, le secteur manufacturier a généré 75 p. 100 de la valeur totale des exportations du Canada en 2002, dont 29 p. 100 provenait du matériel de transport. À hauteur de 15 p. 100, l'industrie des produits en bois, du papier et de l'impression et des activités de soutien connexes, constituait l'un des principaux participants au marché de l'exportation du secteur manufacturier. Les neuf autres grandes industries du secteur avaient chacune une part inférieure à 10 p. 100 des exportations manufacturières. Parmi les industries à l'extérieur du secteur manufacturier qui produisent des biens, la seule occupant une place importante dans le flux des exportations était celle regroupant l'extraction minière et de l'extraction de pétrole et de gaz, ainsi que l'industrie des services publics, avec une part de 8 p. 100 des exportations totales canadiennes. Dans les industries produisant des services, le commerce de gros et le regroupement industrie de l'information et industrie culturelle avec finance et assurances représentaient 7 et 5 p. 100 respectivement de la valeur des exportations canadiennes. Ensemble, les quatre autres industries produisant des services ne généraient que 5 p. 100 des exportations totales de marchandises au Canada (voir le tableau 5).

Le profil des petites entreprises exportatrices varie considérablement d'une industrie à l'autre. Si seulement 4 p. 100 de leurs exportations étaient produites par l'industrie de l'extraction minière, de l'extraction de pétrole et de gaz et des services publics, à l'autre extrémité, 59 p. 100 de leurs exportations étaient attribuables aux industries de services, en particulier le commerce de gros et le regroupement industrie de l'information et industrie culturelle avec finance et assurances.

La fabrication, qui est la plus importante industrie d'exportation, générait 33 p. 100 des exportations des petites entreprises. Mentionnons cependant, une fois de plus, que les données sur les entreprises de services se rapportent exclusivement à leurs exportations de biens. Il est probable que les exportations de services augmenteraient considérablement leur part de la valeur des exportations. Il est difficile d'obtenir des données fiables sur les exportations de services et cela demeure une priorité pour les travaux de recherche.

Tableau 5 : Part de la valeur des exportations selon la taille de l'entreprise

Industries, 2002	Part (%) de la valeur des exportations selon la taille de l'entreprise (nombre d'employés)			
	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	3	0,8	0,3	0,9
Extraction minière et extraction de pétrole et de gaz, et services publics	4	6	9	8
Construction	1	0,3	0	0,2
Fabrication	33	79	86	75
<b>Industries produisant des biens</b>	<b>41</b>	<b>86</b>	<b>96</b>	<b>83</b>
Commerce de gros	22	9	1	7
Commerce de détail	2	0,4	0,2	0,5
Transport et entreposage	11	0,7	0,4	2,5
Industrie de l'information et industrie culturelle ainsi que finance et assurances	20	2	0,4	5
Services aux entreprises	4	2	1	2
Autres	0,7	0,3	0,8	0,7
<b>Industries produisant des services</b>	<b>59</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>17</b>
<b>Toutes les industries</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Le secteur manufacturier était à l'origine de 90 p. 100 des exportations des moyennes et grandes entreprises, exportations attribuables principalement à l'industrie du matériel de transport<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> La répartition des exportations selon la taille de l'effectif des entreprises est généralement la même, qu'il s'agisse de données sur les établissements ou sur les entreprises. Toutefois, l'une des principales différences entre les deux méthodes de mesure concerne les établissements du secteur manufacturier. Ces établissements sont à l'origine de 39 p. 100 des exportations des petites entreprises; la contribution des industries de services aux exportations des petites entreprises est par conséquent inférieure (50 p. 100).

## **B. Répartition entre les industries**

D'après les données sur les entreprises, les petites entreprises exportatrices ont fait une importante contribution aux exportations des industries non manufacturières. Dans deux des trois industries produisant des biens à l'extérieur du secteur manufacturier, les petites entreprises se sont taillé la part du lion des exportations industrielles. Ainsi, 66 p. 100 des exportations en agriculture, foresterie, pêche et chasse sont le fait de petites entreprises, et 81 p. 100 dans l'industrie de la construction (voir le tableau 6). Les petites entreprises sont également à l'origine de près des trois quarts (74 p. 100) des exportations provenant des industries productrices de services. Il est clair que les petites entreprises font partie intégrante de l'exportation de marchandises en dehors du secteur manufacturier<sup>27</sup>.

Par ailleurs, dans le secteur manufacturier, les petites entreprises ne génèrent que 9 p. 100 des exportations. Bien qu'elles ne jouent pas un rôle de premier plan dans les exportations de ce secteur, les petites entreprises n'en ont pas moins contribué à plus d'un quart des exportations dans trois des onze industries manufacturières<sup>28</sup>.

Si les petites entreprises ont contribué dans une large mesure aux exportations de marchandises dans les industries produisant des services ainsi que dans celles produisant des biens en dehors du secteur manufacturier, les moyennes et grandes entreprises sont principalement responsables des exportations du secteur manufacturier. Cela porte à croire que les petites entreprises pourraient constituer d'importants exportateurs dans des créneaux où elles bénéficient d'un avantage concurrentiel sur les petits marchés.

Nous avons déjà mentionné la contribution élevée des petites entreprises de l'Alberta à la valeur des exportations. Des données plus détaillées montrent que 74 p. 100 des exportations des micro-entreprises provenaient de l'Alberta, avec en tête le pétrole et le gaz. En outre, 67 p. 100 des

---

<sup>27</sup> Comme prévu, les petits établissements jouent un rôle beaucoup plus important au niveau des exportations que ne le montrent les données sur les entreprises. Dans la plupart des industries en dehors du secteur manufacturier, les petites entreprises se sont taillé la part du lion (54 p. 100) sur le marché des exportations. En particulier, elles ont exporté 68 p. 100 des marchandises des industries produisant des biens en dehors du secteur manufacturier. En outre, 86 p. 100 des exportations des industries produisant des services provenaient des petites entreprises. Ces entreprises sont donc à l'origine de plus de 85 p. 100 des exportations dans quatre de ces sept industries non manufacturières.

<sup>28</sup> En revanche, les petits établissements ont enregistré plus d'un quart des exportations dans dix des onze industries.

exportations des micro-entreprises au Canada se rattachent aux industries de la finance et des assurances. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les producteurs albertains de pétrole et de gaz engagent des micro-entreprises de l'industrie de la finance et des assurances pour prendre en charge les fonctions liées à l'exportation. Il serait nécessaire de disposer de données croisées par province et par industrie pour explorer de manière plus approfondie le bien-fondé de cette hypothèse.

**Tableau 6 : Contribution à la valeur des exportations, par industrie et selon la taille de l'entreprise**

Industries, 2002 (données sur les entreprises)	Part (%) de la valeur des exportations selon la taille de l'entreprise (nombre d'employés)			
	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	66	14	20	100
Extraction minière et extraction de pétrole et de gaz, et services publics	10	13	77	100
Construction	81	17	2	100
Fabrication	9	16	75	100
Commerce de gros	68	21	11	100
Commerce de détail	70	11	20	100
Transport et entreposage	86	4	10	100
Industrie de l'information et industrie culturelle ainsi que finance et assurances	88	6	6	100
Services aux entreprises	47	15	38	100
Autres	21	6	73	100
Toutes les industries	20	15	64	100

## 6. VALEUR DES EXPORTATIONS SELON LA DESTINATION

### *Canada*

#### *A. Répartition selon la taille de l'entreprise*

En 2002, la plupart des exportations canadiennes étaient destinées aux États-Unis. Les entreprises canadiennes y ont expédié des marchandises représentant 298 milliards de dollars (87 p. 100 de leurs exportations), comparativement à 45 milliards pour les autres pays. Sur le territoire américain, c'est la côte Est et le centre industriel qui ont été la destination du gros de ces expéditions, à hauteur de 194 milliards de dollars.

De façon générale, la proportion des exportations destinées aux États-Unis et aux autres pays est demeurée constante, quelle que soit la taille des entreprises (voir le tableau 7). Toutefois, les micro-entreprises ont acheminé vers les États-Unis 93 p. 100 de leurs exportations, contre seulement 84 p. 100 dans le cas des entreprises comptant de cinq à neuf employés.

Sur le territoire américain, 56 p. 100 des exportations ont été envoyées vers la côte Est et le centre industriel du pays, ce qui reflète la proximité de cette région par rapport à l'Ontario, qui est la province canadienne qui exporte le plus. Le pourcentage des exportations expédiées vers ces deux régions croît avec la taille des entreprises, atteignant un maximum de 60 p. 100 de toutes les exportations des grandes entreprises vers les États-Unis. Outre la côte Est et le centre industriel du pays, les petites entreprises se concentrent sur l'Ouest. À cet égard, les entreprises comptant moins de 50 employés sont en tête des exportations des petites entreprises. L'Ouest a en effet été la destination de 22,7 p. 100 des exportations provenant d'entreprises de moins de 50 employés, comparativement à 13,1 p. 100 dans le cas des entreprises en comptant plus de 50.

À l'extérieur des États-Unis, l'Union européenne constitue la plus importante destination, les exportations canadiennes vers cette région ayant représenté 15 milliards de dollars en 2002. Les principales autres destinations des exportations canadiennes étaient l'Union européenne (4,3 p. 100) et, dans une moindre mesure, le Japon (2,7 p. 100). Les grandes entreprises ont expédié 5,1 p. 100 de leurs exportations vers l'Union européenne. Quant aux petites et moyennes entreprises, elles sont généralement plus diversifiées que les grandes en ce qui a trait aux exportations non destinées au marché américain. Ainsi, elles ont non seulement vendu une plus faible proportion de biens à



destination de l'Union européenne, mais aussi accru leurs exportations vers d'autres pays non précisés. Les petites entreprises ont également acheminé une proportion importante de leurs exportations vers le Japon (3,4 p. 100)<sup>29</sup>. Les exportations du Canada vers l'Asie sont faibles à l'heure actuelle, mais ces marchés sont appelés à occuper une part de plus en plus importante du commerce mondial.

**Tableau 7 : Valeur (%) des exportations des entreprises selon la taille de leur effectif, 2002**

Destination	Petites (1-99)	Moyennes (100-499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
<b>États-Unis (total)</b>	<b>87,6</b>	<b>85,7</b>	<b>86,9</b>	<b>86,9</b>
Côte Est	27,3	27,2	18,8	21,8
Centre industriel	21,8	24,0	41,5	34,8
Midwest	13,3	15,1	9,2	11,0
Sud-Est	9,0	8,6	5,6	6,8
Ouest	16,2	10,8	11,7	12,5
<b>Extérieur des États-Unis (total)</b>	<b>12,4</b>	<b>14,3</b>	<b>13,1</b>	<b>13,1</b>
Union européenne	2,6	3,6	5,1	4,3
Japon	3,4	4,2	2,2	2,7
Mexique	0,3	0,7	0,7	0,6
Amérique du Sud	0,6	0,5	0,5	0,5
Autres pays	5,4	5,3	4,6	4,9
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>29</sup> Selon les données sur les établissements, la répartition des exportations selon la taille de l'effectif est assez similaire à la répartition des entreprises : les établissements de petite taille et de taille moyenne ont envoyé environ 85 p. 100 de leurs exportations aux États-Unis, tandis que les micro-entreprises y ont envoyé un pourcentage de leurs exportations dépassant la moyenne et que les établissements comptant entre cinq et neuf employés se sont plutôt concentrés sur des destinations à l'extérieur des États-Unis. On a observé une différence notable dans les exportations des grands établissements, lesquels se sont concentrés davantage sur le marché américain, où ils ont exporté 91 p. 100 de leurs marchandises.

## B. Répartition entre les destinations

Les petites entreprises ont produit environ 20 p. 100 de la valeur des exportations expédiées tant à destination des États-Unis que d'autres pays (voir le tableau 8). Par comparaison, les grandes entreprises sont à l'origine de 64 p. 100 de la valeur des exportations envoyées aux États-Unis ou ailleurs. Ce sont les moyennes entreprises qui ont contribué le moins à l'exportation, avec des parts de 15 et 17 p. 100 des exportations à destination des États-Unis et d'autres pays, respectivement.

Tableau 8 : Valeur (%) des exportations des entreprises selon la destination, 2002

Destination	Petites (1-99)	Moyennes (100-499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
<b>États-Unis (total)</b>	<b>20,5</b>	<b>15,2</b>	<b>64,2</b>	<b>100,0</b>
Côte Est	25,5	19,3	55,3	100,0
Centre industriel	12,7	10,7	76,6	100,0
Midwest	24,7	21,3	54,0	100,0
Sud-Est	27,0	19,6	53,4	100,0
Ouest	26,4	13,3	60,3	100,0
<b>Extérieur des États-Unis (total)</b>	<b>19,2</b>	<b>16,9</b>	<b>63,9</b>	<b>100,0</b>
Union européenne	12,2	12,9	74,9	100,0
Japon	25,4	23,8	50,8	100,0
Mexique	9,9	16,0	74,0	100,0
Amérique du Sud	22,9	14,8	62,2	100,0
Autres pays	22,8	16,8	60,4	100,0
<b>Total</b>	<b>20,4</b>	<b>15,5</b>	<b>64,2</b>	<b>100,0</b>

Les grandes entreprises arrivent en tête pour les exportations vers les différentes régions des États-Unis. Les petites entreprises sont à l'origine d'au moins un quart des exportations vers toutes les régions des États-Unis, sauf le centre industriel (voir le tableau 8), ce qui indique une fois de plus la canalisation des exportations des petites entreprises à l'extérieur des principaux marchés américains.

Les grandes entreprises se classent une fois de plus au premier rang pour les exportations vers des pays autres que les États-Unis. Les petites entreprises sont à l'origine d'environ un quart des exportations canadiennes à destination du Japon, de l'Amérique du Sud et d'autres pays non précisés et semblent d'ailleurs acheminer leurs exportations vers un plus large éventail de pays que les moyennes et grandes entreprises<sup>30</sup>.

Somme toute, même si la plupart des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis, les petites entreprises sont à l'origine de seulement un cinquième des exportations vers les États-Unis et d'autres destinations. Certaines données portent à croire que les petites entreprises expédient leurs marchandises vers un plus large éventail de pays que les entreprises moyennes ou grandes. Il est peut-être plus facile pour les petites entreprises de pénétrer de petits marchés d'exportation et de s'y tailler une place que de s'attaquer aux grands marchés. Il est possible que les économies d'échelle soient moins importantes sur les petits marchés d'exportation, ce qui les rend moins attrayants pour les grandes entreprises. D'autres études seraient nécessaires pour vérifier cette hypothèse.

---

<sup>30</sup> D'après les données sur les établissements, on s'attendait en raison des coûts élevés à une contribution importante des petites entreprises aux exportations selon la destination. La contribution des petites entreprises selon les diverses destinations est très différente lorsqu'on utilise l'établissement comme unité statistique. Plus de 43 p. 100 des exportations canadiennes vers les États-Unis proviennent de petits établissements, et ce sont ces derniers qui ont le plus contribué aux exportations vers toutes les régions des États-Unis, à l'exception du centre industriel. Mais la contribution des petits établissements à l'exportation de marchandises destinées à l'extérieur des États-Unis est encore plus impressionnante : 50 p. 100 des exportations vers ces destinations proviennent de petits établissements. Les entreprises de taille moyenne suivent la même tendance, avec une part de 26 p. 100 des exportations vers les États-Unis et de 30 p. 100 vers d'autres pays. En revanche, les grandes entreprises sont à l'origine de 31 p. 100 des exportations vers les États-Unis, contre seulement 20 p. 100 pour les autres destinations.

## 7. COMPARAISON AVEC LES États-Unis

Les données permettent également d'examiner la contribution des petites entreprises canadiennes et américaines qui exportent des marchandises et elles mettent en lumière d'importantes différences entre les exportateurs des deux pays visés (voir le tableau 9).

Le plus récent rapport américain se rapportant aux exportations est le profil des exportations établi pour 2001 par la Division du commerce extérieur du Département américain du commerce.

Les données américaines proviennent de la Exporter Database, généralement comparable au *Registre des exportateurs* du Canada, mais il faut être prudent dans la comparaison des résultats des deux séries de données. L'annexe C fait état des principales différences entre les deux enquêtes.

**Tableau 9 : Comparaison des entreprises exportatrices aux États-Unis et au Canada, 2001**

	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
<i>Canada</i>				
Répartition du nombre d'exportateurs (%)	85	12	3	100
Répartition de la valeur des exportations (%)	22	15	63	100
Exportations par entreprise (millions de dollars)	2,7	12,7	208,4	10,3
<i>États-Unis</i>				
Répartition du nombre d'exportateurs (%)	89	8	3	100
Répartition de la valeur des exportations (%)	21	8	71	100
Exportations par entreprise (millions de dollars) <sup>31</sup>	0,9	4,5	90	3,7

<sup>31</sup> Ces valeurs ont été converties selon le taux de change de 2001 obtenu de la Banque du Canada.

Le tableau 9 compare les données sur les exportations canadiennes et américaines pour 2001 au niveau des entreprises. Cette année-là, on dénombrait aux États-Unis 212 568 petites entreprises exportatrices, et les exportateurs américains étaient répartis comme suit : 89 p. 100 de petites entreprises, 8 p. 100 d'entreprises moyennes et 3 p. 100 de grandes entreprises. Au Canada, la répartition des exportateurs est similaire, à la différence que le nombre moins élevé de petites entreprises est compensé par un plus grand nombre de moyennes entreprises exportatrices. Pour ce qui est de la valeur, les petites entreprises des États-Unis sont à l'origine d'exportations représentant 130 milliards de dollars ou 21 p. 100 de la valeur des exportations du pays. Les petites entreprises du Canada ont enregistré des exportations se chiffrant à 79 milliards de dollars, soit 22 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes. Du point de vue du nombre et de la valeur, les petites entreprises exportatrices des deux pays semblent assez similaires. Toutefois, des différences se dégagent lorsqu'on examine les exportations par entreprise. En 2001, la valeur des exportations des petites entreprises américaines s'élevait à 0,9 million de dollars canadiens<sup>32</sup> par entreprise, comparativement à 2,7 millions pour les petites entreprises canadiennes. De même, les moyennes et grandes entreprises américaines ont enregistré des exportations se chiffrant en moyenne à 4,5 et 90 millions de dollars canadiens respectivement, contre 13 et 208 millions de dollars canadiens pour les entreprises canadiennes correspondantes. Les entreprises exportatrices canadiennes sont manifestement plus actives sur les marchés internationaux que les entreprises américaines correspondantes, ce qui reflète la vigueur relative du marché intérieur américain et la nécessité incontournable d'exporter pour les entreprises canadiennes.

---

<sup>32</sup> Les valeurs des exportations américaines ont été converties en dollars canadiens selon le taux de change de 2001 obtenu de la Banque du Canada.

## 8. SOMMAIRE DES CONSTATATIONS

Alors que les exportations jouent un rôle crucial dans l'économie canadienne – avec une contribution de 41 p. 100 au produit intérieur brut du pays en 2002 – la part des petites entreprises dans ces exportations est généralement perçue comme extrêmement faible. Cette idée s'explique en partie par la présentation des données sur les exportations. En effet, avant 2001, ces données étaient présentées en fonction du volume des exportations et non de la taille des entreprises. Les petits exportateurs étaient définis comme étant des « entreprises dont les exportations sont inférieures à 1 million de dollars par an » et leur contribution à la valeur totale des exportations en 2001 était de 1,6 p. 100. Notre rapport a structuré le profil des exportateurs pour 2002 d'après la taille des entreprises, ce qui présente un tableau très différent de la situation.

- En 2002, le Canada comptait 35 594 entreprises exportatrices, dont 84 p. 100 de petites entreprises, 13 p. 100 d'entreprises moyennes et 3 p. 100 de grandes entreprises.
- La valeur totale des exportations des entreprises canadiennes s'élevait à 343 milliards de dollars en 2002. Sur ce montant, la contribution des petites entreprises atteint près de 70 milliards de dollars (20 p. 100), celle des entreprises moyennes 53 milliards de dollars (15 p. 100) et celle des grandes entreprises 220 milliards (64 p. 100).
- Seulement 1,4 p. 100 des petites entreprises ont exporté en 2002, soit 1 p. 100 pour les entreprises comptant moins de 20 employés et 14 p. 100 pour les entreprises en comptant entre 20 et 99. En revanche, 27 p. 100 des moyennes entreprises et 38 p. 100 des grandes entreprises ont exporté en 2002.
- En moyenne, la valeur des exportations des petites entreprises s'élève à 2,3 millions de dollars (2,8 millions pour les micro-entreprises et 2,2 millions pour les entreprises comptant de 20 à 99 employés). Les entreprises moyennes ont enregistré des exportations moyennes de 11,8 millions de dollars, comparativement à 194,5 millions pour les grandes.
- La contribution des petites entreprises à l'exportation varie considérablement selon la province, allant de 23 p. 100 pour Terre-Neuve à 84 p. 100 pour l'Alberta.

- Ce sont les petites entreprises de l'Ontario, du Québec et de l'Alberta qui ont le plus de poids dans la valeur des exportations. L'Ontario est la province où l'on trouve le pourcentage le plus élevé d'exportateurs parmi les entreprises moyennes (49 p. 100) et les grandes entreprises (65 p. 100).
- L'Alberta est à l'origine de 74 p. 100 des exportations des micro-entreprises.
- Près de 60 p. 100 des exportations de biens provenant des petites entreprises émanent des industries de services; la plupart des exportations de biens provenant des moyennes et grandes entreprises sont le fait d'entreprises du secteur manufacturier.
- En 2002, les entreprises canadiennes ont expédié aux États-Unis des marchandises représentant 298 milliards de dollars, soit 87 p. 100 de leurs exportations, comparativement à 45 milliards pour les autres destinations.
- On observe dans les deux pays une répartition similaire des exportateurs selon la taille de l'entreprise, sauf que le Canada compte parmi les entreprises exportatrices un peu moins de petites entreprises et davantage d'entreprises moyennes.
- En moyenne, les petites entreprises américaines ont exporté des marchandises se chiffrant à 0,9 million de dollars canadiens, contre 2,7 millions pour les petites entreprises canadiennes.

## 9. CONCLUSION

Le présent profil fait état de certains renseignements intéressants et inédits sur les petites entreprises exportatrices au Canada. Tout d'abord, précisons que les exportations de marchandises des petites entreprises canadiennes sont plus importantes qu'on ne le pensait auparavant. Bien que les petits exportateurs (exportations inférieures à 1 million de dollars par an) soient à l'origine de seulement 1,6 p. 100 environ de la valeur des exportations de marchandises, les petites entreprises exportatrices représentent 20 p. 100 de la valeur globale des exportations et ont exporté en moyenne des biens représentant 2,3 millions de dollars en 2002. Manifestement, la petite entreprise exportatrice type est un exportateur de poids.

Toutefois, la majorité des exportations canadiennes proviennent encore d'un petit nombre de grandes entreprises. Le pourcentage de petites entreprises qui exportent ne reflète pas l'importance globale de cette catégorie d'entreprises dans l'économie. Il ne fait aucun doute par ailleurs que de nombreuses petites entreprises ne visent ni l'exportation ni la croissance. Selon une étude des micro-entreprises, entre 40 à 45 p. 100 d'entre elles n'aspirent guère à la croissance au-delà du marché local<sup>33</sup>, d'autant plus qu'elles sont nombreuses (p. ex., restaurants, salons de coiffure) à assurer des services qui n'offrent guère de possibilités d'exportation.

Toutefois, il existe probablement des petites entreprises qui souhaitent prendre leur essor et pour lesquelles l'exportation constitue un important levier de croissance. Le très faible taux de participation des petites entreprises à l'exportation donne à penser qu'il y a des obstacles à leur entrée sur les marchés étrangers. Les coûts élevés de démarrage peuvent constituer un premier obstacle. Mentionnons également un manque de connaissance du marché international, le coût lié à l'incertitude et le coût d'option inhérent au développement des marchés d'exportation par rapport aux débouchés intérieurs<sup>34</sup>. Les économies d'échelle entrant en ligne de compte dans l'exportation

---

<sup>33</sup> Papadaki, Evangelia et Bassima Chami, « Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada », Ottawa, Industrie Canada, juillet 2002, [http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/vwapj/facteurs\\_determinants\\_de\\_la\\_croissance.pdf/\\$FILE/facteurs\\_determinants\\_de\\_la\\_croissance.pdf](http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/vwapj/facteurs_determinants_de_la_croissance.pdf/$FILE/facteurs_determinants_de_la_croissance.pdf)

<sup>34</sup> Palmetto Consulting, « Costs of Developing a Foreign Market for Small Business: The Market and Non-market Barriers to Exporting by Small Firms », Washington, U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, novembre 2004.



peuvent être l'une des raisons à l'origine de la prédominance des grandes entreprises sur les marchés d'exportation, puisque ces dernières disposent de connaissances plus étendues et de meilleurs réseaux de contacts. Elles peuvent en outre développer une importante force de vente internationale et répartir le coût des transactions d'exportation sur un niveau de production plus élevé que celui des petites entreprises.

La grande question pour les décideurs de l'État consiste à trouver les moyens de recenser les petites entreprises et de les encourager à exporter sur une base régulière et proactive. Sur le plan stratégique, le fait d'être tributaire d'un petit nombre d'entreprises exportatrices risque de rendre l'économie vulnérable aux changements dans la structure des échanges. Vue sous cet angle, la contribution des petites entreprises à l'exportation revêt probablement une importance stratégique. Et les efforts déployés pour découvrir les petites entreprises désireuses de prendre de l'expansion et les encourager à se lancer sur les marchés étrangers ou à renforcer leurs activités d'exportation pourraient amener une certaine diversification de la composition des exportateurs.

De même, le fait d'être tributaire d'un seul marché d'exportation peut restreindre les perspectives de croissance de l'économie. Par exemple, l'idée que l'économie chinoise jouera un plus grand rôle dans l'économie mondiale au cours de la prochaine décennie représente un défi important pour le Canada compte tenu de la prépondérance des exportations canadiennes à destination des États-Unis.

En explorant des avenues pour accroître la participation des petites entreprises à l'exportation, peut-être sur des petits marchés, on pourrait favoriser la diversification des marchés et accroître ainsi les perspectives de croissance de l'économie canadienne. À cet égard, la participation extrêmement dynamique des micro-entreprises albertaines à l'exportation est manifestement pertinente. Enfin, si, comme l'affirment Dhanaraj et Beamish (2003), le leadership, l'innovation et la détermination (c.-à-d., l'esprit d'entreprise) ainsi que l'intensité technologique constituent d'importants déterminants de l'exportation, la politique publique devrait être adaptée de façon à combler des besoins particuliers des petites entreprises et à les aider à développer ces qualités afin d'accroître leur potentiel d'exportation dans le cadre d'un programme axé sur la compétitivité.

Dans notre étude, l'analyse se limite au diagnostic, c'est-à-dire que nous avons utilisé les renseignements de base pour montrer l'importance des petites entreprises dans l'exportation. Une analyse plus approfondie des données s'impose afin de mieux comprendre le processus d'exportation. Il faudrait notamment comprendre la nature des petites entreprises — y compris les raisons fondamentales qui ont motivé leur création —, leur potentiel d'exportation ainsi que le type de stratégie d'exportation qu'elles choisissent, de même que les obstacles auxquels elles se heurtent dans leur démarche d'exportation. La recherche sur les liens entre les entreprises qui exportent et les avantages concrets qu'elles en retirent, notamment au chapitre de la croissance, pourrait constituer un volet utile du travail en vue d'améliorer la compétitivité globale.

## Bibliographie

Aitken, Brian, Gordon H. Hanson et Ann E. Harrison, « Spillovers, Foreign Investment and Export Behaviour », *Journal of International Economics*, vol. 43 (1997), p. 103-132.

Awokuse, Titus O., « Is the Export-led Growth Hypothesis Valid for Canada? », *Revue canadienne d'économique*, vol. 36, n° 1 (février 2003), p. 126-137.

Baldwin, Richard E., « Hysteresis in Import Prices: The Beachhead Effect », *American Economic Review*, vol. 78, n° 4 (septembre 1988), p. 773-786.

Czinotka, Michael et George Tesar, *Export Management*, New York, Prager Publishers, 1982.

Department of Commerce, *A Profile of U.S. Exporting Companies, 2000–2001*, United States Census Bureau, Foreign Trade Division, <http://www.census.gov/foreign-trade/aip/edbrel-0001.pdf>.

Dhanaraj, Charles et Paul W. Beamish, « A Resource-based Approach to the Study of Export Performance », *Journal of Small Business Management*, vol. 41, n° 3 (2003), p. 242-260.

Exportation et Développement Canada, « Pourquoi le commerce extérieur est essentiel pour le Canada », [http://www.edc.ca/corpinfo/whoweare/why\\_trade\\_f.htm](http://www.edc.ca/corpinfo/whoweare/why_trade_f.htm).

Kim, Linsu, « Transaction Costs and Export Channels of Small and Medium-sized Enterprises: The Case of Korea », *Contemporary Economic Policy*, vol. 15, n° 1 (1997), p. 104-120.

Mittelstaedt, John D., George N. Harben et William A. Ward, « How Small is Too Small? Firm Size as a Barrier to Exporting from the United States », *Journal of Small Business Management*, vol. 41, n° 1 (janvier 2003), p. 68-84.

Palmetto Consulting, « Costs of Developing a Foreign Market for Small Business: The Market and Non-market Barriers to Exporting by Small Firms », Washington, U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, novembre 2004.

Papadaki, Evangelia et Bassima Chami « Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada », Ottawa, Industrie Canada, juillet 2002, [http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/vwapj/facteurs\\_determinants\\_de\\_la\\_croissance.pdf/\\$FILE/facteurs\\_determinants\\_de\\_la\\_croissance.pdf](http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/vwapj/facteurs_determinants_de_la_croissance.pdf/$FILE/facteurs_determinants_de_la_croissance.pdf).

Parsley, Chris, « Profil des petites entreprises canadiennes : Plus importantes qu'on ne le pensait », Ottawa, Industrie Canada, décembre 2004, <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd00945f.html>.

Parsley, Chris, « Canadian Small Business Exporters: A Profile and Implications for Policy. More Important Than Was Thought », *actes du Congrès annuel de l'Association des sciences administratives du Canada*, Halifax, ASAC, juin 2005.

Parsley, Chris et Erwin Dreessen, « Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations », Ottawa, Industrie Canada, août 2004, <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd00816f.html>.

Penrose, Edith, *The Theory of the Growth of the Firm*, New York, John Wiley, 1959.

Pope, Ralph A., « Why Small Firms Export: Another Look », *Journal of Small Business Management*, vol. 40, n° 1 (2002), p. 17-26.

Statistique Canada, *Profil des exportateurs canadiens : 1993 à 2000*, n° au catalogue 65-506-XIE, Ottawa, 2002.

Statistique Canada, *Profil des exportateurs canadiens : 1993 à 2001*, n° au catalogue 65-506-XIE, Ottawa, 2002.

## Annexe A : Tableaux de données

1. Nombre d'entreprises exportatrices et valeur des exportations, par industrie et par destination, 2002
2. Nombre d'entreprises et d'établissements exportateurs, 2001
3. Valeur des exportations générées par entreprise et par établissement, 2001
4. Valeur des exportations des établissements par province, 2001
5. Valeur des exportations des entreprises et des établissements, par industrie, 2001
6. Valeur des exportations des entreprises et des établissements, par destination, 2001
7. Exportations des établissements, 2000
8. Exportations des entreprises américaines, 2001

Pour obtenir un exemplaire des tableaux de données en format Excel de Microsoft Word, veuillez communiquer avec David Halabisky à l'adresse [halabisky.david@ic.gc.ca](mailto:halabisky.david@ic.gc.ca).

## **Annexe B : Comparabilité des données d'une période à l'autre**

### ***Comparaison des exportations – de 2000 à 2002***

*On peut avoir accès à des données ventilées selon la taille de l'entreprise pour les années 2000 à 2002 grâce au Registre des exportateurs. Toutefois, comme nous l'avons mentionné dans le texte, nous n'avons pas acheté les données sur les entreprises et les établissements pour chaque année. Nous avons obtenu des données détaillées pour 2001 à la fois au niveau des entreprises et des établissements. On a accès pour 2000 à des données restreintes sur les établissements, alors que les données détaillées de 2002 se rapportent aux entreprises. Par conséquent, les données des trois années ne sont pas directement comparables et on ne peut pas dégager de tendances à partir de ces données. Il est toutefois souhaitable de faire une comparaison entre les années pour tester l'exactitude des données de 2001 et examiner tout autre profil qui pourrait s'en dégager. Le tableau A fournit un sommaire de la comparaison des données de 2000 à 2002.*

### ***A. Comparaison au niveau des établissements – 2000 et 2001***

Le nombre d'établissements exportateurs s'est accru de plus de 2 400 en 2001 par rapport à 2000. En gros, cette augmentation peut être attribuée aux petites entreprises dans une proportion de 93 p. 100. Malgré cela, la répartition du nombre d'entreprises d'après la taille de leur effectif et la valeur des exportations n'a pas changé entre les deux années.

En 2001, la valeur des exportations a diminué de 3 p. 100 par rapport aux 379 milliards de dollars de 2000. Ce repli est uniquement imputable aux moyennes et grandes entreprises, dont les exportations de marchandises ont baissé de 43 milliards de dollars par rapport à l'année précédente.

En revanche, les petites entreprises ont accru leurs exportations de 32 milliards au cours de la même période. La part des petites entreprises dans l'exportation canadienne est ainsi passée de 34 p. 100 en 2000 à 45 p. 100 en 2001. Les données indiquent que l'augmentation de la valeur des exportations des petites entreprises n'est pas due exclusivement au nombre plus élevé de petites entreprises exportatrices. Elle est plutôt liée au fait que les petits établissements ont accru la valeur de leurs exportations, qui sont passées de 3,95 millions de dollars en moyenne pour chaque petite entreprise exportatrice en 2000 à 4,62 millions de dollars en 2001.

**Tableau A : Entreprises et établissements exportateurs au Canada, de 2000 à 2002**

	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
<i>Établissements exportateurs, Canada, 2000</i>				
Nombre d'exportateurs	32 827	3 476	2 561	38 864
Valeur des exportations (milliards de dollars)	130	47 <sup>1</sup>	202 <sup>2</sup>	379
<i>Établissements exportateurs, Canada, 2001</i>				
Nombre d'exportateurs	35 067	5 431	772	41 270
Valeur des exportations (milliards de dollars)	162	40 <sup>1</sup>	165 <sup>2</sup>	367
<i>Entreprises exportatrices, Canada, 2001</i>				
Nombre d'exportateurs	29 442	4 332	1 080	34 854
Valeur des exportations (milliards de dollars)	79	55	225	359
<i>Entreprises exportatrices, Canada, 2002</i>				
Nombre d'exportateurs	29 949	4 512	1 133	35 594
Valeur des exportations (milliards de dollars)	70	53	220	343

<sup>1</sup> Pour les exportateurs comptant de 100 à 199 employés.

<sup>2</sup> Pour les exportateurs comptant au moins 200 employés.

### **B. Comparaison au niveau des entreprises – 2001 et 2002**

Le nombre d'exportateurs s'est accru de 740 au cours de cette période d'un an. Une fois de plus, la majorité de ces exportateurs (69 p. 100) étaient des petites entreprises. Malgré cela, la répartition du nombre d'entreprises d'après la taille de leur effectif et la part de la valeur des exportations qui leur revient sont demeurées inchangées. En 2002, les exportations ont reculé de 4 p. 100 pour s'établir à 343 milliards de dollars et la baisse touchait les entreprises de toutes les tailles. Cinquante-sept pour cent de la diminution des exportations est imputable aux petites entreprises. Naturellement, les exportations par entreprise ont aussi diminué. En moyenne, la valeur des marchandises exportées par les petites entreprises a été ramenée à 2,68 millions de dollars de marchandises en 2001 à 2,33 millions en 2002.

On trouvera à l'annexe A une comparaison plus détaillée des exportations canadiennes en 2001 et 2002. En général, la répartition détaillée des exportations des entreprises est similaire pour les deux années, ce qui indique que les résultats des données transversales en 2001 sont solides.

## Annexe C : Comparabilité avec les données américaines

### Différences entre la méthode de la Exporter Database des États-Unis et celle du *Registre des exportateurs* du Canada

#### *Registre des exportateurs*

- Le *Registre des exportateurs* ne recense que les entreprises faisant état au cours de l'année d'au moins une expédition à l'exportation évaluée à 2 000 \$CAN ou plus.
- Le Registre prend en compte plus de 95 p. 100 de la valeur totale des exportations.

#### *Exporter Database*

- La Exporter Database ne recense que les entreprises faisant état au cours de l'année d'au moins une expédition à l'exportation évaluée à 2 501 \$US ou plus.
- Moins de 3 p. 100 de la valeur totale des exportations pour chaque année sont exclus de cette comparaison en raison de l'incapacité d'attribuer à des entreprises exportatrices particulières certaines transactions à l'exportation.

La Exporter Database comprend une catégorie où l'on recense certains exportateurs dont la taille est « inconnue ». Selon cette base de données, les exportateurs appartenant à cette catégorie sont :

- des exportateurs à l'égard desquels les données sur l'emploi sont manquantes;
- des travailleurs autonomes sans employés rémunérés; ou
- des entreprises qui déclarent une masse salariale annuelle sans faire état d'employés.

En conséquence, ces exportateurs sont classés comme de petites entreprises par les États-Unis. Aux fins de comparaison, on considère qu'elles font partie de la catégorie des entreprises comptant de 1 à 19 employés.