



Industrie
Canada

Industry
Canada

Profil des petites entreprises exportatrices canadiennes : Plus importantes qu'on ne le pensait

décembre 2004



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

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

Télé. : 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/rd00945f.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 lu188-5/2006F-PDF
ISBN 0-662-71660-4
54358F

Also available in English under the title *More Important than was Thought: A Profile of Canadian Small Business Exporters*.

INTRODUCTION

Les exportations jouent un rôle vital dans l'économie canadienne. En 2002, les exportations comptaient pour 41 % du produit intérieur brut (PIB) du Canada.¹ Elles assuraient aussi un emploi sur trois au Canada.² Il existe une forte corrélation entre les exportations et la croissance réelle du PIB – non seulement les exportations sont une composante directe de la production totale mais elles peuvent aussi favoriser la croissance du PIB. En outre, les exportations peuvent procurer des avantages indirects grâce à l'affectation efficace des ressources, une plus grande utilisation de la capacité et l'exploitation d'économies d'échelle, ainsi qu'en stimulant les améliorations technologiques en raison de la concurrence des marchés étrangers.³ Enfin, en raison de la taille relativement petite de l'économie nationale, il est important, sur le plan stratégique, d'inciter les entreprises à exporter et à prendre de l'expansion au-delà des frontières canadiennes.

Les petites entreprises constituent un important moteur de croissance de l'économie nationale.⁴ Compte tenu du rôle important que jouent les exportations dans l'économie canadienne, il est important de comprendre la contribution relative des petites entreprises aux exportations. Les améliorations apportées au Registre des exportateurs permettent dorénavant d'obtenir des données sur les exportations selon la taille des entreprises.

Dans le présent document, on tire profit de ces données pour élaborer un profil des petites entreprises exportatrices. Ce profil établit de nouvelles données de référence et peut servir de fondement à la formulation d'une politique visant à favoriser davantage les exportations chez les petites entreprises.

¹ Statistique Canada, CANSIM, tableau 380-0002 et n° de catalogue 13-001-XIB

² Exportation et développement Canada, « Pourquoi le commerce extérieur est essentiel pour le Canada », http://www.edc.ca/corpinfo/howeare/why_trade_f.htm

³ Awokuse, Titus, « Is the Export-led Growth Hypothesis Valid for Canada? », *Canadian Journal of Economics*, vol. 36, n°1 (février 2003).

⁴ Parsley et Dreesen, « Projet sur les entreprises en croissance : principales constatations », Industrie Canada, août 2004, <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd00816f.html>

Pour la première fois, il est possible d'examiner directement la contribution des petites entreprises aux exportations. Auparavant, les données sur les exportations distinguaient les entreprises selon l'importance de leurs exportations, et non selon leur taille. Ainsi, le profil des exportateurs canadiens dressé en 2001 montre que les *petits exportateurs* (définis comme ceux dont les exportations sont inférieures à 1 million de dollars par année) représentent seulement 1,6 % de la valeur totale des exportations.⁵ La conclusion implicite est que les petits exportateurs sont de petites entreprises, et que les petites entreprises ne contribuent pas beaucoup à la valeur globale des exportations. Cependant, comme le démontre le présent document, ce serait là une conclusion erronée car les petites entreprises peuvent être de gros exportateurs et, à l'inverse, certaines grandes entreprises sont de petits exportateurs. La principale conclusion du présent document est que la contribution des petites entreprises à la valeur globale des exportations est beaucoup plus élevée qu'on ne le croyait auparavant. De plus, il semble possible de l'augmenter encore considérablement, étant donné que la participation des petites entreprises aux activités d'exportation est très faible. À la lumière de ces faits, il vaut la peine de se pencher sur des politiques visant à encourager davantage les petites entreprises à exporter.

Le présent document, qui est un résumé d'un document plus long, fournit aussi de l'information sur les exportations selon la taille de l'entreprise par province, par industrie et par destination des exportations, ainsi qu'une comparaison avec les entreprises d'exportation américaines.

DONNÉES

Les données sont pris du Registre des exportateurs et contiennent de l'information sur les exportateurs à l'échelon de l'entreprise et à l'échelon des établissements.⁶ Il est généralement plus souhaitable d'utiliser les données d'entreprise, mais on utilise parfois les données d'établissement pour des raisons techniques. (Comme une entreprise peut se composer de nombreux établissements qui sont situés dans différentes provinces, l'analyse provinciale est nécessairement limitée aux données d'établissement.) En général, l'utilisation des données d'établissement ne modifie pas les résultats généraux. Cependant, dans le cas des petites

⁵ Ce pourcentage est fondé sur les données d'établissement.

⁶ L'entreprise est le niveau au sommet de la hiérarchie des unités statistiques; il s'agit du niveau d'activités commerciales pour lesquelles sont établis des états financiers (consolidés) complets. L'établissement est le niveau auquel les données comptables nécessaires pour mesurer la production sont disponibles (intrants principaux, recettes, salaires, etc.)

entreprises, on fait généralement état d'ordres de grandeur plus élevés avec les données sur les établissements qu'avec les données sur les entreprises, en raison du nombre plus élevé de firmes groupées dans les catégories de petite taille. Ces données sont traitées plus en détail dans l'annexe A.

PRINCIPAUX RÉSULTATS

Le Tableau 1 présente les résultats sommaires des petites entreprises exportatrices.

En 2002 :

- Au Canada, la grande majorité des exportateurs se composait de petites entreprises, mais la proportion des petites entreprises exportatrices (84 %) était inférieure à la proportion de petites entreprises dans l'ensemble de l'économie (99 %).
- Les grandes et les moyennes entreprises étaient plus fortement représentées parmi les exportateurs en ce qui concerne leur répartition dans l'ensemble de l'économie. Les grandes entreprises ne représentaient que 0,1 % de toutes les entreprises, mais elles comptaient pour 3 % de tous les exportateurs.
- Le pourcentage de petites entreprises participant aux exportations était très faible (1,4 %). Cette participation augmente avec la taille des entreprises.
- En ce qui concerne la valeur des exportations, les petites entreprises ont exporté pour 70 milliards de dollars en 2002, ce qui représente 20 % de la valeur globale des exportations (343 milliards de dollars). Ce pourcentage est considérablement plus élevé que le pourcentage de 1,6 % indiqué ci-dessus pour les petits exportateurs. En 2002, les grandes entreprises comptaient pour 64 % de la valeur des exportations.
- Le tableau montre aussi que la valeur des exportations par firme a augmenté avec la taille de l'entreprise, comme on s'y attendait. Les petites entreprises ont exporté en moyenne pour 2,3 millions de dollars – ce qui démontre que la petite entreprise moyenne n'est pas un « petit exportateur » – comparativement à 194,5 millions de dollars pour les grandes entreprises.

Tableau 1 : Sommaire des exportations et des exportateurs selon la taille des entreprises**(Nombre d'employés)**

	Petites (1-99)	Moyennes (100-499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
Canada (2002)				
Nombre d'exportateurs				
Répartition des entreprises exportatrices (%)	84	13	3	100
Répartition de toutes les entreprises (%)	99	0,8	0,1	100
% des firmes exportatrices (%)	1,4	27	37,7	1,7
Valeur des exportations				
Valeur des exportations (milliard \$ CAN)	70	53	220	343
Part de l'ensemble des exportations (%)	20	15	64	100
Valeur des exportations par firme (million \$ CAN)	2,3	11,8	194,5	9,6
États-Unis (2001)				
Répartition des entreprises exportatrices (%)	89	8	3	100
Part de l'ensemble des exportations (%)	21	8	71	100
Valeur des exportations par firme (million \$ US)	0,6	2,9	58,4	2,6

- Enfin, les petites entreprises exportatrices canadiennes ont été plus actives sur la scène internationale que leurs homologues aux États-Unis. La répartition des petites entreprises exportatrices et leur part de la valeur des exportations étaient semblables dans les deux pays. Cependant, l'exportateur canadien moyen a été beaucoup plus actif que l'exportateur américain. Il en est ainsi dans les entreprises de toutes les tailles : les petites entreprises canadiennes ont exporté en moyenne pour 2,3 millions de dollars (\$ CAN) comparativement à 0,6 million de dollars (\$ US) pour les petites entreprises américaines; les grandes entreprises canadiennes ont exporté pour 195 millions de dollars (\$ CAN), tandis que les grandes entreprises américaines ont exporté pour 58 millions de dollars (\$ US). Ces différences étaient beaucoup plus importantes que le taux de change ne peut l'expliquer.

RÉSULTATS DÉTAILLÉS

Le Tableau 2 présente des résultats détaillés sur la contribution à la valeur des exportations par industrie, par province et par destination.

RÉPARTITION PROVINCIALE

Il n'existe des données provinciales que pour les établissements, pour les raisons techniques décrites ci-dessus. Dans l'ensemble, l'Ontario était la plus importante province au chapitre des exportations en 2001, comptant pour 48 % de toutes les exportations canadiennes, suivie du Québec (18 %), de l'Alberta (17 %) et de la Colombie-Britannique (9 %).

Les petits établissements ont joué un rôle important mais inégal dans toutes les provinces. La contribution des petites entreprises aux exportations variait de 23 % à Terre-Neuve à 84 % en Alberta. En général, dans les plus petites provinces, les petites entreprises comptaient pour une plus grande proportion des exportations. Au Nouveau-Brunswick et en Saskatchewan, par exemple, les petites entreprises ont constitué 64 % des exportations provinciales totales, et ce pourcentage était de 47 % à l'Île-du-Prince-Édouard. En Ontario et au Québec, en revanche, les petites entreprises ne comptaient que pour 33 % des exportations provinciales.

La forte contribution des petites entreprises aux exportations en Alberta est digne de mention. Des données disponibles plus détaillées montrent que 74 % des exportations des micro-entreprises venaient de l'Alberta, qui exporte principalement du pétrole et du gaz. De plus, 67 % des exportations des micro-entreprises au Canada proviennent des industries de la finance et des assurances, ce qui pourrait suggérer que les producteurs de pétrole et de gaz de l'Alberta embauchent des micro-entreprises de l'industrie de la finance et des assurances pour s'occuper de leurs exportations. Cependant, pour examiner cette hypothèse plus en profondeur, il faudrait établir des données croisées par province et par industrie.

RÉPARTITION PAR INDUSTRIE

Il y a aussi des différences marquées entre les biens et les services qu'exportent les petites entreprises et ceux qu'exportent les moyennes et les grandes entreprises. Les petites entreprises étaient les principales responsables des exportations dans l'industrie des services et dans

l'industrie productrice de biens (en excluant le secteur manufacturier). Dans deux industries productrices de biens sur trois (secteur manufacturier exclu), soit l'industrie de la construction et l'industrie de l'agriculture, de la foresterie, de la pêche et de la chasse, ce sont les petites entreprises qui ont fait la plus importante contribution aux exportations. De plus, les petites entreprises ont compté pour 73 % de toutes les exportations provenant des industries de services. En revanche, les petites entreprises n'ont constitué que 9 % des exportations de produits manufacturés, tandis que les grandes entreprises comptaient pour 75 % de ces exportations.

DESTINATION DES EXPORTATIONS

Il y a eu très peu de différences dans les destinations des exportations selon la taille des entreprises. Exactement 87 % des exportations ont été acheminées aux États-Unis, tandis que les 13 % restants sont allés vers d'autres destinations, principalement l'Union européenne et le Japon. Ces proportions sont demeurées constantes, sans égard à la taille des entreprises.

La majorité des exportations vers les États-Unis a été expédiée dans le centre industriel et sur la côte Est du pays – ce qui reflète la proximité de ces régions aux grandes provinces exportatrices que sont l'Ontario et le Québec – les petites entreprises se sont généralement concentrées davantage sur les exportations vers l'Ouest du pays. Les petites entreprises ont compté pour 26 % des exportations vers l'Ouest des États-Unis, comparativement à 13 % vers le centre industriel.

Les petites et moyennes entreprises ont constitué une plus faible proportion des exportations vers l'Union européenne (12 % et 13 %, respectivement), comparativement aux grandes entreprises, qui sont responsables de 75 % des exportations vers cette région. Parallèlement, les petites entreprises ont compté pour environ le quart des exportations canadiennes vers le Japon et l'Amérique du Sud, ce qui suggère que les petites entreprises ont expédié leurs exportations vers une gamme de pays plus diversifiée que les moyennes et les grandes entreprises. Parallèlement, il semble que les petites entreprises soient mieux en mesure de pénétrer les petits marchés d'exportation que les grands marchés d'exportation. Ce phénomène pourrait s'expliquer, entre autres, par l'importance moindre des économies d'échelle dans les marchés d'exportation plus petits.

Tableau 2 : Part de la valeur des exportations et contribution aux exportations selon la taille des entreprises (%)

	Part de la valeur des exportations Toutes les entreprises	Contribution à la valeur des exportations selon la taille des entreprises (nombre d'employés)			
		Petites (1-99)	Moyennes (100-499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
Province de résidence, 2001					
(Données d'établissement)					
Terre-Neuve	0,8	23	30	46	100
Île du Prince Édouard	0,1	47	53	0	100
Nouvelle-Écosse	1	39	28	33	100
Nouveau-Brunswick	2	64	23	14	100
Québec	18	33	34	33	100
Ontario	48	33	27	41	100
Manitoba	3	38	42	20	100
Saskatchewan	1	64	30	6	100
Alberta	17	84	9	7	100
Colombie-Britannique et Territoires	9	51	32	16	100
Canada	100	44	26	30	100
Industrie, 2002					
(Données d'entreprise)					
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	0,9	66	14	20	100
Mines, extraction de pétrole et gaz/services publics	8	10	13	77	100
Construction	0,2	81	17	2	100
Industries manufacturières (total)	75	9	16	75	100
Commerce de gros	7	68	21	11	100
Commerce de détail	0,5	70	11	20	100
Transport et entreposage	3	86	4	10	100
Industries de l'information et de la culture/de la finance et des assurances	5	88	6	6	100
Services aux entreprises	2	47	15	38	100
Autres	0,7	21	6	73	100
Toutes les industries	100	20	15	64	100
Destination des exportations, 2002					
(Données d'entreprise)					
États-Unis (total)	87	21	15	64	100
Côte Est	22	26	19	55	100
Centre industriel	35	13	11	77	100
Midwest	11	25	21	54	100
Sud-ouest	7	27	20	53	100
Ouest	12	26	13	60	100
Extérieur des États-Unis (total)	13	19	17	64	100
Union européenne	4	12	13	75	100
Japon	3	25	24	51	100
Mexique	1	10	16	74	100
Amérique du Sud	1	23	15	62	100
Autres pays	5	23	17	60	100
Toutes les destinations	100	20	15	64	100

La robustesse des profils a été éprouvée et, en général, les données de 2000 à 2002 sont semblables. Il est intéressant de noter que bien que le nombre des petits exportateurs a augmenté entre 2000 et 2002, la répartition du nombre d'exportateurs et de la valeur des exportations sont demeurées inchangées.

CONCLUSION

Les informations contenues dans cette étude permettent de tracer un portrait intéressant de la petite entreprise exportatrice canadienne. D'abord et avant tout, les exportations des petites entreprises sont plus importantes qu'on ne le croyait auparavant. Si les petits exportateurs, dont le chiffre d'affaires à l'exportation ne dépasse pas un million de dollars, comptent pour environ 1,6 % de la valeur des exportations, les petites entreprises exportatrices représentent environ 20 % de la valeur globale des exportations. La valeur moyenne de leurs exportations s'est établie à 2,3 millions de dollars en 2002.

Cependant, la majorité des exportations canadiennes est attribuable à un petit nombre de grandes entreprises. Les petites entreprises, pour leur part, sont encore sous-représentées par rapport à leur importance dans l'ensemble de l'économie. Il est reconnu que de nombreuses petites entreprises sont peu susceptibles de chercher à exporter ou à croître – une étude sur les micro-entreprises a permis de déterminer qu'entre 40 % et 45 % d'entre elles n'aspiraient pas à prendre de l'expansion au-delà du marché local.⁷ Cependant, il est clair qu'il existe des petites entreprises qui souhaitent croître, et les exportations leur procurent un important moyen d'y parvenir. Le très faible taux de participation des petites entreprises dans le domaine des exportations suggère qu'il doit y avoir des obstacles particuliers aux activités d'exportation des petites entreprises. Des frais de démarrage élevés peuvent constituer un premier obstacle qui empêche les petites entreprises de participer aux exportations, tandis que les économies d'échelle propres aux activités d'exportation pourraient expliquer pourquoi les grandes entreprises prédominent dans le domaine des exportations.

⁷ Papadaki, E. et Chami, B., « Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada », 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)

La question importante est de savoir comment une politique gouvernementale pourrait aplanir ces obstacles. Une économie qui dépend d'un nombre concentré d'entreprises risque d'être vulnérable aux changements soudains dans les structures commerciales. À la lumière de ce fait, la contribution des petites entreprises aux exportations pourrait être d'une importance stratégique : les efforts faits à la fois pour attirer de petites entreprises souhaitant croître et pour faciliter leurs activités d'exportation, nouvelles ou en croissance, pourraient mener à une diversification de la composition des exportations. Il vaudrait la peine de voir s'il existe des façons d'accroître la participation des petites entreprises aux exportations, plus particulièrement peut-être dans les petits marchés d'exportation. La très importante participation des micro-entreprises albertaines aux activités d'exportation est certainement pertinente à cet égard.

En outre, des recherches plus poussées sont nécessaires pour explorer les rapports entre les entreprises exportatrices et les avantages qu'elles récoltent. Il pourrait être plus particulièrement fructueux d'examiner le rapport entre les entreprises exportatrices et la croissance des entreprises, surtout à la lumière des travaux sur les entreprises en croissance.

Ce bref document a présenté les renseignements de base sur les activités d'exportation des petites entreprises. Si les résultats indiquent que les petites entreprises jouent un rôle majeur, le document ne procure qu'un diagnostic de la situation des petites entreprises exportatrices. Pour mieux comprendre le processus lié aux exportations dans les petites entreprises, un examen plus approfondi des données s'impose.

Annexe A

Le Registre des entreprises de Statistique Canada est un répertoire central d'information sur les entreprises au Canada. Il est utilisé comme principale base de sondage pour la majorité des programmes de statistiques économiques de Statistique Canada, y compris le Registre des exportateurs. Les données disponibles non publiées utilisées sont tirées du Registre des exportateurs pour les années 2001 et 2002 et reposent sur un échantillon d'entreprises avec salariés et sans salariés (indéterminé) figurant dans le Registre des entreprises. Le Registre des exportateurs inclut les exportations produites au pays, et les exportations produites pour usage commercial. En outre, les exportations vers des destinations autres que les États-Unis doivent être évaluées à plus de 2 000 \$. Les deux principales sources des données commerciales sont les US Customs et l'Agence du revenu du Canada. La ventilation par catégorie selon le nombre d'employés est devenue disponible en 2001.

Le modèle normalisé de classification des entreprises élaboré à Statistique Canada comprend diverses unités statistiques. Les données de Statistique Canada contiennent à la fois l'entreprise et l'établissement comme unité statistique de mesure. L'entreprise est au sommet de la hiérarchie; elle est liée à un ensemble complet d'états financiers, tandis que l'établissement est le niveau où les données comptables nécessaires pour mesurer la production sont disponibles (par ex. : intrants principaux, recettes, salaires et rémunération). En conséquence, une entreprise peut se composer de nombreux établissements. En outre, une entreprise peut être installée dans de multiples provinces, tandis qu'un établissement est situé dans une province donnée. Les données consistent en renseignements sur les exportateurs à l'échelon de l'établissement et à celui de l'entreprise en 2001, et à l'échelon de l'entreprise seulement en 2002. En conséquence, les données provinciales, fondées sur l'établissement, n'ont été achetées que pour 2001.

Il est aussi pertinent de noter certaines différences entre la méthodologie utilisée pour la base de données des exportateurs américains (*US Exporter Database*) et le Registre des exportateurs canadiens.

US Exporter Database

- Aux États-Unis, la base de données sur les exportateurs ne saisit que les entreprises qui font au cours de l'année au moins une expédition destinée à l'exportation évaluée à 2 501 \$ US ou plus.
- Moins de 3 % de la valeur totale des exportations pour chaque année ont été exclus de ce jumelage parce que les transactions d'exportation ne pouvaient pas être attribuées à des entreprises d'exportation particulières.
- La base de données sur les exportateurs classe certains exportateurs dans une catégorie selon la taille désignée comme étant inconnue. Selon la base de données sur les exportateurs des États-Unis, les exportateurs dont le nombre d'employés est inconnu sont classés dans les catégories suivantes:
 - 1) Données sur l'emploi manquantes
 - 2) Sans salariés (Travailleurs autonomes)
 - 3) Entreprises déclarant une masse salariale annuelle, sans déclarer d'employés

Par la suite, les États-Unis ont classé ces exportateurs de taille inconnue dans la catégorie des petites entreprises. À des fins de comparaison, les exportateurs de taille inconnue étaient considérés comme faisant partie de la catégorie des entreprises comptant entre 1 et 19 employés.

Registre des entreprises canadiennes

- Le Registre des entreprises ne saisit que les entreprises qui font au cours de l'année au moins une expédition destinée à l'exportation évaluée à 2 000 \$ CAN ou plus.
- Le Registre des exportateurs couvre plus de 95 % de la valeur totale des exportations.

BIBLIOGRAPHIE

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

Exportation et développement Canada, « Pourquoi le commerce extérieur est essentiel pour le Canada », http://www.edc.ca/corpinfo/howeare/why_trade_f.htm

Papadaki, E. et Chami, B., « Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada », 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, C. et E. Dreessen, « Projet sur les entreprises en croissance : principales constatations », Industrie Canada, août 2004. [http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-
rppe.nsf/fr/rd00816f.html](http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-
rppe.nsf/fr/rd00816f.html).

Statistique Canada, Profil des exportateurs canadiens : 1993 à 2000, <http://www.statcan.ca/Daily/Francais/020225/q020225c.htm>.

Statistique Canada, Profil des exportateurs canadiens : 1993 à 2001, <http://www.statcan.ca/Daily/Francais/030331/q030331c.htm>.

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