



N° 65-506-XIF au catalogue

Profil des exportateurs canadiens

1993-1999



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada

Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet du présent produit ou au sujet de statistiques ou de services connexes doit être adressée à : Section du marketing et des services à la clientèle, Division du commerce international, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (téléphone : (613) 951-0117).

Pour obtenir des renseignements sur l'ensemble des données de Statistique Canada qui sont disponibles, veuillez composer l'un des numéros sans frais suivants. Vous pouvez également communiquer avec nous par courriel ou visiter notre site Web.

Service national de renseignements	1 800 263-1136
Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants	1 800 363-7629
Renseignements concernant le Programme des bibliothèques de dépôt	1 800 700-1033
Télécopieur pour le Programme des bibliothèques de dépôt	1 800 889-9734
Renseignements par courriel	infostats@statcan.ca
Site Web	www.statcan.ca

Renseignements sur les commandes et les abonnements

Le produit n° 65-506-XIF au catalogue est publié occasionnellement sous forme électronique dans le site Internet de Statistique Canada et est offert au prix de 25 \$ CA. Les utilisateurs peuvent obtenir des exemplaires à www.statcan.ca, sous la rubrique Produits et services.

Ce produit est aussi disponible en version imprimée par l'entremise du service d'Impression sur demande, au prix de 50 \$ CA. Les frais de livraison supplémentaires suivants s'appliquent aux envois à l'extérieur du Canada :

	Exemplaire
États-Unis	6 \$ CA
Autres pays	10 \$ CA

Les prix ne comprennent pas les taxes de ventes.

La version imprimée peut être commandée par

- Téléphone (Canada et États-Unis) **1 800 267-6677**
- Télécopieur (Canada et États-Unis) **1 877 287-4369**
- Courriel **order@statcan.ca**
- Poste
Statistique Canada
Division de la diffusion
Gestion de la circulation
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario) K1A 0T6
- En personne au bureau régional de Statistique Canada le plus près de votre localité.

Lorsque vous signalez un changement d'adresse, veuillez nous fournir l'ancienne et la nouvelle adresse.

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois, et ce, dans la langue officielle de leur choix. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1 800 263-1136.



Statistique Canada
Division du commerce international

Profil des exportateurs canadiens

1993 - 1999

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2001

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Juillet 2001

N° 65-506-XIF au catalogue
ISBN 0-660-96562-3

Périodicité : hors série

Ottawa

This publication is available in English upon request (Catalogue no. 65-506-XIE).

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

REMERCIEMENTS

Statistique Canada aimerait souligner la contribution et l'appui d'Équipe Canada Inc. et du Groupe de recherche et de développement des politiques. Sans leur collaboration, il aurait été impossible d'établir la présente source de données sur la communauté canadienne des exportateurs.

Les renseignements sur les exportateurs présentés et analysés dans la présente publication sont tirés du Registre des exportateurs de la Division du commerce international (DCI), qui relève du directeur David Dodds. Les statistiques de 1998 et 1999 ont été préparées sous la direction de Guy Parent, gestionnaire de projet. Les personnes suivantes ont contribué au couplage des données ainsi qu'à l'élaboration des méthodes :

Gilles Tremblay
Roger Therrien
Gerry Laflamme

Gary Hoy
Yvan Gervais

Robert Crocker
Clayton Block

Les personnes suivantes ont participé à l'analyse et à la rédaction :

Carlo Rupnik

Cynthia Carter

Clayton Block

Nous aimerions remercier la Division de la diffusion et la Division des communications de leur aide pour la production et la diffusion de la publication.

Pour en savoir davantage au sujet de la publication, des données sur le commerce d'exportation ou des données supplémentaires et des services d'analyse disponibles, veuillez vous adresser à la Section du marketing et des services à la clientèle de la DCI par téléphone : 1 800 294-5583, par télécopieur : (613) 951-0117, par courrier électronique : trade@statcan.ca.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS.....	1
TABLE DES MATIÈRES.....	2
FAITS SAILLANTS.....	3
INTRODUCTION.....	4
SECTION 1 : CONCEPTS ET DÉFINITIONS DES DONNÉES.....	5
Unités statistiques de mesure.....	5
Couverture du Registre des exportateurs.....	6
Dimensions abordées dans le Registre des exportateurs.....	8
SECTION 2 : ANALYSE.....	11
Aperçu analytique.....	11
Modèles d'exportation.....	12
Nouveaux exportateurs.....	13
Analyse des exportateurs selon les marchandises.....	16
Entreprises.....	17
SECTION 3 : MÉTHODES ET QUALITÉ DES DONNÉES.....	20
Processus de couplage des données.....	20
Estimation de la portion non couplée.....	24
Sources d'erreurs possibles.....	26
SECTION 4 : TABLEAUX STATISTIQUES.....	29
ANNEXES: NOTES AUX UTILISATEURS.....	37
GLOSSAIRE.....	39

FAITS SAILLANTS

Les données de la présente publication exposent les faits suivants :

- En 1999, 29 243 établissements ont déclaré des exportations nationales de 30 000 \$ et plus, un chiffre qui a augmenté de 26 % par rapport à 1993 et diminué de 2,7 % par rapport à 1997.
- En 1999, la valeur des exportations nationales de ces établissements atteignait 325 milliards de dollars, en hausse de 84 % par rapport à 1993 et de 17 % par rapport à 1997.
- En 1999, 5 % des établissements ont exporté près de 83 % de la valeur totale des exportations.
- En 1999, 62 % des établissements ont exporté des marchandises pour une valeur inférieure à un million de dollars annuellement. Les exportations de ces établissements représentaient donc 1,5 % de la valeur totale des exportations.
- Au total, 92 % des établissements qui ont exporté en 1993 ont poursuivi leurs activités d'exportation pour certaines années jusqu'en 1999.
- Au total, 90 % des établissements qui ont affiché des exportations d'une valeur de 25 millions de dollars et plus en 1993 ont poursuivi leurs activités d'exportation chaque année jusqu'en 1999.
- En 1999, la valeur des exportations de 90 % des nouveaux exportateurs était inférieure à un million de dollars.
- Pour chaque année entre 1993 et 1999, environ 90 % de tous les exportateurs étaient établis en Ontario, au Québec, en Colombie-Britannique et en Alberta.

INTRODUCTION

La présente publication contient des statistiques sur les établissements exportateurs, qui sont tirées du Registre des exportateurs pour les années 1993 à 1999. Il s'agit d'une mise à jour du Registre des exportateurs initial publié pour les années 1993 à 1997 (numéro 65-506-XIF au catalogue, septembre 2000). Conformément aux principes initiaux, la présente publication fournit des renseignements sur le nombre d'exportateurs ainsi que sur la valeur des exportations nationales, selon le secteur d'activité, la taille, la province de résidence et le pays d'exportation.

L'établissement est l'unité de mesure statistique utilisée. Par conséquent, dans l'ensemble de la publication, le terme « exportateur » se rapporte aux établissements statistiques exportateurs. Le Registre des exportateurs ne comprend que les établissements qui ont exporté annuellement des marchandises évaluées à 30 000 \$ et plus. Cela signifie qu'un établissement exportateur dont la valeur des exportations pour une année particulière se situe en deçà de 30 000 \$ ne sera pas inclus dans le Registre des exportateurs pour cette période, même si cet établissement a effectué des exportations.

La présente publication se divise en quatre sections, chacune comportant des sous-sections.

La section 1, intitulée « Concepts et définitions des données », donne une vue d'ensemble des principes de base du Registre des exportateurs.

La section 2, intitulée « Analyse », présente un aperçu ainsi que des analyses détaillées des nouveaux exportateurs, des marchandises et des entreprises.

La section 3, intitulée « Méthodes et qualité des données », décrit les méthodes utilisées pour obtenir les estimations ainsi que leurs limites.

La section 4, intitulée « Tableaux statistiques », contient des tableaux statistiques pour les années 1993 à 1999.

SECTION 1 : CONCEPTS ET DÉFINITIONS DES DONNÉES

Unités statistiques de mesure

Le Registre des entreprises (RE) de Statistique Canada est un répertoire central d'information sur les entreprises qui ont des activités au Canada. Il sert de cadre principal pour la plupart des programmes de statistiques économiques de Statistique Canada, y compris le Registre des exportateurs. Le RE fournit des données cohérentes et normalisées sur les activités de l'établissement et de l'entreprise, sur une base annuelle.

Le modèle normalisé mis au point à Statistique Canada se compose d'une hiérarchie à quatre niveaux pour les entités statistiques, soit :

- l'entreprise — l'échelon supérieur de la hiérarchie, qui est associé à un ensemble complet d'états financiers (consolidés);
- la compagnie — le niveau auquel on peut mesurer le bénéfice d'exploitation;
- l'établissement — le niveau auquel les données comptables nécessaires pour mesurer la production sont disponibles (principaux intrants, recettes, salaires, etc.);
- l'emplacement — le dernier échelon de la hiérarchie, qui est défini uniquement en fonction du nombre d'employés.

Comme c'était le cas pour la première publication, l'unité statistique utilisée dans le Registre des exportateurs est l'établissement statistique. Un établissement statistique représente une « unité de production », par exemple, une usine de fabrication ou un siège social. Une entreprise statistique correspond à la somme des établissements statistiques qu'elle contrôle.

Le secteur d'activité de l'exportateur peut parfois différer de celui de l'entreprise. Même si dans la présente publication on attribue les exportations au secteur d'activité de l'exportateur, des données sur les 50 principales entreprises exportatrices sont aussi fournies.

L'utilisation de l'établissement comme unité statistique permet d'avoir recours à la Classification type des industries pour les établissements (CTI-E), qui est fondée sur les produits et correspond de très près au Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Le SH est utilisé par la Division du commerce international de Statistique Canada (DCI) pour mesurer le commerce international de marchandises.

Seul le Registre des exportateurs fournit des séries chronologiques de statistiques sur les entreprises et les établissements exportateurs. Le RE ne présente qu'un aperçu annuel des entités statistiques. Le couplage au

fil des ans peut alors représenter une tâche complexe, étant donné que les entreprises peuvent changer de structure en raison de réorganisations internes ou par suite de fusions ou d'acquisitions.

Il arrive souvent que seule la structure de l'entreprise soit modifiée lors des fusions et des acquisitions ainsi que des réorganisations internes, les établissements demeurant inchangés. Un nouveau numéro d'identification d'entreprise (c'est-à-dire un numéro d'entreprise) n'est pas toujours créé lors de la fusion de deux entreprises ou plus. Par conséquent, dans le cadre des mises à jour du Registre des exportateurs, la structure la plus récente est répartie dans le temps.

À titre d'exemple, examinons deux entreprises : ABC et XYZ. L'entreprise XYZ a commencé à exporter en 1993 et l'entreprise ABC en a fait l'acquisition en 1998. Lors de l'acquisition, l'entreprise ABC a transféré son numéro d'identification d'entreprise à l'entreprise XYZ. Les responsables du Registre des exportateurs examinent l'année de données la plus récente figurant dans le RE et reportent ces données au début de la série chronologique. En 1999, l'entreprise XYZ ne figure plus dans le RE, qui ne comprend que l'entreprise ABC. Disons que l'entreprise ABC a aussi effectué des exportations à partir de 1993. Pour l'ensemble de la série chronologique, l'entreprise ABC remplacera l'entreprise XYZ. Techniquement, les deux ont existé en même temps pendant une certaine période (1993 à 1997). Toutefois, du fait que les

données du Registre des exportateurs ont été rafraîchies en 1999, une seule entreprise est maintenant inscrite pour les années 1993 à 1999.

Il convient de noter que cette situation ne se produit qu'au niveau de l'entreprise. Le numéro d'identification de l'établissement ne change jamais lors des fusions ou des acquisitions. C'est aussi pour cette raison que l'on a choisi le niveau de l'établissement pour mesurer les exportateurs.

Les diffusions ultérieures du Registre des exportateurs se conformeront au Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), qui sera axé sur les procédés plutôt que sur les produits.

Couverture du Registre des exportateurs

Les transactions commerciales de marchandises pour une année donnée comprennent les exportations de marchandises fabriquées au pays ainsi que les réexportations¹. Le Registre des exportateurs comprend uniquement la valeur des exportations de marchandises fabriquées au pays; il

1. Les réexportations correspondent aux marchandises importées au Canada et exportées vers un autre pays sans être transformées, y compris les marchandises étrangères qui sont dédouanées en vue de leur exportation. Cette définition ne s'applique pas aux marchandises provenant des États-Unis, qui retournent aux États-Unis en passant par le Canada sans être transformées, étant donné qu'elles sont codées SH9904.00.

englobe environ 95 % de ces exportations nationales. Les autres marchandises non couvertes, soit 5 %, peuvent être réparties de la façon suivante :

- « Très petits » exportateurs : Les établissements dont la valeur des exportations est inférieure à 30 000 \$ par année sont exclus du Registre des exportateurs. Il peut être difficile d'identifier, de retracer et de classifier les très petits exportateurs au moyen de la base de sondage des entreprises du fait qu'ils ne sont pas des exportateurs réguliers ou encore en raison de la faible qualité des documents de base. Étant donné que bon nombre de ces exportateurs (comme les fermiers et les pêcheurs) ont tendance à être des entreprises non constituées en société, des personnes ou des institutions, on doit réaliser un équilibre entre le temps, les efforts et les coûts liés au couplage de ces établissements et les avantages relatifs que cela comporte. Par conséquent, les exportateurs dont les transactions annuelles sont inférieures à 30 000 \$ ne sont pas inclus dans le Registre.
- Transactions commerciales spéciales : Les exportations de marchandises comprennent les produits qui traversent la frontière. Les exportateurs englobent les grandes multinationales de même que les personnes qui envoient des effets personnels dans un autre pays. La raison d'être du Registre des exportateurs est

l'identification des établissements exportateurs canadiens. Il est par conséquent important de retirer toute donnée qui n'est pas liée d'une façon ou d'une autre aux activités des entreprises. Un moyen de le faire, du moins en partie, est d'éliminer tous les produits qui, selon toute probabilité, sont exportés par des personnes à des fins d'utilisation personnelle et non commerciale. Ces produits sont essentiellement décrits dans le chapitre 99 de la classification des marchandises du SH.

- Les transactions confidentielles qui figurent au chapitre 99 ne sont pas comprises dans le Registre des exportateurs.

À des fins comparatives, le tableau 4.4 comprend les valeurs totales du Registre des exportateurs ainsi que les valeurs totales des exportations nationales publiées par la DCI. Le tableau 1.1 fait état des marchandises qui ne sont pas couvertes par le Registre.

Tableau 1.1 Marchandises exclues du Registre des exportateurs

Code SH	Description
9901.00.00	Exportations non classifiables
9902.00.00	Produits d'épicerie
9903.00.00	Exportations – Boutiques hors taxe
9904.00.00	Marchandises d'origine américaine retournant aux États-Unis sans avoir été transformées.

Source : Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises.

Commerce non déclaré

Les exportations canadiennes vers des destinations autres que les États-Unis dont la valeur est inférieure à 2 500 \$ n'ont pas à être déclarées à l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC). Par conséquent, les données sur ces importations ne figurent pas dans les statistiques sur les exportations de la Division du commerce international ni dans le Registre des exportateurs.

Dimensions abordées dans le Registre des exportateurs

Le Registre des exportateurs diffuse actuellement des données sur le nombre d'exportations et la valeur des exportations de marchandises, selon le secteur, la taille de l'exportateur (en fonction de la valeur des marchandises exportées), la province de résidence et la destination. Même si les tableaux de la présente publication tiennent compte de chacune des dimensions séparément, des tableaux multidimensionnels comportant des données agrégées sont disponibles et peuvent être achetés. Malgré l'agrégation, ce ne sont pas toutes les données ainsi présentées qui peuvent être diffusées pour des raisons de confidentialité.

Un contexte descriptif de ces dimensions figure ci-après.

Classification des secteurs d'activités

Le Registre des exportateurs classe actuellement les exportateurs selon la CTI-E. Étant

donné que la CTI-E est axée sur les produits, la plupart des données diffusées au moyen de ce système de classification ont trait au producteur plutôt qu'à l'exportateur. Comme le producteur et l'exportateur sont parfois des entités distinctes, il peut se produire des distorsions dans les classifications par industrie fondées sur les produits.

Par exemple, l'entreprise ABC comprend deux établissements distincts (situés dans des régions différentes). Un des établissements (une usine) ne produit que des biens, alors que l'autre se limite à leur distribution (y compris les exportations). Chaque établissement comporte son propre code de la CTI-E. Si l'établissement de distribution assure toujours l'exportation des biens d'ABC, c'est lui qui figurera dans le Registre des exportateurs, et les exportations seront alors attribuées au code de la CTI-E correspondant au commerce de gros. Cela explique pourquoi le commerce de gros représente une part si importante des exportations dans le Registre des exportateurs (environ 11 % de la valeur totale des exportations et 23 % du nombre d'exportateurs en 1999).

La situation est semblable en ce qui concerne le groupe des services aux entreprises. Une des raisons pour lesquelles ce secteur a enregistré 1,5 % de la valeur totale des exportations et un pourcentage relativement important des exportateurs (environ 5 %) en 1999 vient de ce que les sièges sociaux sont indiqués comme exportateurs. Si un siège social déclare des

Profil des exportateurs canadiens

de la valeur totale selon la province de résidence plutôt que selon la province d'origine. La raison est que ces provinces comptent un nombre légèrement plus élevé (moins de 1 %) d'établissements exportateurs de marchandises que d'établissements producteurs de marchandises, ce qui peut être attribué au commerce de gros et aux activités des sièges sociaux. Le contraire est vrai pour les provinces qui restent, lesquelles affichent des valeurs de production légèrement supérieures aux valeurs des exportations. Le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest ne montrent pas d'écarts significatifs entre les deux dimensions.

Tableau 1.2 Comparaison de la valeur totale selon la province de résidence et la province d'origine, 1999

Province	Résidence	Origine
	% de la valeur totale	
Terre-Neuve	0,5	0,9
Î.-P.É.	0,2	0,2
Nouvelle-Écosse	1,3	1,2
Nouveau-Brunswick	1,7	1,8
Québec	19,1	18,2
Ontario	52,8	53,2
Manitoba	3,0	2,4
Saskatchewan	1,6	2,6
Alberta	10,9	10,1
Colombie-Britannique	8,8	9,4
Yukon	0,0	0,0
T. N.-O.	0,1	0,1
Total	100	100

Source : Statistique Canada, Division du commerce international, Registre des exportateurs.

Note : Les données des Territoires du Nord-Ouest pour 1999 incluent le Nunavut.

Destination

Les pays ou les États (des États-Unis) figurant dans les documents de douane ont servi à répartir les exportations d'un établissement. Des destinations précises ont été groupées en cinq régions américaines et cinq groupes de pays, puis regroupées de nouveau de la façon suivante : États-Unis; autres pays que les États-Unis; États-Unis seulement; autres pays que les États-Unis seulement; à la fois États-Unis et autres pays que les États-Unis; total de tous les pays.

Il convient de noter qu'un établissement peut exporter vers différentes destinations et, par conséquent, être compté plus d'une fois. Pour cette raison, les chiffres de population figurant dans les tableaux 4.3 et 4.4 ne s'additionnent pas toujours. Par exemple, pour calculer le nombre total d'exportateurs, on ne peut additionner les exportateurs des catégories « États-Unis » aux exportateurs des « autres pays que les États-Unis ». Toutefois, le nombre total d'exportateurs peut être calculé en additionnant les exportateurs des catégories « États-Unis seulement », « autres pays que les États-Unis seulement » et « à la fois États-Unis et autres pays que les États-Unis ».

SECTION 2 : ANALYSE

Aperçu analytique

Les données des années 1998 et 1999 suivent les répartitions des années précédentes (1993 à 1997) : on pouvait attribuer la plus grande part de la valeur des exportations à un petit nombre d'exportateurs importants, alors qu'un grand nombre de petits exportateurs représentait un pourcentage minime de la valeur des exportations.

Dans l'ensemble, la croissance des exportations a été forte de 1993 à 1999. La valeur a augmenté de 84 %, et le nombre d'établissements, de 26 %. La valeur des exportations a connu une croissance positive dans presque tous les secteurs d'activité au cours de cette période (tableaux 4.1 et 4.2). La seule exception a touché les industries des boissons et de culture du tabac, qui ont connu une baisse de 11,8 %. On observait la même situation pour ce qui est du nombre d'exportateurs, tous les secteurs ayant affiché une croissance positive, sauf les industries agricoles et de services connexes (-2,7 %) ainsi que les industries de la pêche, du piégeage, de l'exploitation forestière et des services forestiers (-10,5 %).

Plusieurs secteurs d'activité ont enregistré une croissance supérieure à 100 % de la valeur de leurs exportations. Mis à part les industries de la fabrication, les secteurs d'activité qui ont connu les taux de croissance les plus élevés de 1993 à

1999 étaient le commerce de détail (262,3 %), l'industrie des communications et autres services publics (189,4 %) ainsi que les industries agricoles et de services connexes (124,1 %). Dans le cas des industries de la fabrication, la croissance de la valeur des exportations a été plus marquée dans les industries du meuble et des articles d'ameublement (261,4 %), des produits électriques et électroniques (245,0 %) ainsi que des articles d'habillement (240,6 %).

De 1997 à 1999, des augmentations de la valeur des exportations ont aussi touché de nombreux secteurs d'activité, les seules exceptions ayant été certains secteurs d'activité qui exploitent les ressources naturelles, l'industrie des intermédiaires financiers et des assurances de même que celui des services aux entreprises⁴. La croissance la plus importante du nombre d'exportateurs a touché le commerce de détail (14,8 %), et on a observé la baisse la plus importante dans l'industrie des communications et autres services publics (-17,2 %). Comparativement à la période de 1993 à 1999, le nombre d'exportateurs a varié davantage — fait qui peut être attribuable en partie à la période plus courte.

4. Il convient de souligner qu'il s'agit de marchandises exportées par ces secteurs d'activité et non des exportations de leurs services.

La proportion la plus importante de la valeur des exportations en 1999 revenait au matériel de transport (29,7 %), puis au commerce de gros (10,7 %), aux produits électriques et électroniques (7,6 %) ainsi qu'au papier et produits connexes (5,4 %).

Par rapport aux autres secteurs d'activité, le commerce de gros (22,8 %), la fabrication des produits métalliques (7,7 %) et les machines (5,3 %) ont enregistré les plus fortes proportions du nombre d'exportateurs pour 1999.

Modèles d'exportation

Les établissements exportateurs dont la valeur des marchandises exportées est élevée sont plus susceptibles de continuer à exporter chaque année

Les établissements exportateurs dont la valeur des exportations était élevée ont conservé la plus forte proportion en pourcentage de l'ensemble des établissements ayant exporté chaque année depuis 1993. Au total, 90 % des exportateurs de 1993 dont la valeur des exportations atteignait 25 millions de dollars et plus ont continué à exporter chaque année jusqu'en 1999. Seulement 1 % d'entre eux n'ont pas poursuivi leurs activités d'exportation après 1993. Les 9 % qui restent ont exporté certaines années au cours de cette période.

Par contre, seulement 30 % des exportateurs de 1993 dont la valeur des exportations était inférieure à 100 000 \$ ont exporté chaque année

de 1993 à 1999⁵. Dix-huit pour cent n'ont pas poursuivi leurs activités d'exportation après 1993. Les 52 % qui restent ont continué d'exporter certaines années pendant cette période.

Parmi toutes les tranches de taille, 58 % des exportateurs de 1993 ont poursuivi leurs activités d'exportation chaque année jusqu'en 1999. Seulement 8 % n'ont continué d'exporter après 1993. Les 34 % qui restent ont exporté certaines années au cours de cette période. De façon générale, on peut dire qu'il existe une stabilité au sein de la population exportatrice.

La plupart des établissements ne recommencent pas à exporter après cinq ans d'inactivité

Les données appuient l'hypothèse selon laquelle plus un établissement a cessé d'exporter depuis longtemps, moins il est susceptible de recommencer à le faire. Il est important de rappeler que le Registre des exportateurs ne tient compte que des exportations d'un établissement, et non du fait que l'établissement poursuit ses activités commerciales ou non. Ainsi, il est possible pour un établissement de cesser ses activités d'exportation et de ne plus figurer dans le Registre des exportateurs, même s'il continue d'exister.

Dans l'ensemble, 55 % des exportateurs de 1993 qui n'ont pas exporté en 1994 ont repris leurs activités d'exportation en 1995.

5. Ce pourcentage comprend les exportateurs qui sont passés dans une catégorie de taille supérieure.

Parmi les exportateurs de 1993 ayant cessé leurs activités d'exportation pendant une période de cinq ans après 1993 (c'est-à-dire de 1994 à 1998), seulement 5 % ont repris leurs activités en 1999 (voir le tableau 2.1).

Tableau 2.1 Rapport entre la période d'inactivité de l'établissement et les exportations

Années d'inactivité	Pourcentage d'établissements qui ont repris les exportations l'année suivante
1994	55
1994 à 1995	30
1994 à 1996	22
1994 à 1997	12
1994 à 1998	5

Secteurs d'activité des établissements qui n'ont pas exporté après 1993

La plus forte proportion d'exportateurs de 1993 n'ayant pas exporté les années suivantes se retrouvait dans le secteur des produits agricoles (commerce de gros). Au total, 27 % des exportateurs de 1993 qui ont cessé leurs activités d'exportation appartenaient à ce secteur. Sont exclus de ce pourcentage les établissements qui ont cessé leurs exportations de produits agricoles (commerce de gros) et qui ont commencé à exporter dans un secteur différent. La plupart de leurs exportations en 1993 étaient destinées aux États-Unis (95 %), puis au Japon (3 %).

Après les produits agricoles (commerce de gros), la plus forte

proportion d'exportateurs de 1993 n'ayant pas exporté les années suivantes se retrouvait dans la construction, l'industrie du transport et de l'entreposage (9 %) et les bureaux de placement ainsi que les services de location de personnel (services aux entreprises) (6 %).

Enfin, la plus faible proportion d'exportateurs de 1993 n'ayant pas exporté les années suivantes se retrouvait dans les industries textiles de première transformation et les industries de produits pétroliers raffinés et du charbon. Moins de 1 % des exportateurs qui avaient cessé leurs activités d'exportation après 1993 se retrouvaient dans ces secteurs. Cette même année, toutes leurs exportations étaient destinées aux États-Unis.

Nouveaux exportateurs

La majorité des nouveaux exportateurs sont des petits exploitants

Comme il fallait s'y attendre, la valeur des exportations de la majorité des nouveaux exportateurs était inférieure à 100 000 \$ quelle que soit l'année. Toutefois, la taille des nouveaux exportateurs a augmenté ces dernières années. De 1994 à 1997, les nouveaux exportateurs dont la valeur des exportations était inférieure à 100 000 \$ représentaient chaque année entre 54 % et 58 % des nouveaux exportateurs. En 1999, ils représentaient 47 % des nouveaux exportateurs. Les nouveaux exportateurs dont la valeur des

exportations se situe dans la tranche de taille suivante (100 000 \$ à 999 999 \$) représentaient 43 % de tous les nouveaux exportateurs en 1999, une proportion en hausse par rapport à celle enregistrée chaque année de 1994 à 1997 (38 % environ). Selon les marchandises, une telle augmentation peut être attribuable à un accroissement du volume des exportations, à une hausse des prix ou à une combinaison des deux. Les plus gros exportateurs représentaient la plus faible proportion des nouveaux

alors que celle du Québec était de 15 %. Les territoires continuent d'enregistrer la part la plus faible en pourcentage (0,6 %) de la moyenne annuelle, suivis par le Manitoba et le Nouveau-Brunswick, dont la part en pourcentage était 1,3 % de la moyenne annuelle.

Les produits agricoles (commerce de gros) sont la principale source de nouveaux exportateurs

En 1993, même si le secteur des produits agricoles (commerce de gros) comptait la part la plus importante d'exportateurs n'ayant pas poursuivi leurs activités d'exportation les années suivantes, ils enregistraient aussi la part la plus élevée de nouveaux exportateurs. Ce fait montre la volatilité de l'exportation dans ce secteur. Les exportateurs de produits agricoles (commerce de gros) représentaient 26 % de tous les nouveaux exportateurs en 1994. En 1999, ils représentaient 27 % des nouveaux exportateurs. À l'intérieur de ce secteur, la plus forte proportion de nouveaux exportateurs se retrouvait dans les industries des machines, matériel et fournitures. Ces industries représentaient 10 % du total des nouveaux exportateurs en 1999.

Les États-Unis étaient la principale destination des exportations des nouveaux exportateurs de produits agricoles (commerce de gros), 76 % de la valeur totale des exportations ayant été acheminées vers ce pays en 1999. Suivaient l'Union européenne (6 %), le Japon (5 %) et l'Amérique du Sud (2 %). Les autres

pays, regroupant 203 pays qui ne sont pas déjà répertoriés, représentaient 12 % des exportations de produits agricoles (voir la note aux utilisateurs dans l'annexe).

Les sources les plus importantes de nouveaux exportateurs étaient les suivantes : les bureaux de placement et les services de location de personnel (services aux entreprises) ainsi que la construction, l'industrie du transport et de l'entreposage, dont la part représentait 8 % et 7 % respectivement des nouveaux exportateurs en 1999.

Les industries des boissons et de culture du tabac ont enregistré la plus faible part de nouveaux exportateurs. En effet, moins de 1 % des nouveaux exportateurs provenaient de ce secteur en 1999. Toutes leurs exportations étaient destinées aux États-Unis.

Une part importante de nouveaux exportateurs continuent d'exporter

Au total, 79 % des nouveaux établissements qui figuraient dans le Registre des exportateurs en 1994⁷ ont poursuivi leurs activités d'exportation jusqu'en 1999. Trente pour cent ont exporté chaque année, alors que 49 % ont exporté certaines années au cours de cette période. Les 21 % des nouveaux exportateurs qui restent n'ont pas poursuivi leurs

7. Étant donné que les données du Registre des exportateurs ne remontent qu'à 1993, les entreprises définies comme « nouveaux exportateurs » en 1994 pourraient en réalité avoir déjà exporté des produits, mais pas en 1993.

activités d'exportation après leur première année.

Puisque les nouveaux exportateurs ont tendance à être moins stables que les exportateurs établis, on s'attend à ce que leurs taux d'exportation futurs soient plus faibles. C'est du moins ce que les données semblent indiquer. En 1994, 95 % des exportateurs qui n'étaient pas des nouveaux exportateurs cette année-là ont poursuivi leurs activités d'exportation certaines années jusqu'en 1999. Au total, 70 % ont exporté chaque année, 25 % ont exporté certaines années alors que seulement 5 % n'ont pas poursuivi leurs activités d'exportation après 1994.

Les nouveaux exportateurs du Québec et de l'Ontario étaient plus susceptibles d'exporter chaque année. En 1994, 34 % des nouveaux exportateurs du Québec et 33 % de l'Ontario ont poursuivi leurs activités d'exportation chaque année jusqu'en 1999. Par ailleurs, c'est à Terre-Neuve que les exportateurs étaient les moins susceptibles d'exporter chaque année (16 %).

La plus forte proportion de nouveaux exportateurs de 1994 qui ont continué d'exporter les années suivantes se retrouvaient parmi ceux dont la valeur des exportations était la plus élevée. En 1994, 76 % des nouveaux exportateurs dont la valeur des exportations était de 25 millions de dollars et plus ont continué d'exporter chaque année jusqu'en 1999. Seulement 5 % des nouveaux exportateurs de cette tranche de taille n'ont pas poursuivi leurs

activités d'exportation. Par contre, seulement 23 % des nouveaux exportateurs dont la valeur des exportations était inférieure à 100 000 \$ ont exporté chaque année jusqu'en 1999, alors que 26 % n'ont pas poursuivi leurs activités d'exportation.

Analyse des exportateurs selon les marchandises

Les marchandises les plus fréquemment exportées par les établissements entre 1993 et 1999, comme en fait foi le nombre de transactions, sont les marchandises fabriquées de matière plastique et de produits métalliques.

On a enregistré des différences notables entre les tranches de taille des principales marchandises exportées. Les principales marchandises exportées par les petits établissements (valeur des exportations inférieure à 100 000 \$) étaient des documents imprimés, comme les livres et les magazines. En comparaison, les établissements dont les exportations totales étaient de 25 millions de dollars et plus avaient enregistré des transactions importantes de pièces et d'accessoires pour véhicules automobiles, machines, matériel et fournitures.

Le pays de destination et la taille de l'exportateur influent sur le nombre de transactions de marchandises

Exportateurs dont les exportations totales sont inférieures à 100 000 \$: Pour la tranche de taille de moins de 100 000 \$, le nombre le plus important d'exportations de marchandises entre 1993 et 1999 était destiné aux États-Unis, puis aux autres pays⁸ et à l'Union européenne.

Les exportations récurrentes de marchandises de cette tranche de taille différaient légèrement d'un pays à l'autre. Les fréquentes exportations vers les États-Unis comprenaient les produits en matière plastique, les documents imprimés et divers types de vêtements. L'Union européenne a importé des pièces et accessoires pour véhicules automobiles, des documents imprimés et des structures préfabriquées auprès des exportateurs canadiens. Le Japon a importé des structures préfabriquées et des matériaux comme du bois, du métal et des produits en matière plastique, de même que des produits de l'érable, du grain et des céréales. Le Mexique a importé davantage d'articles de fer, de pierre et d'acier, ainsi que des textiles.

Exportateurs dont la valeur des exportations est de 25 millions de dollars et plus : Pour la tranche de taille de 25 millions de dollars et plus, on a enregistré les marchés les plus importants d'exportations récurrentes de marchandises aux États-Unis, puis en Union européenne, les autres pays, le Mexique et l'Amérique du Sud.

Les principales transactions de marchandises parmi les pays de ce groupe étaient très similaires à celles des exportateurs dont la valeur des exportations était inférieure à 100 000 \$. On a observé des exportations importantes, vers les États-Unis, de pièces et d'accessoires pour véhicules automobiles et aéronefs, de produits pétroliers raffinés et de produits fabriqués à partir de conifères. L'Union européenne, l'Amérique du Sud et les autres pays occupent aussi un rang élevé quant aux importations canadiennes de véhicules automobiles, d'aéronefs et de pièces connexes. Pour le Japon et l'Union européenne, les produits fabriqués à partir de conifères comptaient parmi les importations canadiennes les plus populaires. Les exportations

8. La catégorie des autres pays totalise 203 pays qui ne sont pas déjà répertoriés. Voir la note aux utilisateurs dans l'annexe.

Entreprises

Le Registre des exportateurs utilise l'établissement comme unité de mesure statistique d'un exportateur et, par conséquent, tous les tableaux de données compris dans la présente publication sont fondés sur l'établissement. Comme mentionné précédemment, il existe une autre unité statistique populaire, à savoir l'entreprise, à laquelle correspond un ensemble complet d'états financiers (consolidés). Des statistiques sur l'entreprise sont disponibles, mais uniquement pour les données couplées. On ne produit pas d'estimations au niveau de l'entreprise pour les données non couplées à ce niveau.

La présente section donne un aperçu des tendances observées dans les 50 principales entreprises exportatrices. Le tableau 2.2 fait état des secteurs CTI-E (basé sur la spécialisation principale de l'entreprise)⁹, de la valeur et du pourcentage de l'ensemble des exportations pour les 50 principales entreprises en 1999 et 1996.

Les entreprises les plus importantes enregistrent une concentration élevée d'exportations

9. Parmi les 50 entreprises les plus importantes, plusieurs avaient des établissements dans plus d'un secteur d'activité. Bien que pour des fins d'analyse les entreprises sont classées selon leur principal secteur d'activité, les renseignements contenus dans le tableau 2.2 comprend le total des exportations de l'entreprise (et ce pour l'ensemble des secteurs d'activité de l'entreprise).

Les grandes entreprises exportatrices représentaient une part importante des exportations canadiennes. En 1999, les 50 principales entreprises exportatrices ne constituaient que 0,2 % des entreprises exportatrices, mais 46 % de la valeur des exportations leur était attribuable. C'est la même situation en 1996, alors que les 50 principales entreprises exportatrices représentaient 0,2 % des entreprises exportatrices et 44 % de la valeur des exportations leur était attribuable.

Le secteur du matériel de transport est celui qui occupe la première place dans le total des exportations des 50 entreprises les plus importantes tant en 1999 qu'en 1996 avec des taux respectifs de 25.8 % et de 21.1%. Les industries des produits électriques et électroniques arrivaient en deuxième position avec un taux de 4,2% pour l'année 1999. En 1996, la deuxième place a été occupée par les industries des mines, carrières et puits de pétrole avec un taux de 4.3% de total des exportations. Par ailleurs, ce sont les entreprises spécialisées dans le secteur des services qui ont enregistré les parts les plus faibles au niveau des exportations des 50 entreprises les plus importantes et ce tant en 1999 qu'en 1996.

En 1996, les 50 entreprises les plus importantes se trouvaient dans 16 secteurs d'activité. Toutes les industries qui existaient en 1996 existaient également en 1999.

Deux secteurs industriels additionnels ont rejoint le groupe des 50 entreprises les plus importantes en 1999, il s'agit de

l'industrie des communications et autres services publics, et des autres Industries.¹⁰

Tableau 2.2 Ventilation des secteurs d'activité des 50 principales entreprises exportatrices, selon le pourcentage de la valeur totale pour 1999 et 1996

Secteurs d'activité (CTI-E)	% de la valeur totale en 1999	% de la valeur totale en 1996
Industries du matériel de transport	25,8	21,5
Industries des produits électriques et électroniques	4,2	4,0
Industries de la construction, du transport et de l'entreposage	3,0	2,7
Industries du papier et produits connexes	3,0	3,9
Industries des mines (y compris broyage), carrières et puits de pétrole	2,3	4,3
Industries de première transformation des métaux	1,2	1,4
Industries du bois	0,8	0,9
Industries des produits raffinés du pétrole et du charbon	0,7	1,3
Industries du commerce de gros	0,6	1,3
Industries chimiques	0,6	0,7
Industries des communications et autres services publics	0,6	0,0
Autres industries manufacturières	0,6	0,5
Industries des intermédiaires financiers	0,5	0,7
Autres industries	0,5	0,0
Industries des aliments	X	X
Industries textiles de première transformation	X	X
Industries des produits en caoutchouc	X	X
Industries des services aux entreprises	X	X
Total pour les 50 principales entreprises (arrondi)	46	44
Valeur total dans le Registre des exportateurs (millions de dollars)	325 203	257 078
Pourcentage d'entreprises	0,2	0,2
Nombre d'entreprises (données couplées seulement)	23 421	24 794

Note : X indique données confidentielles

10. Comprend le secteur des services, comme les services gouvernementaux et les services d'éducation.

SECTION 3 : MÉTHODES ET QUALITÉ DES DONNÉES

Les principes méthodologiques de la diffusion originale des données du Registre des exportateurs (1993 à 1997) ont été appliqués aux données de 1998 et 1999. La présente section donne un aperçu des méthodes utilisées pour estimer le nombre d'exportateurs selon le secteur d'activité, la taille, la province de résidence et la destination. Essentiellement, on utilise deux méthodes fondamentales : le couplage et l'estimation des documents non couplés.

Processus de couplage des données

Statistique Canada obtient des données sur le commerce de deux sources principales : les documents de douane des États-Unis et les documents de l'Agence des douanes et du revenu du Canada.

En 1990, un protocole d'entente a été conclu entre le Canada et les États-Unis pour échanger des données sur les importations. Grâce à ce protocole d'entente, chaque pays obtient une liste exhaustive des exportations vers le pays partenaire. Il s'agit actuellement de la source la plus importante de données sur les exportations. Toutes les autres données sur les exportations de marchandises canadiennes destinées à la consommation dans d'autres pays que les États-Unis ont été obtenues à partir de documents de l'Agence des douanes et du revenu du Canada. Les données de

chaque source doivent être traitées séparément au cours du processus de couplage.

Le processus de couplage des données comporte trois étapes qui sont expliquées dans la présente section. Un organigramme fonctionnel pour 1998 et 1999 figure à la suite de cette explication.

Étape 1 : Validation de l'exportateur

Exportations vers les États-Unis :

Du point de vue de la valeur, les exportations vers les États-Unis représentaient plus de 85 % de l'ensemble des exportations annuelles de produits du Canada en 1999.

Chaque document de douane des États-Unis contient un code d'identification (ID) du fournisseur. Ce code est établi à partir du nom et de l'adresse de l'exportateur.

Pour chaque code d'identification de fournisseur, les mesures suivantes sont nécessaires :

- **normalisation** : à chaque code d'identification de fournisseur initial, on attribue un code de municipalité révisé et normalisé selon le répertoire des municipalités de Statistique Canada (SC) et un code de province révisé et normalisé (code numérique à deux chiffres de SC);

- **élimination des doubles comptes** : chaque code d'identification de fournisseur initial pour un même exportateur et emplacement est relié à un seul code d'identification normalisé pour chaque fournisseur.

Des problèmes de double compte se posent du fait qu'à l'heure actuelle, l'information descriptive — nom et adresse — n'est pas un champ normalisé sur les documents de douane des États-Unis. Par exemple, la municipalité de ST JOHNS (telle qu'elle figure dans le répertoire des municipalités de SC), à Terre-Neuve (dont le code normalisé est « 10 »), est inscrite de plusieurs façons, notamment « Saint Johns », « St Johns », « St John's », « Saint John », « Saint Jean » et « St Jean », et la province aussi : « Newfoundland », « Nfld », « Terre-Neuve » et « TN ».

Ce double compte rend tout exercice de couplage automatisé très difficile, parce que chaque orthographe ou inscription différente est considérée comme un élément différent. Au départ, on traite le fichier de façon automatisée à l'aide du système d'analyse des adresses postales. Grâce à cette application généralisée de SC, on tente de réorganiser une adresse non structurée en éléments placés de façon normalisée.

Exportations vers d'autres destinations que les États-Unis :
En tenant compte de la valeur, les exportations vers d'autres

destinations que les États-Unis représentaient environ 15 % de l'ensemble des exportations annuelles de produits du Canada.

À chaque enregistrement est ajouté un code d'identification de l'exportateur. Contrairement aux exportations vers les États-Unis, le code d'identification de l'exportateur peut provenir de diverses sources. Il peut s'agir d'un numéro de retenue sur la paie, d'un numéro de douane et d'accise, ou, depuis 1997, d'un numéro d'entreprise. Cependant, dans bien des cas, le champ du code d'identification de l'exportateur n'est pas rempli. Un code « factice » de SC est alors attribué, et l'information relative au nom et à l'adresse est saisie et enregistrée. Chacun des ensembles de codes précités comporte également un répertoire de noms et d'adresses.

Pour chaque code d'identification d'exportateur, les mesures suivantes sont nécessaires :

- **normalisation** : à chaque code d'identification d'exportateur initial, on attribue un code de municipalité révisé et normalisé selon le répertoire des municipalités de SC et un code de province révisé et normalisé (code numérique à deux chiffres de SC);
- **élimination des doubles comptes** : chaque code d'identification d'exportateur initial pour un même exportateur et emplacement est relié à un seul code d'identification d'exportateur révisé.

Comme dans le cas des exportations vers les États-Unis, l'information descriptive actuelle — nom et adresse — n'est pas normalisée. Encore une fois, on traite d'abord le fichier de façon automatisée à l'aide du système d'analyse des adresses postales.

Étape 2 : Couplage des exportations vers les États-Unis et des exportations vers d'autres pays, selon le nom et l'adresse

Lorsque les processus de normalisation et d'élimination des doubles comptes sont terminés, il est possible de regrouper les exportations par exportateur unique selon l'emplacement. Ce processus entraîne la création d'un fichier de concordance contenant de nombreux codes d'identification initiaux pour les États-Unis et les autres pays regroupés en un seul code d'identification d'exportateur normalisé.

Étape 3 : Couplage de l'information sans double compte sur les exportateurs

L'étape finale consiste à assurer un couplage approprié du Registre des entreprises et du nouveau fichier des exportateurs de la DCI. Ce couplage est au départ effectué au niveau de

l'entreprise, puis étendu à l'établissement.

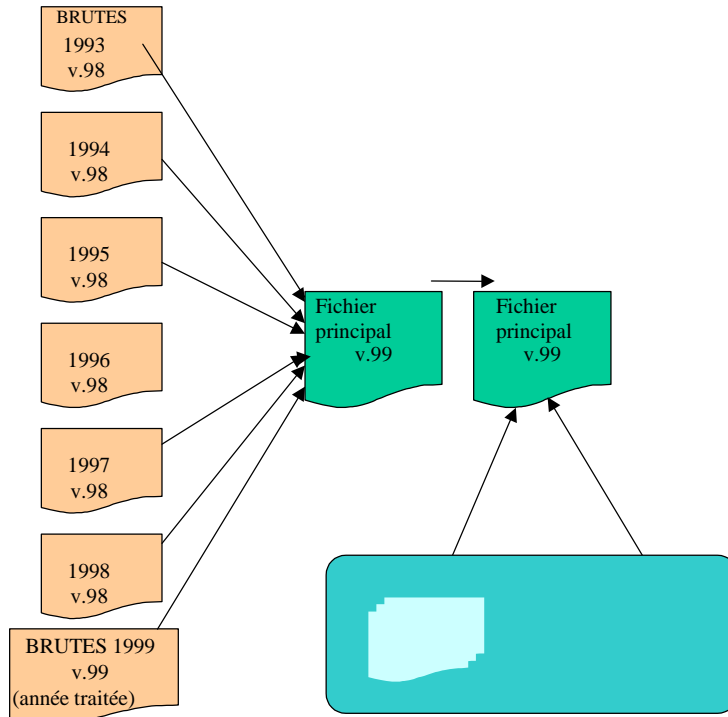
Non-résidents : Dans la mesure du possible, les exportations effectuées par des non-résidents sont attribuées à leurs filiales canadiennes. En l'absence d'une filiale canadienne, on considère que les enregistrements sur les non-résidents n'ont pas été couplés et, les exportateurs canadiens font l'objet d'une estimation.

Par exemple, si les documents de douane indiquent qu'une société américaine est une exportatrice attitrée pour une exportation nationale quelconque venant du Canada, la filiale canadienne de cette société est alors couplée comme exportatrice, et non l'établissement américain.

Organigramme 1.1 Enchaînement des étapes

L'enchaînement des étapes présente un aperçu de la façon dont les différents fichiers bruts sont traités dans les versions de 1998 et de 1999 du Registre des exportateurs. Le même processus s'appliquera pour les années ultérieures.

Registre des exportateurs (Enchaînement des étapes)



Abréviations

v. = Version
 dér. = Dérivé
 UCC = Unité de collecte du commerce (voir le glossaire)

BRUTES = Données brutes
 RE = Registre des entreprises

Établ. = ET - établissement
 Entr. = Entreprise
 ET 30K = Établissement dont la valeur annuelle des exportations est égale ou supérieure à 30 000 \$

Estimation de la portion non couplée

Lors du couplage des documents avec le Registre des entreprises, une partie relativement faible mais significative de ceux-ci n'a pu être couplée. Selon la portion couplée, il semble que le nombre d'exportateurs constitue une sous-estimation de la taille de la communauté exportatrice. En outre, la portion couplée ne peut servir à produire des estimations convergentes lorsque le taux de couplage change au fil du temps. C'est le cas des exportations vers les autres pays que les États-Unis, où la proportion des documents non couplés est passée d'environ 45 % entre 1993 et 1995 à une proportion de 8 % à 10 % entre 1996 et 1999. Toutefois, la couverture pour les marchandises à destination des États-Unis était élevée et relativement constante entre 1993 et 1999.

On a estimé la partie non couplée du nombre d'établissements exportateurs et de leurs exportations. Cette estimation a permis de brosser un tableau plus complet et plus fiable de la communauté exportatrice.

La méthode repose sur les modèles de la portion couplée et permet de produire des estimations pour la portion non couplée, à partir des étapes suivantes :

Étape 1 : Estimation de la valeur des exportations de la portion non couplée selon la CTI-E, la taille, la province et la combinaison de zones commerciales

Premièrement, pour la période de 1997 à 1999, la valeur totale estimée des documents non saisis est répartie entre les marchandises, les provinces et les destinations, afin de les inclure dans les estimations de la portion non couplée. Ces documents non saisis correspondent aux exportations vers d'autres destinations que les États-Unis dont la valeur est inférieure à 10 000 \$. À cette fin, on utilise la distribution de la valeur observée pour des transactions similaires inscrites dans la portion couplée pour les exportations vers d'autres destinations que les États-Unis.

En deuxième lieu, la valeur des exportations de la portion non couplée est répartie entre la CTI-E et la taille de l'exportateur. Cette répartition est basée sur le rapport entre les classes du Système harmonisé (SH) et les groupements de taille des documents et la CTI-E, selon les groupements de taille des exportateurs dans la portion couplée. Par exemple, si la valeur des exportations de pommes dans les documents traitant des exportations de 30 000 \$ à 100 000 \$ a été également déclarée par les fermes de culture de fruits et les autres fermes de culture de légumes dont la valeur des exportations est de 30 000 \$ à 100 000 \$ et de 100 000 \$ à un million de dollars dans la portion couplée, la valeur des pommes exportées dans un

document non couplé pour des exportations d'une valeur de 50 000 \$ est répartie également entre les deux tailles d'exportateurs de ce secteur d'activité.

Troisièmement, la province d'origine déclarée dans les documents non couplés est utilisée comme approximation pour la province de résidence des exportateurs.

Quatrièmement, la destination déclarée dans la portion non couplée, selon la CTI-E et la taille, est répartie entre diverses combinaisons de zones commerciales selon les modèles de la portion couplée. Par exemple, des exportations au Japon effectuées par les fermes de culture de fruits et les autres fermes de culture de légumes dont la valeur des exportations est de 30 000 \$ à 100 000 \$ seraient réparties également entre le « Japon seulement » et une combinaison « Japon et Mexique », si c'était la tendance observée dans la portion couplée. On doit procéder ainsi parce qu'un exportateur peut exporter vers différents pays. On ne peut donc pas additionner le nombre d'exportateurs selon la destination pour obtenir le nombre total d'exportateurs. La répartition par combinaison de zones commerciales constitue une tentative en vue de diviser les exportations entre les « exportateurs uniques », le nombre total d'exportateurs pour ces combinaisons de zones commerciales étant égal au nombre total d'exportateurs pour tous les pays. Il convient de souligner que la répartition observée en 1996 a été utilisée pour la période de 1993 à

1995 en raison du changement important qui s'est produit entre 1995 et 1996 par suite du taux de couplage plus élevé.

Étape 2 : Calcul des exportations moyennes par établissement pour chaque secteur d'activité et chaque taille d'exportateur dans la portion couplée

On présume que pour l'ensemble des provinces et des destinations, cette moyenne devrait être la même pour un secteur d'activité et une taille quelconque. On a utilisé la formule de la moyenne géométrique, étant donné la répartition inégale des exportations par établissement (c'est-à-dire qu'il y a plus d'exportateurs déclarant une faible valeur que d'exportateurs déclarant une valeur plus élevée).

Étape 3 : Estimation du nombre d'exportateurs selon la CTI-E, la taille, la province et la destination

On obtient le nombre d'établissements exportateurs en divisant les exportations selon la CTI-E, la taille, la province et la combinaison de zones commerciales par les exportations moyennes selon l'établissement et la taille.

On obtient une estimation du nombre d'exportations par destination en additionnant, pour chaque destination de la portion non couplée, toutes les combinaisons de zones commerciales. Par exemple, pour le Japon, le nombre total d'exportateurs non couplés pour les fermes de culture de fruits et les

autres fermes de culture de légumes dont la valeur des exportations est

de 30 000 \$ à 100 000 \$ serait le nombre pour le « Japon seulement », plus « le Japon et le Mexique », et pour le Mexique, le « Mexique seulement » plus « le Japon et le Mexique ». De cette façon, l'exportateur qui exporte à la fois au Mexique et au Japon est compté dans les deux pays.

Ces méthodes sont appliquées à un niveau d'agrégation qui permet un équilibre entre l'homogénéité des données agrégées et la fiabilité (minimum d'observations). Le niveau le plus détaillé de classification type des industries disponible pour les établissements est le niveau à quatre chiffres (CTI-E-04). Afin d'assurer un nombre minimum d'exportateurs dans la portion couplée, les établissements ont été agrégés au niveau de la CTI-E-03 ou à un niveau supérieur pour constituer 137 catégories d'industrie. Les catégories de taille de l'exportateur et de destination utilisées dans les tableaux de la présente publication sont les mêmes que les catégories utilisées pour l'agrégation. Aucune agrégation n'a été utilisée pour les provinces et les territoires. Les chiffres estimés à ce niveau d'agrégation ont été arrondis au nombre entier le plus près.

Dans les cas où les modèles des documents non couplés ne se retrouvaient pas dans la portion couplée au niveau détaillé, on a utilisé le modèle le plus proche possible. Par exemple, si les établissements couplés ne font pas

le commerce des pommes, alors les exportations de pommes « non couplées » sont réparties selon la distribution à un niveau supérieur d'agrégation du SH pour les pommes.

Résultats

Les chiffres estimés pour la portion non couplée représentaient de 17 % à 20 % du nombre total d'exportateurs, de 1993 à 1995, et entre 6 % et 11 %, de 1996 à 1999. Ces proportions se rapprochent de la proportion de documents non couplés pour la même période, tandis que la proportion de la valeur non couplée n'est que de 5 % environ de 1993 à 1995, et de 2 % environ de 1996 à 1999. Cela indique que les documents sur les exportations de faible valeur sont plus susceptibles de ne pas être couplés et d'être associés à des établissements de plus petite taille, dont la valeur moyenne des exportations est plus faible.

Sources d'erreurs possibles

Du point de vue de la qualité des données, il est important de souligner les sources d'erreurs possibles qui pourraient affecter les statistiques produites. Ces sources d'erreurs possibles reflètent la nature unique des données sur le commerce, lesquelles sont tirées des documents de douane du Canada et des États-Unis. Les sources d'erreurs possibles dans les données sont :

- une classification incorrecte des marchandises;

- une classification incorrecte de la destination ou de l'origine, aussi désignée sous le nom de mauvaise répartition du commerce (par exemple, la déclaration erronée, par certains établissements, des exportations à destination d'autres pays qui transitent par les États-Unis, comme des exportations vers les États-Unis);
- un sous-dénombrement du commerce (le fait qu'un exportateur ne soumette pas de document d'exportation);
- une évaluation incorrecte de la valeur des marchandises;
- des erreurs dans la saisie des données;
- un couplage incorrect des données, découlant d'erreurs de jugement et de saisie ou de renseignements mal déclarés.

Taux de couplage

La meilleure mesure de la qualité pour ce type de données consiste à examiner les taux de couplage de la population. Ces taux indiquent qu'en moyenne, pour la période de 1993 à 1997, 85 % des documents et 96 % de la valeur des exportations destinées aux États-Unis ont été couplés à un établissement valide. De même, en moyenne pour cette période, 68 % des documents de douane et 87 % de la valeur des marchandises vers d'autres destinations que les États-Unis ont été couplés. Cependant, il faut noter

les faibles taux de couplage pour la période de 1993 à 1995, en raison d'une insuffisance dans la saisie des exportateurs. Cela représente une réalisation importante, étant donné qu'au début du projet, il fallait identifier, normaliser et simplifier plus de 200 000 unités de collecte du commerce. Le tableau 3.1 indique les taux de couplage annuels.

Tableau 3.1 Taux de couplage des données, 1993 à 1999

Type de données	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
	%						
Documents (É.-U.)	93.7	95.3	95.9	96.1	95.5	94.2	91.7
Valeur (É.-U.)	96.7	98.4	98.1	98.4	98.2	98.2	97.6
Documents (Autres)	55.9	56.8	53.5	92.2	92.6	90.6	90.0
Valeur (Autres)	81.0	84.1	82.4	96.5	96.2	95.9	96.1

Source : Statistique Canada, Division du commerce international, Registre des exportateurs.

Qualité des données des établissements non couplés

Dans ce cas, deux sources principales d'erreurs possibles peuvent affecter les résultats, soit les biais et la variance.

Biais : Le principal problème avec ces estimations est lié aux biais des modèles de la portion couplée. Le biais le plus important découle de l'hypothèse selon laquelle la valeur moyenne par établissement est la même dans la portion couplée et dans la portion non couplée. Cette hypothèse signifie que les documents non couplés ne sont pas

reliés à des établissements qui sont déjà dans la portion couplée, ce qui n'est pas le cas. Il y a une proportion non déterminée de documents non couplés qui sont en fait reliés aux établissements couplés. Cela signifie que le nombre d'établissements correspondant à la portion non couplée est surestimé.

On croit que cette surestimation n'est pas trop grave et est compensée dans certains cas par la deuxième source de biais.

L'appariement des établissements plus importants au RE a tendance à se faire plus efficacement que les plus petits. Par exemple, les documents des rapports sommaires — pour les établissements plus importants — sont presque tous couplés. Cela augmente les exportations moyennes par établissement dans la portion couplée et, par conséquent, crée un biais par défaut dans les estimations de la population. Ce phénomène était particulièrement évident entre 1993 et 1995 pour les documents sur les exportations de faible valeur vers d'autres pays que les États-Unis, ce qui explique pourquoi les estimations concernant les autres pays que les États-Unis ont augmenté plus rapidement que prévu entre 1995 et 1996.

Variance : Si les exportations observées par établissement dans la portion couplée varient beaucoup entre les établissements, les estimations qui en résultent risquent d'être moins fiables. La variance des estimations de la population est par conséquent directement liée à celle

de la moyenne des exportations par établissement. Le coefficient de variation des exportations par établissement (après normalisation logarithmique) était de 3 % en moyenne, variant de 0 % à 10 %.

SECTION 4 : TABLEAUX STATISTIQUES
Tableau 4.1 Exportateurs par groupe industriel, 1993 à 1999

Groupe d'industries (CTI-E)*	Nombre d'exportateurs (établissements)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Industries agricoles et de services connexes	1 169	1 228	1 218	1 253	1 271	1 264	1 137
Industries de la pêche, du piégeage et de l'exploitation sylvicole	295	338	314	327	283	272	264
Industries des mines (y compris le broyage), carrières et puits de pétrole	284	300	328	322	359	315	315
Industries manufacturières	12 630	13 693	14 812	14 775	15 541	15 709	15 698
Industries des aliments	1 153	1 173	1 285	1 208	1 262	1 262	1 254
Industries des boissons et du tabac	90	84	105	105	112	110	95
Industries des produits en caoutchouc	162	158	173	172	170	176	188
Industries des produits en matière plastique	732	809	886	881	926	929	918
Industries du cuir et des produits connexes	92	121	119	120	135	135	115
Industries textiles de première transformation	123	142	146	131	147	145	150
Industries des produits textiles	197	259	281	270	276	296	302
Industries de l'habillement	555	575	646	640	693	713	716
Industries du bois	922	1 038	1 122	1 163	1 236	1 224	1 237
Industries du meuble et des articles d'ameublement	414	459	520	571	593	606	612
Industries du papier et produits connexes	383	424	444	465	478	494	484
Imprimerie, édition et industries connexes	471	497	564	564	596	597	577
Industries de première transformation des métaux	318	332	354	340	365	358	361
Industries de la fabrication des produits métalliques	1 762	1 982	2 064	2 056	2 205	2 256	2 261
Industries de la machinerie	1 324	1 401	1 504	1 458	1 526	1 549	1 562
Industries du matériel de transport	824	901	975	996	990	1 037	1 019
Industries des produits électriques et électroniques	986	1 042	1 121	1 146	1 183	1 210	1 191
Industries des produits minéraux non métalliques	331	369	395	408	426	430	437
Industries des produits raffinés du pétrole et du charbon	68	81	89	81	102	103	91
Industries chimiques	784	794	862	828	879	851	860
Autres industries manufacturières	939	1 052	1 157	1 172	1 241	1 228	1 268
Industries de la construction, du transport et de l'entreposage	837	1 025	1 191	1 244	1 322	1 353	1 247
Industries des communications et autres services publics	74	118	122	135	169	159	140
Industries du commerce de gros	5 235	5 744	6 425	7 099	7 305	6 882	6 679
Industries du commerce de détail	677	830	890	1 023	941	1 029	1 080
Industries des intermédiaires financiers	465	455	499	525	540	508	512
Industries des services aux entreprises	903	1 055	1 268	1 403	1 506	1 470	1 400
Autres industries ⁽¹⁾	561	689	734	754	808	792	771
Total du Registre des exportateurs	23 130	25 475	27 801	28 860	30 045	29 753	29 243

 *Veuillez consulter les **notes aux utilisateurs** pour une liste complète des inclusions

⁽¹⁾ Incluent les industries de services tels que les gouvernements et les industries de service de l'éducation.

Source : Statistique Canada, Division du commerce international, Registre des exportateurs.

Tableau 4.2 Valeur des exportations nationales par groupe industriel, 1993 à 1999

Groupe d'industries (CTI-E)*	Valeur des exportations (millions de dollars Canadien)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Industries agricoles et de services connexes	1 061	1 328	1 489	1 651	1 912	2 257	2 378
Industries de la pêche, du piégeage et de l'exploitation sylvicole	1 342	1 711	2 048	2 308	2 487	2 004	2 034
Industries des mines (y compris le broyage), carrières et puits de pétrole	10 971	12 521	14 514	15 758	15 861	12 979	12 472
Industries manufacturières	121 378	147 606	174 718	181 082	198 193	217 075	241 565
Industries des aliments	4 619	5 165	5 546	6 677	7 886	8 686	9 489
Industries des boissons et du tabac	1 516	1 078	975	1 091	1 198	1 312	1 337
Industries des produits en caoutchouc	1 606	1 892	2 069	2 128	2 510	2 967	3 317

Tableau 4.3 Exportateurs par région de destination et par taille, 1993 à 1999

Région de destination	Nombre d'exportateurs (établissements)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
États-Unis (total)	20 513	22 830	24 614	24 724	25 786	25 812	25 704
Côte Est*	15 049	16 467	17 800	17 846	18 986	19 232	19 353
Centre industriel*	12 097	13 345	14 642	14 585	15 647	15 985	16 114
Mid-Ouest*	10 435	11 987	13 083	13 285	14 185	14 793	14 883
Sud-Est*	8 853	10 003	11 098	11 327	12 182	12 594	12 851
Ouest*	10 139	11 459	12 637	12 752	13 608	14 024	14 116
Autres que les États-Unis (total)	7 753	7 979	9 293	12 601	12 018	10 837	10 028
Union européenne*	4 142	4 063	4 626	6 867	6 145	6 049	5 685
Japon	1 706	1 709	1 993	2 576	2 405	2 177	2 012
Mexique	529	621	465	695	558	588	633
Amérique du Sud*	1 202	1 250	1 507	2 105	2 023	2 032	1 770
Autres*	5 206	5 355	6 319	8 972	8 276	7 300	6 783
États-Unis seulement	15 377	17 496	18 508	16 259	18 027	18 916	19 215
Autres que les États-Unis seulement	2 617	2 645	3 187	4 136	4 259	3 941	3 539
À la fois aux États-Unis et ailleurs	5 136	5 334	6 106	8 465	7 759	6 896	6 489
Total	23 130	25 475	27 801	28 860	30 045	29 753	29 243
Taille de l'exportateur							
30 000 \$ à 99 999 \$	6 674	7 080	7 569	7 556	7 655	6 380	6 128
100 000 \$ à 999 999 \$	9 777	10 898	11 778	12 103	12 492	12 812	12 138
1 000 000 \$ à 4 999 999 \$	3 927	4 298	4 909	5 258	5 649	6 012	6 199
5 000 000 \$ à 24 999 999 \$	1 853	2 167	2 389	2 666	2 909	3 057	3 238
25 000 000 \$ et plus	899	1 032	1 156	1 277	1 340	1 492	1 540
Total	23 130	25 475	27 801	28 860	30 045	29 753	29 243
	pourcentage de la quote-part						
30 000 \$ à 99 999 \$	28,9	27,8	27,2	26,2	25,5	21,4	21,0
100 000 \$ à 999 999 \$	42,3	42,8	42,4	41,9	41,6	43,1	41,5
1 000 000 \$ à 4 999 999 \$	17,0	16,9	17,7	18,2	18,8	20,2	21,2
5 000 000 \$ à 24 999 999 \$	8,0	8,5	8,6	9,2	9,7	10,3	11,1
25 000 000 \$ et plus	3,9	4,1	4,2	4,4	4,5	5,0	5,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Veuillez consulter les **notes aux utilisateurs** pour une liste complète des inclusions

Note : Les totaux des catégories « États-Unis » et « Autres que les États-Unis » ne correspondent pas au total du Registre des exportateurs, car un exportateur peut être inclus dans les totaux des deux destinations.

Le total des catégories « États-Unis seulement », « Autres que les États-Unis seulement » et « À la fois aux États-Unis et ailleurs » correspond au total du Registre des exportateurs

Source : Statistique Canada, Division du commerce international, Registre des exportateurs.

Tableau 4.4 Valeur des exportations par région de destination et par taille, 1993 à 1999

Région de destination	Valeur des exportations (millions de dollars Canadien)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
États-Unis (total)	141 073	170 335	192 260	206 584	226 888	247 476	281 667
Côte Est*	41 852	45 151	50 001	56 297	63 022	72 468	82 051
Centre industriel*	60 069	77 510	87 821	88 721	94 016	96 496	108 039
Mid-Ouest*	16 261	19 836	23 417	28 192	30 580	30 822	33 733
Sud-Est*	8 343	10 327	12 580	13 524	15 029	17 583	20 085
Ouest*	14 548	17 512	18 440	19 849	24 241	30 107	37 760
Autres que les États-Unis (total)	35 278	40 733	51 974	50 494	51 988	46 318	43 536
Union européenne*	10 967	11 954	16 060	15 027	14 689	15 290	14 925
Japon	8 542	9 809	11 969	11 148	11 149	8 610	8 301
Mexique	798	1 049	1 119	1 214	1 225	1 393	1 535
Amérique du Sud*	1 865	2 448	2 881	3 151	3 761	3 237	2 398
Autres*	13 107	15 473	19 945	19 955	21 164	17 788	16 377
États-Unis seulement	95 990	117 697	128 949	119 583	137 188	155 615	186 526
Autres que les États-Unis seulement	8 730	11 883	15 328	12 000	12 870	12 690	12 894
À la fois aux États-Unis et ailleurs	71 631	81 487	99 956	125 494	128 818	125 490	125 784
Total du Registre des exportateurs	176 352	211 068	244 233	257 078	278 876	293 794	325 203
Total publié**	177 622	212 493	246 390	259 295	280 034	297 509	331 347
Taille de l'exportateur							
30 000 \$ à 99 999 \$	391	413	445	446	452	384	367
100 000 \$ à 999 999 \$	3 401	3 885	4 191	4 412	4 589	4 702	4 603
1 000 000 \$ à 4 999 999 \$	9 098	10 025	11 622	12 322	13 362	14 329	14 880
5 000 000 \$ à 24 999 999 \$	20 803	24 565	27 490	30 195	33 180	34 563	37 004
25 000 000 \$ et plus	142 659	172 180	200 485	209 703	227 294	239 817	268 349
Total	176 352	211 068	244 233	257 078	278 876	293 794	325 203
	pourcentage de la quote-part						
30 000 \$ à 99 999 \$	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
100 000 \$ à 999 999 \$	1,9	1,8	1,7	1,7	1,6	1,6	1,4
1 000 000 \$ à 4 999 999 \$	5,2	4,7	4,8	4,8	4,8	4,9	4,6
5 000 000 \$ à 24 999 999 \$	11,8	11,6	11,3	11,7	11,9	11,8	11,4
25 000 000 \$ et plus	80,9	81,6	82,1	81,6	81,5	81,6	82,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Veuillez consulter les **notes aux utilisateurs** pour une liste complète des inclusions

**Les valeurs des totaux publiés proviennent de Statistique Canada, Division du Commerce International, Exportations totales et nationales Canada. Les différences par rapport aux valeurs du Registre des exportateurs sont dues aux exclusions décrites à la section 1.

Note : Les totaux des catégories « États-Unis » et « Autres que les États-Unis » ne correspondent pas au total du Registre des exportateurs, car un exportateur peut être inclus dans les totaux des deux destinations.

Le total des catégories « États-Unis seulement », « Autres que les États-Unis seulement » et « À la fois aux États-Unis et ailleurs » correspond au total du Registre des exportateurs

Source : Statistique Canada, Division du commerce international, Registre des exportateurs.

Tableau 4.5 Exportateurs par province de résidence, 1993 à 1999

Région de destination	Nombre d'exportateurs (établissements)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Terre-Neuve							
Exportateurs (nombre)	134	116	130	158	158	144	130
Variation par rapport à l'année précédente (%)		-13,4	12,1	21,5	0,0	-8,9	-9,7
Pourcentage au total Canadien	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4
Île-du-Prince-Édouard							
Exportateurs (nombre)	116	117	120	115	116	120	124
Variation par rapport à l'année précédente (%)		0,9	2,6	-4,2	0,9	3,4	3,3
Pourcentage au total Canadien	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Nouvelle-Écosse							
Exportateurs (nombre)	594	610	633	689	676	642	640
Variation par rapport à l'année précédente (%)		2,7	3,8	8,8	-1,9	-5,0	-0,3
Pourcentage au total Canadien	2,6	2,4	2,3	2,4	2,2	2,2	2,2
Nouveau-Brunswick							
Exportateurs (nombre)	480	551	608	567	576	582	557
Variation par rapport à l'année précédente (%)		14,8	10,3	-6,7	1,6	1,0	-4,3
Pourcentage au total Canadien	2,1	2,2	2,2	2,0	1,9	2,0	1,9
Québec							
Exportateurs (nombre)	4 903	5 407	5 989	6 347	6 717	6 554	6 544
Variation par rapport à l'année précédente (%)		10,3	10,8	6,0	5,8	-2,4	-0,2
Pourcentage au total Canadien	21,2	21,2	21,5	22,0	22,4	22,0	22,4
Ontario							
Exportateurs (nombre)	11 019	12 054	13 234	13 462	13 991	14 042	13 720
Variation par rapport à l'année précédente (%)		9,4	9,8	1,7	3,9	0,4	-2,3
Pourcentage au total Canadien	47,6	47,3	47,6	46,6	46,6	47,2	46,9
Manitoba							
Exportateurs (nombre)	833	946	911	987	988	982	952
Variation par rapport à l'année précédente (%)		13,6	-3,7	8,3	0,1	-0,6	-3,1
Pourcentage au total Canadien	3,6	3,7	3,3	3,4	3,3	3,3	3,3
Saskatchewan							
Exportateurs (nombre)	432	502	521	536	557	535	511
Variation par rapport à l'année précédente (%)		16,2	3,8	2,9	3,9	-3,9	-4,5
Pourcentage au total Canadien	1,9	2,0	1,9	1,9	1,9	1,8	1,7

(suite)

**Tableau 4.5 Exportateurs par province de résidence, 1993 à 1999
(suite)**

Région de destination	Nombre d'exportateurs (établissements)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Alberta							
exportateurs (nombre)	1 460	1 674	1 824	1 998	2 103	2 096	2 094
variation par rapport à l'année précédente (%)		14,7	9,0	9,5	5,3	-0,3	-0,1
pourcentage au total Canadien	6,3	6,6	6,6	6,9	7,0	7,0	7,2
Colombie-Britannique *							
exportateurs (nombre)	3 129	3 485	3 814	3 998	4 161	4 054	3 969
variation par rapport à l'année précédente (%)		11,4	9,4	4,8	4,1	-2,6	-2,1
pourcentage au total Canadien	13,5	13,7	13,7	13,9	13,8	13,6	13,6
Yukon							
exportateurs (nombre)	26	7	8	X	X	X	X
variation par rapport à l'année précédente (%)		-73,1	14,3	X	X	X	X
pourcentage au total Canadien	0,1	0,0	0,0	X	X	X	X
Territoires du Nord-Ouest**							
exportateurs (nombre)	3	5	8	X	X	X	X
variation par rapport à l'année précédente (%)		66,7	60,0	X	X	X	X
pourcentage au total Canadien	0,0	0,0	0,0	X	X	X	X
Canada							
exportateurs (nombre)	23 130	25 475	27 801	28 860	30 045	29 753	29 243
variation par rapport à l'année précédente (%)		10,1	9,1	3,8	4,1	-1,0	-1,7
pourcentage au total Canadien	100	100	100	100	100	100	100
*Le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest sont inclus avec les données de la Colombie-Britannique pour l'année 1996 à 1999.							
** Le Nunavut est inclus avec les données des Territoires du Nord-Ouest pour l'année 1999.							
Source : Statistique Canada, Division du commerce international, Registre des exportateurs.							

Tableau 4.6 Valeur des exportations nationales par province de résidence, 1993 à 1999

Région de destination	Valeur des exportations (millions de dollars Canadien)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Terre-Neuve							
valeur d'exportation	983	665	1 015	1 294	1 395	1 290	1 591
variation par rapport à l'année précédente (%)		-0,3	0,5	0,3	0,1	-0,1	0,2
pourcentage au total Canadien (%)	0,6	0,3	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5
Île-du-Prince-Édouard							
valeur d'exportation	253	334	366	384	444	563	624
variation par rapport à l'année précédente (%)		32,3	9,4	4,9	15,8	26,9	10,8
pourcentage au total Canadien (%)	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Nouvelle-Écosse							
valeur d'exportation	2 341	2 569	2 965	3 184	3 796	3 802	4 333
variation par rapport à l'année précédente (%)		9,7	15,4	7,4	19,2	0,2	14,0
pourcentage au total Canadien (%)	1,3	1,2	1,2	1,2	1,4	1,3	1,3
Nouveau-Brunswick							
valeur d'exportation	3 201	3 802	4 738	4 829	4 963	4 911	5 550
variation par rapport à l'année précédente (%)		18,8	24,6	1,9	2,8	-1,0	13,0
pourcentage au total Canadien (%)	1,8	1,8	1,9	1,9	1,8	1,7	1,7
Québec							
valeur d'exportation	29 330	35 964	46 959	47 659	52 210	57 956	62 184
variation par rapport à l'année précédente (%)		22,6	30,6	1,5	9,5	11,0	7,3
pourcentage au total Canadien (%)	16,6	17,0	19,2	18,5	18,7	19,7	19,1
Ontario							
valeur d'exportation	92 656	110 629	122 273	129 388	141 061	152 834	171 560
variation par rapport à l'année précédente (%)		19,4	10,5	5,8	9,0	8,3	12,3
pourcentage au total Canadien (%)	52,5	52,4	50,1	50,3	50,6	52,0	52,8
Manitoba							
valeur d'exportation	4 445	5 874	7 013	10 255	10 656	9 762	9 899
variation par rapport à l'année précédente (%)		32,2	19,4	46,2	3,9	-8,4	1,4
pourcentage au total Canadien (%)	2,5	2,8	2,9	4,0	3,8	3,3	3,0
Saskatchewan							
valeur d'exportation	2 957	3 428	4 003	4 186	4 595	4 616	5 160
variation par rapport à l'année précédente (%)		15,9	16,8	4,6	9,8	0,5	11,8
pourcentage au total Canadien (%)	1,7	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6

(suite)

Tableau 4.6 Valeur des exportations nationales par province de résidence, 1993 à 1999 (suite)

Région de destination	Valeur des exportations (millions de dollars Canadien)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Alberta							
valeur d'exportation	18 879	21 786	25 681	30 566	32 853	30 819	35 476
variation par rapport à l'année précédente (%)		15,4	17,9	19,0	7,5	-6,2	15,1
pourcentage au total Canadien (%)	10,7	10,3	10,5	11,9	11,8	10,5	10,9
Colombie-Britannique *							
valeur d'exportation	21 278	25 991	29 179	25 333	26 902	27 239	28 826
variation par rapport à l'année précédente (%)		22,1	12,3	-13,2	6,2	1,3	5,8
pourcentage au total Canadien (%)	12,1	12,3	11,9	9,9	9,6	9,3	8,9
Yukon							
valeur d'exportation	28	4	2	X	X	X	X
variation par rapport à l'année précédente (%)		-85,8	-60,5	X	X	X	X
pourcentage au total Canadien (%)	0,0	0,0	0,0	X	X	X	X
Territoires du Nord-Ouest**							
valeur d'exportation	1	23	40	X	X	X	X
variation par rapport à l'année précédente (%)		1827,6	74,3	X	X	X	X
pourcentage au total Canadien (%)	0,0	0,0	0,0	X	X	X	X
Canada							
valeur d'exportation	176 352	211 068	244 233	257 078	278 876	293 794	325 203
variation par rapport à l'année précédente (%)		19,7	15,7	5,3	8,5	5,3	10,7
pourcentage au total Canadien (%)	100	100	100	100	100	100	100

ANNEXES: NOTES AUX UTILISATEURS
Régions des États-Unis

Côte Est	Sud-Est	Midwest	Centre industriel	Ouest
Caroline du Nord	Alabama	Colorado	Illinois	Alaska
Connecticut	Arkansas	Dakota du Nord	Indiana	Arizona
Delaware	Caroline du Sud	Dakota du Sud	Kentucky	Californie
distr. féd. de Columbia	Floride	Idaho	Michigan	Hawaï
Maine	Géorgie	Iowa	Ohio	Oregon
Maryland	îles Vierges, É.-U.	Kansas	Wisconsin	Nevada
Massachusetts	Louisiane	Minnesota		Washington
New Hampshire	Mississippi	Missouri		
New Jersey	Puerto Rico	Montana		
New York	Tennessee	Nebraska		
Pennsylvanie		Nouveau-Mexique		
Rhode Island		Oklahoma		
Vermont		Texas		
Virginie		Utah		
Virginie occidentale		Wyoming		

Autres que les États-Unis

Union européenne	Amérique du Sud	Autres
Allemagne	Argentine	La catégorie « Autres » comprend 203 pays qui ne sont pas énumérés dans les autres catégories.
Andorre	Bolivie	
Autriche	Brésil	
Belgique	Chili	
Cité du Vatican	Colombie	
Danemark	Équateur	
Espagne	îles Malouines	
Finlande	Guyane française	
France	Guyana	
Grèce	Pérou	
îles Féroé	Paraguay	
Irlande	Surinam	
Italie	Uruguay	

Luxembourg6626 0 TD -0.0.8(5açh)-7.8(em)-24.1(bour3e Tm 0ez-11.-52 Tm 8.2(7(u5o)-1.4(U)-2.3(r)-5195.92 a)-23.8(y)

Groupes industriels

Groupes industriels (CTI-E)	CTI-E
Industries agricoles et de services connexes	0111-0239
Industries de la pêche, du piégeage, de l'exploitation forestière et des services forestiers	0311-0511
Industries des mines (y compris broyage), carrières et puits de pétrole	0611-0929
Industries manufacturières (total)	1011-3999
Industries des aliments	1011-1099
Industries des boissons et du tabac	1111-1221
Industries des produits en caoutchouc	1511-1599
Industries des produits en matière plastique	1611-1699
Industries du cuir et des produits connexes	1711-1719
Industries textiles de première transformation	1811-1831
Industries des produits textiles	1911-1999
Industries de l'habillement	2431-2499
Industries du bois	2511-2599
Industries du meuble et des articles d'ameublement	2611-2699
Industries du papier et produits connexes	2711-2799
Imprimerie, édition et industries connexes	2811-2849
Industries de première transformation des métaux	2911-2999
Industries de la fabrication des produits métalliques	3011-3099
Industries de la machinerie (sauf électrique)	3111-3199
Industries du matériel de transport	3211-3299
Industries des produits électriques et électroniques	3311-3399
Industries des produits minéraux non métalliques	3511-3599
Industries des produits raffinés du pétrole et du charbon	3611-3699
Industries chimiques	3711-3799
Autres industries manufacturières	3911-3999
Industries de la construction et du transport et de l'entreposage	4011-4799
Industries des communications et autres services publics	4811-4999
Industries du commerce de gros	5011-5999
Industries du commerce de détail	6011-6921
Industries des intermédiaires financiers et des assurances	7011-7611
Industries des services aux entreprises	7711-7799
Autres industries	8111-9999

Source : Classification type des industries pour établissements (1980).

Glossaire

Classification des marchandises selon le Système harmonisé (SH)

Le SH est un système de classification des marchandises. C'est une « racine » internationale à six chiffres qui classe les marchandises selon leur nature et non leur étape de fabrication. Ce système est structuré de façon logique par activité économique ou matière constitutive.

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Cette classification, qui a été révisée en 1980, classe les entreprises en fonction de leurs produits. Il convient de remarquer que les produits qu'une entreprise fabrique peuvent être différents de ceux qu'elle exporte.

Déclaration d'exportation (B13a)

C'est le document de Revenu Canada pour l'exportation de marchandises du Canada vers des destinations autres que les États-Unis.

Entreprise

L'entreprise est une unité d'observation qui regroupe les entités (comme les établissements) dont le contrôle et la propriété sont en commun. C'est le niveau où les rapports financiers consolidés sont produits.

Établissement

Un établissement est l'unité d'observation normalement liée à

l'activité économique comme la production ou l'exportation. C'est l'unité d'observation pour le programme du Registre des exportateurs.

Exportateur

Pour les besoins du Registre des exportateurs, un exportateur est un établissement qui exporte des biens produits au pays à partir du seuil annuel de 30 000 \$.

Nouvel exportateur

Il s'agit d'un exportateur dont le nom apparaît dans le Registre pour la première fois, soit parce qu'il vient d'entreprendre ses activités, soit parce qu'il a réussi à dépasser le seuil.

Numéro d'entreprise (NE)

Le NE a été introduit en 1994 par Revenu Canada (maintenant l'Agence des douanes et du revenu Canada) afin de regrouper tous les programmes (comptes) de Revenu Canada sous un même numéro d'identification. Chaque entreprise ou entité commerciale se voit donc attribuer un numéro d'identification qu'elle utilise lorsqu'elle communique ses données financières sur la taxe sur les produits et services (TPS), les douanes (importations et exportations), l'impôt des sociétés (T2) et les retenues à la source (comptes de retenues sur la paye). Le NE remplace les numéros des comptes de retenues sur la paye et de l'impôt des sociétés de Revenu Canada.

Pays de destination

C'est un champ qui apparaît sur le formulaire de déclaration des exportations des douanes. Les exportations sont attribuées au pays qui est la dernière destination connue des marchandises au moment de l'exportation. Les exportations vers les États-Unis sont normalement attribuées à l'État de destination.

Province d'origine

Il s'agit de la province où les produits ont été cultivés, extraits ou fabriqués.

Province de résidence

C'est la province où réside l'établissement exportateur.

Registre des entreprises (RE)

Le RE est une liste structurée d'entreprises qui produisent des biens et services au Canada. Y figurent les entreprises constituées ou non en société, les entreprises commerciales, les organismes sans but lucratif, les organismes religieux, les ministères et institutions gouvernementales de toutes les branches d'activité. Le RE comprend toutes les entreprises avec employés constituées en société et certaines sans employés qui ont un compte de TPS et dont l'estimation du revenu brut est supérieure à 1 \$. En ce qui concerne les entreprises non constituées en société, le RE inclut toutes les entreprises avec employés dont le revenu brut de l'entreprise excède 1 \$, et les entreprises sans employés ayant un compte de TPS dont les ventes sont supérieures à 30 000 \$.

Unité de collecte des échanges (UCE)

Il s'agit d'un ensemble de renseignements concernant un exportateur, comme le nom, l'adresse et le code d'exportateur.

