



N° 65-506-XIF au catalogue

Profil des exportateurs canadiens

1993-1997



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

1993-1997

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2000

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.

Août 2000

N° 65-506-XIF au catalogue
ISBN 0-660-96388-4

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.

COLLABORATEURS

La présente publication a été préparée par l'équipe suivante de la Division du commerce international de Statistique Canada :

Directeur :

David Dodds

Directeur adjoint :

Stephen Mozes

Instigateur du projet :

Jim Tebrake

Chef de projet et méthodologiste de l'estimation :

Yvan Gervais

Analyste des données et responsable de la publication :

David Ogden

Analyste de la qualité des données :

Raymond Cantin

Gestionnaire du couplage des données et du développement de systèmes :

Roger Therrien

Chefs d'équipe chargés du couplage des données :

**Dan Coghlan
Gerry Laflamme**

Équipe chargée du couplage des données :

**Robert Crocker
Gary Hoy
Pierre Lapointe
Pierre Meilleur
Denis Routhier**

Revue institutionnelle :

**Richard Dupuy
Bernard Lefrançois
Albert Meguerditchian
Bill Penner
Richard Vincent**

Note au lecteur : Afin d'alléger le texte, la forme masculine a été utilisée dans le présent document.

TABLE DES MATIÈRES

FAITS SAILLANTS	3
INTRODUCTION	4
SECTION 1 : APERÇU ANALYTIQUE	5
SECTION 2 : CONCEPTS ET SOURCES DE DONNÉES	9
SECTION 3 : MÉTHODES ET QUALITÉ DES DONNÉES	16
ANNEXE A : ESTIMATIONS DIFFÉRENTES DES EXPORTATIONS PAR GROUPE INDUSTRIEL	23
SECTION 4 : TABLEAUX STATISTIQUES	26
NOTES AUX UTILISATEURS	34
GLOSSAIRE	36

REMERCIEMENTS

Statistique Canada aimerait profiter de l'occasion pour remercier le Groupe de recherche et de développement des politiques de son soutien financier. Statistique Canada a le plaisir de souligner l'apport financier d'Équipe Canada inc.¹ Sans cette collaboration, il n'aurait pas été possible d'établir la présente source de données sur la communauté exportatrice canadienne.

FAITS SAILLANTS

Les données de la présente publication indiquent les faits suivants :

- En 1997, 30 738 établissements ont déclaré des exportations nationales de 30 000 \$ et plus, ce qui représente une augmentation de 29 % par rapport à 1993;
- En 1997, la valeur des exportations nationales de ces établissements atteignait 279 milliards de dollars, soit une augmentation de 58 % par rapport à 1993;
- Pour la période de 1993 à 1997, environ 4 % des établissements exportateurs totalisaient 82 % des exportations;
- Pour la période de 1993 à 1997, près de 70 % des établissements exportateurs ont enregistré des exportations d'une valeur inférieure à 1 million de dollars annuellement, totalisant près de 2 % des exportations;
- Pour la période de 1993 à 1997, il n'y a eu aucun changement important dans la taille des établissements exportateurs ou leur distribution dans l'industrie;
- Des nouveaux exportateurs en 1994 et 1995, 50 % ont exporté chaque année jusqu'en 1997;
- Des nouveaux exportateurs en 1994 et 1995, 30 % n'ont pas exporté pendant la deuxième année et chaque année subséquente jusqu'en 1997;
- Des nouveaux exportateurs en 1994 et 1995, 20 % ont été inscrits de façon irrégulière dans le Registre jusqu'en 1997.

1. Équipe Canada inc. est un partenariat formé de 23 ministères et organismes du gouvernement fédéral qui travaille avec les provinces et les territoires ainsi qu'avec d'autres partenaires afin d'offrir un large éventail de services d'exportation aux entreprises canadiennes.

INTRODUCTION

Ces dernières années, certains ministères fédéraux (Industrie Canada, Affaires étrangères et Commerce international Canada, la Société pour l'expansion des exportations, Agriculture et Agroalimentaire Canada) et d'autres membres d'Équipe Canada inc. ont demandé diverses statistiques au sujet des exportateurs canadiens. Les demandes reçues variaient en complexité, allant d'estimations de l'ensemble de la population à des répartitions détaillées selon la taille des exportateurs, la province de résidence et le pays d'exportation.

Compte tenu de l'importance de ces données pour les décideurs, la Division du commerce international de Statistique Canada a travaillé en étroite collaboration avec les membres d'Équipe Canada inc. à planifier et à élaborer un registre des exportateurs. Par conséquent, les statistiques découlant de ces données peuvent profiter à tous les Canadiens.

La présente publication contient des statistiques pour les années 1993 à 1997. Des estimations annuelles pour 1998 et 1999 seront disponibles d'ici avril 2001. Il convient de remarquer que ces statistiques ne représentent pas l'ensemble des exportateurs nationaux, car les établissements dont la valeur des exportations est inférieure à 30 000 \$ ainsi que certaines transactions spéciales sont exclus (voir la section 2).

La présente publication se divise en quatre sections.

La section 1, intitulée « Aperçu analytique », souligne les principales conclusions et présente certaines analyses par sujet.

La section 2, intitulée « Concepts et sources de données », fournit un bref aperçu du projet et de ses principaux objectifs. Cette section définit également de nouveaux concepts et de nouvelles mesures qui ont été élaborés dans le cadre de ce projet.

La section 3, intitulée « Méthodes et qualité des données », décrit les méthodes utilisées pour arriver à ces estimations ainsi que leurs limites. On y traite des définitions et des sources de données, de même que de l'estimation. Parce qu'il n'y a pas de mesure unique de la qualité des données, cette section traite de questions précises comme les taux de couplage et les sources possibles d'erreurs. Cela est particulièrement important pour savoir comment analyser et interpréter les statistiques produites. Une annexe à la fin de cette section offre une comparaison des différentes sources de données pour les exportations selon le groupe industriel.

La section 4, intitulée « Tableaux statistiques », contient un certain nombre de tableaux statistiques qui visent à aider les utilisateurs à comprendre la communauté exportatrice canadienne.

SECTION 1 : APERÇU ANALYTIQUE

La communauté exportatrice canadienne est, depuis de nombreuses années, un secteur en croissance du paysage économique canadien. Les données du Registre des exportateurs font ressortir le fait que, même s'il y a eu une croissance dans le nombre d'établissements exportateurs, une bonne partie de l'augmentation de la valeur des exportations peut être attribuée aux exportateurs existants. Le taux de croissance composé annuel moyen du nombre d'établissements exportateurs se chiffrait à 5,1 % par année pour la période de 1993 à 1997, comparativement à un taux de croissance de 9,6 % pour la valeur des exportations pendant la même période².

LES EXPORTATIONS ÉTAIENT FORTEMENT CONCENTRÉES

Du point de vue de la taille, les établissements exportateurs importants étaient responsables de la plupart des exportations nationales canadiennes. En 1997, les établissements qui ont expédié à l'étranger des marchandises d'une valeur de 25 millions de dollars ou plus par année ne représentaient que 4,3 % de l'ensemble des

2. La formule utilisée pour calculer le taux de croissance composé annuel moyen est

$$\left(\frac{v_t}{v_0}\right)^{1/t} - 1$$
 Ce calcul donne le taux de

croissance composé requis chaque année pour obtenir la plus récente valeur v_t , où

v_0 représente la valeur initiale (de base) et t , le nombre d'années.

établissements exportateurs, mais 81,5 % de toutes les exportations. Cependant, si l'on excluait l'industrie automobile, y compris les pièces, les établissements d'importance ne représenteraient qu'environ 59 % de toutes les exportations.

Les petits établissements, ceux dont les exportations annuelles représentaient entre 30 000 \$ et 1 million de dollars, constituaient environ 70 % de tous les établissements exportateurs, mais seulement 1,8 % de la valeur des exportations en 1997. Ces observations sont demeurées constantes pour la période de 1993 à 1997.

LA CROISSANCE DE L'EXPORTATION EST SURVENUE DANS LA PLUPART DES GROUPES INDUSTRIELS

En ce qui concerne les groupes industriels, l'industrie du matériel de transport représentait à elle seule, pour 1997, la part de la valeur des exportations la plus importante, à 26,4 %. Le commerce de gros occupait quant à lui la deuxième place, à 13,1 %, suivi de l'industrie du papier et des produits connexes, à 6,2 %. De plus, le commerce de gros avait la part la plus importante du point de vue du nombre d'exportateurs, soit 23,8 %, tandis que la plupart des autres groupes industriels avaient une part inférieure à 5 %.

Au sujet du commerce de gros, il convient de remarquer qu'un exportateur peut être un établissement qui s'occupe de la vente en gros des produits de sa société mère œuvrant surtout dans le domaine de la fabrication, de l'exploitation minière ou de l'agriculture.

En ce qui concerne la croissance des exportations dans les autres groupes industriels pour la période de 1993 à 1997, plusieurs groupes ont connu des augmentations importantes, soit dans le nombre d'exportateurs ou dans la valeur des exportations, ou encore dans les deux cas (voir les tableaux 4.1 et 4.2 de la section 4).

Lorsqu'on considère la croissance du point de vue du nombre d'exportateurs, les groupes industriels comme les communications et autres services (117,3 %), le cuir et les produits connexes (64,9 %), et les produits pétroliers raffinés et produits du charbon (52,2 %) ont enregistré les augmentations les plus importantes. Les valeurs associées pour ces groupes (85,4 %, 35,1 % et 80,4 % respectivement) sont modestes lorsqu'on les compare à d'autres groupes industriels.

De nombreux groupes industriels ont obtenu une croissance supérieure à 100 % en valeur d'exportations. Mentionnons la confection (164,3 %), les produits électriques et électroniques (151,3 %), et les industries du meuble et des articles d'ameublement (141,6 %), qui ont

obtenu les taux de croissance les plus importants.

Les groupes industriels qui ont connu d'importantes augmentations de leur valeur, tout en enregistrant une croissance relativement faible du nombre d'exportateurs, sont particulièrement intéressants parce qu'ils représentent clairement un accroissement de la capacité d'exportation. Ici, des groupes comme la pêche, le piégeage, l'exploitation forestière et la foresterie (un ratio de 134,9 à 7,6), l'agriculture et les services connexes (un ratio de 111,0 à 12,3), et les industries de la machinerie (un ratio de 104,3 à 16,9) représentent les ratios les plus élevés de croissance pour la valeur par rapport aux exportateurs³.

LA PREMIÈRE ANNÉE DES EXPORTATEURS EST DÉTERMINANTE

Les données permettent de vérifier la notion que la première année d'activité d'un exportateur est critique. Environ 50 % des établissements qui étaient nouveaux en 1994 et 1995 ont exporté chaque année jusqu'à 1997. Toutefois, près de 30 % des nouveaux exportateurs en 1994 et 1995 n'ont pas exporté pendant la deuxième année et chaque année subséquente. Les autres, soit 20 % des nouveaux exportateurs, ont vu leur nom inscrit au Registre de façon irrégulière pendant plusieurs années.

3. Ce ratio illustre, pour la période de 1993 à 1997, le taux de croissance de la valeur des exportations par rapport au taux de croissance des exportateurs.

LES PROVINCES ONT DES SCÉNARIOS DE CROISSANCE DIFFÉRENTS

Comme nous le mentionnons à la section 2, le concept de « province de résidence » compris dans le Registre des exportateurs offre une définition quelque peu différente par rapport à la variable traditionnelle « province d'origine » du commerce international. Alors que la province d'origine met l'accent sur l'origine des *marchandises* exportées, le concept de province de résidence porte sur la province de résidence de l'*exportateur*.

Tableau 1.1 Comparaison de la « province de résidence » et de la « province d'origine », 1997

Province	Résidence	Origine
	%	
Terre-Neuve	0,5	0,9
Île-du-Prince-Édouard	0,2	0,2
Nouvelle-Écosse	1,3	1,1
Nouveau-Brunswick	1,8	1,9
Québec	18,9	18,2
Ontario	50,6	49,9
Manitoba	3,8	2,8
Saskatchewan	1,6	2,8
Alberta	11,8	11,2
Colombie-Britannique	9,6	10,8
Yukon	0,0	0,0
Territoires du Nord-Ouest	0,0	0,1
Total	100,0	100,0

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

La Nouvelle-Écosse, le Québec, l'Ontario, le Manitoba et l'Alberta ont augmenté les pourcentages de la quote-part avec le concept de la province de résidence (tableau 1.1). Cela est dû essentiellement aux activités de commerce de gros et du

siège social au sein de ces provinces⁴.

Comme l'indique le tableau 4.5 de la section 4, c'est en Ontario qu'étaient installés environ la moitié de tous les établissements exportateurs durant la période de 1993 à 1997.

Cependant, le taux de croissance annuel moyen des exportateurs de l'Ontario (4,5 %) accusait un certain retard par rapport à celui de l'Alberta (7,9 %), du Québec (6,7 %) et de la Colombie-Britannique (6,1 %).

Même si l'Ontario comptait 14 454 établissements exportateurs en 1997, il avait perdu 1,6 % de sa part provinciale des exportateurs comparativement aux niveaux de 1993. En ce qui concerne les exportations, l'Ontario est passé d'une part des exportations de 52,5 % en 1993 à une part de 50,5 % en 1997 (voir le tableau 4.6).

Même si la croissance du Manitoba du point de vue des exportateurs était modeste — en moyenne 2,4 % par année — la province a réussi à augmenter ses exportations de 128,9 % pendant la période de 5 ans. La part des exportations du Manitoba est passée de 2,6 % en 1993 à 3,8 % en 1997.

Malgré le fait que la Colombie-Britannique se classe troisième du point de vue du taux de croissance annuel moyen le plus élevé dans l'ensemble (6,1 %), elle a perdu 2,4 points de pourcentage de sa part provinciale de la valeur des exportations. En 1997, la

4. Voir la section 2 pour une définition et une description de ces activités.

Colombie-Britannique détenait 9,6 % de cette valeur; il s'agit d'une baisse par rapport à 12,0 % en 1993. Cette perte peut être attribuée à des niveaux accrus d'exportations par d'autres provinces combinés à des diminutions dans les niveaux de certaines exportations de la Colombie-Britannique.

Du côté de l'Atlantique, les Maritimes ont connu des taux de croissance relativement faibles dans le nombre d'exportateurs pour la période de 1993 à 1997. Toutefois, malgré leur croissance plus faible du nombre d'exportateurs, elles ont réussi à conserver leur part provinciale de la valeur des exportations de façon très constante à 3,7 % pendant cette période. Ces données sont significatives vu que les exportateurs existants devaient grandement augmenter leurs exportations afin de suivre le rythme des autres augmentations provinciales.

LES EXPORTATEURS DIVERSIFIENT LEURS MARCHÉS

En 1997, environ 86 % des exportateurs ont exporté au moins une fois vers les États-Unis. Certains de ces exportateurs ont exporté exclusivement vers les États-Unis et les autres, à la fois vers les États-Unis et ailleurs. En fait, le taux de croissance composé annuel moyen le plus important est attribuable aux établissements qui ont exporté à la fois vers des destinations américaines et non américaines. Ce groupe a connu annuellement des augmentations moyennes de 8,9 % du nombre d'exportateurs et de 11,7 % de la valeur.

SECTION 2 : CONCEPTS ET SOURCES DE DONNÉES

Le principal objectif du Registre des exportateurs est de fournir un dénombrement fiable des exportateurs canadiens et des exportations nationales par groupe industriel, taille, province de résidence et destination pour les établissements dont la valeur des exportations annuelles est de 30 000 \$ et plus. Les statistiques commerciales traditionnelles aident à analyser le genre de produits qui sont exportés, le moment où ils sont exportés et l'endroit où ils sont vendus. Cette nouvelle base de données fournit de l'information sur les exportateurs eux-mêmes.

La présente section fournit des détails sur les concepts en matière de données utilisées dans ce projet. On y traite également des sources de données.

CONCEPTS EN MATIÈRE DE DONNÉES

Population des exportateurs

Comme pour toute estimation d'une population, chaque entité doit représenter une seule unité. L'unité statistique utilisée dans le Registre des exportateurs est l'établissement statistique⁵.

5. Un établissement statistique est défini comme le niveau auquel les données de comptabilité nécessaires pour mesurer la production (c.-à-d. les principaux intrants, les recettes, les salaires, etc.) sont disponibles. En d'autres mots, un établissement statistique représente une « unité de production », comme une usine ou un siège

La principale raison pour laquelle on utilise l'établissement en tant qu'unité statistique est de permettre la répartition des activités d'exportation pour chaque exportateur par province de résidence.

Une autre raison est de pouvoir saisir correctement la Classification type des industries pour établissements (CTI-E) de l'exportateur. Étant donné que chaque établissement a sa propre CTI-E, il est important d'attribuer les exportations à la CTI-E de l'exportateur plutôt qu'à la CTI-E de l'entreprise, qui peut être différente.

Même si l'unité statistique utilisée tout au long de la présente publication est l'établissement, il convient de remarquer qu'il est également possible de produire et de totaliser les données au niveau de l'entreprise.

Exclusions

Le Registre des exportateurs ne comprend pas toutes les transactions commerciales de marchandises pour une année donnée. Ce registre couvre environ 95 % des exportations nationales chaque année. Les 5 % qui restent, ainsi que les réexportations, sont exclus. Il en résulte que les totaux du Registre des exportateurs indiqués

social. Ils font tous partie d'une entreprise statistique, qui représente la somme des établissements statistiques sous son contrôle.

dans les tableaux de la section 4 ne correspondront pas aux totaux sur l'exportation nationale publiés par la Division du commerce international (DCI). Cependant, il convient de remarquer que le tableau 4.4 comprend les totaux du Registre des exportateurs et ceux sur l'exportation nationale publiés par la DCI.

Les paragraphes suivants fournissent une brève explication des données qui ont été exclues du Registre des exportateurs.

Réexportations : Les exportations de marchandises peuvent être divisées en deux éléments :

- Les exportations nationales, représentant les marchandises produites au Canada et exportées à l'étranger;
- Les réexportations (environ 5 % de l'ensemble des exportations), représentant les marchandises produites à l'extérieur du Canada et exportées à l'étranger à partir du Canada.

Étant donné que le Registre vise à saisir les activités d'exportation de marchandises produites nationalement, il ne tient pas compte de la valeur des réexportations. Si un exportateur national a à la fois des exportations nationales et des réexportations, alors la valeur associée à ces réexportations ne figurera pas dans le Registre; seule la valeur de ses exportations

nationales sera incluse. De la même façon, si un établissement exportateur ne fait que réexporter des marchandises, alors cet établissement ne figurera pas du tout dans le Registre.

« Très petits » exportateurs :

Les très petits exportateurs (ceux dont la valeur des exportations est inférieure à 30 000 \$ par année) sont exclus du Registre des exportateurs. Cela est surtout dû au fait qu'il peut être difficile d'identifier, de retracer et de classer les très petits exportateurs dans un cadre d'affaires soit parce qu'ils ne sont pas des exportateurs réguliers ou parce qu'ils ne sont pas identifiables. Étant donné que bon nombre de ces exportateurs (comme les fermiers et les pêcheurs) ont tendance à être des entreprises, des personnes ou des établissements non constitués en société, on doit atteindre un équilibre tenant compte du temps, des efforts et des coûts liés au couplage de ces établissements par opposition à leur avantage relatif. Par conséquent, de nombreux plus petits exportateurs ne se trouvent pas dans le Registre.

Transactions commerciales spéciales : Les exportations de marchandises comprennent presque tous les produits qui traversent la frontière. Un exportateur peut être n'importe qui, d'une grande multinationale à une personne qui envoie ses

effets personnels dans un autre pays. L'objectif du Registre des exportateurs est d'identifier les établissements canadiens qui exportent. Il est par conséquent important de retirer toute donnée qui n'est pas d'une certaine façon liée aux activités industrielles et commerciales. Une façon de le faire, du moins en partie, est d'éliminer tous les produits qui, selon toute probabilité, seraient exportés par des personnes à des fins d'utilisation personnelle et non commerciale. Ces produits se trouvent essentiellement dans le chapitre 99 de la classification des marchandises du Système harmonisé (SH). Cependant, les transactions confidentielles qui sont allouées normalement au chapitre 99 ne le sont pas dans le Registre, la confidentialité étant assurée dans les tableaux publiés à partir du Registre.

Le tableau 2.1 donne une liste des produits qui ne sont pas couverts par le Registre des exportateurs.

Tableau 2.1 Produits exclus du Registre des exportateurs

Code SH	Description
9901.00.00	Exportations non classifiables
9902.00.00	Produits d'épicerie
9903.00.00	Exportations — boutique hors taxe
9904.00.00	Marchandises d'origine américaine retournant aux États-Unis

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

Commerce non déclaré : Il convient de remarquer que les transactions non déclarées ne sont pas incluses dans le Registre (par exemple, il n'est pas obligatoire de déclarer les exportations à des destinations autres que les États-Unis dans le cas d'envois individuels dont la valeur ne dépasse pas 2 500 \$).

Base de données des exportateurs et des importateurs (1990 à 1995)

Du début au milieu des années 90, la DCI a publié des estimations de la population des exportateurs pour la période de 1990 à 1995. Comme dans le cas du Registre des exportateurs actuel, cela nécessitait de relier les données de la DCI avec le Registre des entreprises (RE) de Statistique Canada.

Les utilisateurs doivent être prudents lorsqu'ils comparent le Registre des exportateurs et la Base de données des exportateurs et des importateurs étant donné les différences relatives aux concepts, aux définitions et à la couverture.

Classification des industries

Le Registre des exportateurs utilise la CTI-E pour les établissements d'exportateurs. Dans le cadre de cette définition, il est important de comprendre que l'exportateur et le producteur peuvent ne pas être le même établissement. Par conséquent, il est possible que la

CTI-E associée ne soit pas toujours évidente.

Par exemple, l'entreprise ABC comprend deux entités, soit une entité de production et une entité de « vente » ou de « distribution ». L'entité de production de cette entreprise ne produit que des marchandises et est située à un endroit différent de celui de l'entité de distribution, qui, elle, ne fait que distribuer les biens (y compris les exportations). Ainsi, l'entité de production (c'est-à-dire l'usine) est un établissement (qui a sa propre CTI-E), et l'entité de distribution est un autre établissement (aussi avec sa propre CTI-E, généralement une CTI-E de commerce de gros). Si l'entité de distribution est toujours l'exportateur pour les exportations d'ABC, alors cette entité sera l'établissement figurant dans le Registre des exportateurs, et les exportations seront attribuées à une CTI-E de commerce de gros. Cela explique pourquoi le commerce de gros représente une si grande part des exportations (environ 13 %) dans le Registre.

La situation est semblable en ce qui concerne le groupe des services aux entreprises. La raison pour laquelle ce groupe a détenu 1,9 % de la valeur et un pourcentage relativement important des exportateurs (5,1 %) pour 1997 est, en partie, le fait que les sièges sociaux sont indiqués comme exportateurs attirés. S'il est indiqué qu'un siège social est l'exportateur national, alors la CTI-E pour ce siège social — habituellement une CTI-E

de services aux entreprises — est attribuée à ces exportations.

Le Registre des exportateurs porte sur le commerce de marchandises produites nationalement et non sur le commerce de services. Par conséquent, ce registre ne comprend pas le commerce de services comme la consultation. Toutefois, si un établissement de consultation a exporté du mobilier de bureau ou toute autre marchandise, cet établissement de consultation figurera dans le Registre, et la CTI-E attribuée sera une CTI-E de services aux entreprises (voir l'annexe A de la section 3 pour une comparaison des différentes mesures des exportations par groupe industriel).

Taille de l'exportateur

Ce concept fournit une variable clé dans l'analyse de la communauté exportatrice étant donné la proportion élevée d'exportations par une faible proportion d'exportateurs. Chaque établissement exportateur est classifié selon une tranche de taille, en fonction de ses exportations nationales à destination de tous les pays. Il convient de remarquer qu'il est possible qu'un producteur important soit classifié comme petit exportateur étant donné qu'un producteur important de marchandises peut ne pas exporter beaucoup.

Province de résidence

Traditionnellement, on rend compte des exportations de marchandises par province d'origine. Le Registre des exportateurs nous permet

d'introduire un nouveau concept géographique : la province de résidence. En identifiant l'exportateur, nous pouvons classifier les marchandises selon la résidence de l'exportateur plutôt que l'origine du fabricant. Cette distinction est importante puisque la fabrication de la marchandise est souvent une activité différente de l'exportation de la marchandise. Prenons par exemple un produit fabriqué en Ontario et exporté par un grossiste en Nouvelle-Écosse. La province d'origine du produit exporté consignée sur le document de douane serait l'Ontario, où il a été produit, bien que l'exportateur soit en fait un résident de la Nouvelle-Écosse.

Destination

Les pays ou les États américains indiqués comme destination sur les documents de douane ont été utilisés pour affecter les exportations d'un établissement. Des destinations précises ont été regroupées en cinq régions américaines et cinq groupements de pays. Ces secteurs ont ensuite été regroupés de la façon suivante : États-Unis; pays autres que les États-Unis; États-Unis seulement; pays autres que les États-Unis seulement; à la fois États-Unis et pays autres que les États-Unis; total de tous les pays.

Il convient de remarquer qu'un établissement peut exporter vers différentes destinations et, par conséquent, être compté dans plus d'une destination. Pour cette raison, les chiffres de population ne peuvent s'additionner entre eux. Par

exemple, les exportateurs américains ne peuvent être ajoutés aux exportateurs non américains pour calculer le total. La seule exception dans les tableaux de la présente publication est constituée par les catégories « États-Unis seulement », « Pays autres que les États-Unis seulement », et « à la fois États-Unis et pays autres que les États-Unis », étant donné qu'un exportateur ne peut figurer que dans l'un de ces regroupements.

Cependant, les valeurs des exportations peuvent s'additionner parce que les exportations d'un établissement qui exporte vers plusieurs pays sont affectées à la bonne destination sans chevauchement.

SOURCES DE DONNÉES

Registre des entreprises de Statistique Canada

Le Registre des entreprises (RE) de Statistique Canada est un dépôt central d'information sur les entreprises au Canada. Il sert de cadre principal pour la plupart des programmes de statistiques économiques de Statistique Canada. Le RE est une importante source de données pour le Registre des exportateurs, parce qu'il fournit des données constantes et normalisées concernant les établissements et les entreprises.

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

1. l'entreprise — le sommet de la hiérarchie, qui est associé à un ensemble complet (consolidé) d'états financiers;
2. la compagnie — le niveau auquel on peut mesurer le bénéfice d'exploitation;
3. l'établissement — le niveau auquel les données comptables nécessaires pour mesurer la production sont disponibles (principaux intrants, recettes, salaires, etc.);
4. l'emplacement — le dernier échelon de la hiérarchie; pour le délimiter, on n'a besoin que du nombre d'employés.

Le Registre des exportateurs n'utilise que les concepts d'entreprise et d'établissement statistiques.

Exportateurs vers les États-Unis

Les exportations canadiennes vers les États-Unis sont compilées à partir des documents à l'importation des États-Unis dans le cadre du Protocole d'entente concernant l'échange de données sur les importations entre les États-Unis et le Canada. Les exportateurs canadiens vers les États-Unis sont identifiés par leur nom et leur adresse sur le formulaire de déclaration d'importation pour les États-Unis. Un identificateur est alors créé à l'aide d'une combinaison prédéfinie comportant le nom, l'adresse municipale et la ville. Cet identificateur est alors transmis à Statistique Canada et est appelé unité de collecte des échanges (UCE).

Le principal problème concernant l'identification des exportateurs vers les États-Unis est le fait que le nom et l'adresse pour la même entité peuvent être enregistrés différemment en tout temps. Il en résulte que la même entité (entreprise) peut recevoir de nombreux identificateurs (UCE). Il incombe à Statistique Canada de regrouper ces identificateurs en une unité statistique commune et normalisée.

Exportateurs vers des pays autres que les États-Unis

Soit les exportateurs canadiens qui vendent à des pays autres que les États-Unis sont identifiés sur le formulaire canadien de déclaration d'exportation (B-13a), soit les exportateurs fournissent à Statistique Canada leurs données par voie électronique ou par sommaire. Les exportateurs utilisent soit les numéros de retenue sur la paye assignés par l'Agence des douanes et du revenu du Canada (anciennement Revenu Canada), soit les numéros de Douanes et Accise, ou encore les numéros d'entreprise lorsqu'ils soumettent leurs déclarations d'exportations. Il arrive fréquemment que certains exportateurs ne remplissent pas ce champ. Encore une fois, il est possible pour la même entité d'avoir plusieurs identificateurs, et Statistique Canada doit, dans la mesure du possible, leur affecter le même identificateur commun.

Cas spéciaux

Bien que la plupart des transactions commerciales à l'échelle internationale soient communiquées par les administrations douanières et qu'on puisse, par conséquent, identifier les importateurs ou exportateurs d'un produit, il existe quelques produits particuliers dont les importateurs ou exportateurs ne sont pas identifiés, comme le gaz naturel et l'électricité. Les données sur les exportations de gaz naturel sont communiquées par l'Office national de l'énergie et ventilées par bureau douanier de sortie. Cette information concernant ces bureaux ainsi que les données des enquêtes existantes ont été utilisées pour attribuer les exportations de gaz naturel aux divers établissements. Les données sur les importations et exportations d'électricité, qui sont également communiquées par l'Office national de l'énergie, sont ventilées par province. Compte tenu du fait que ce sont les entreprises provinciales d'électricité qui exportent, les exportations leur ont été attribuées.

SECTION 3 : MÉTHODES ET QUALITÉ DES DONNÉES

La présente section donne un aperçu des méthodes utilisées pour estimer le nombre d'exportateurs et leurs exportations par groupe industriel, taille, province de résidence et destination. Les deux étapes principales — le couplage et l'estimation des documents non liés — sont présentées avant les considérations en matière de qualité des données.

MÉTHODE DE COUPLAGE DES DONNÉES

Plusieurs étapes mènent au processus de couplage du Registre des exportateurs.

Étape 1 : Validation de l'exportateur

Exportations vers les États-Unis :

Du point de vue de la valeur, les exportations vers les États-Unis représentent environ 80 % du total des exportations nationales annuelles du Canada.

Chaque document de douane à l'importation 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 de la marchandise.

Pour chaque code ID de fournisseur, les mesures suivantes ont été nécessaires :

- **Normalisation** : à chaque code ID de fournisseur initial, on affecte une municipalité révisée/normalisée (selon la bibliothèque sur les municipalités de Statistique Canada (SC)) et une province révisée/normalisée (code numérique de SC à deux chiffres);
- **Élimination des doubles** : chaque code ID de fournisseur initial pour un seul exportateur et emplacement est lié à un code ID de fournisseur révisé unique.

Un exemple de ce problème de chevauchement découle 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 la bibliothèque sur les municipalités de SC) à Terre-Neuve (qui est la province normalisée « 10 ») a été décrite de plusieurs façons, notamment :

« Saint Johns, St Johns, St John's, Saint John, Saint Jean, St Jean »;

« Newfoundland, Nfld, Terre Neuve, TN ».

Cela rend tout exercice de couplage automatisé très difficile parce que chaque orthographe ou inscription différente est considérée comme un élément différent. À cette fin, on a d'abord traité le fichier de façon automatisée à l'aide du système d'analyse des adresses postales. Cette application généralisée de SC essaie de réorganiser une adresse non structurée en éléments placés de façon normalisée.

Exportations ailleurs qu'aux États-Unis : Du point de vue de la valeur, les exportations vers les destinations autres que les États-Unis représentent environ 20 % du total des exportations nationales annuelles du Canada.

À chaque document est annexé un code ID de l'exportateur. Contrairement aux exportations vers les États-Unis, le code ID de l'exportateur peut provenir de diverses sources. Il peut s'agir d'un numéro de retenue sur la paye, d'un numéro de Douanes et Accise, ou, depuis 1997, d'un numéro d'entreprise. Cependant, dans bien des cas, le champ ID de l'exportateur n'est pas rempli. Dans ces cas, un code de SC « factice » a été assigné, et l'information concernant le nom et l'adresse a été saisie et emmagasinée. Chacun des codes précités a également un dépôt qui contient les noms et adresses.

Pour chaque code ID d'exportateur, les mesures suivantes ont été nécessaires :

- **Normalisation :** pour chaque code ID d'exportateur initial, on a affecté une municipalité révisée/normalisée (selon la bibliothèque des municipalités de SC) et une province révisée/normalisée (code numérique de SC à deux chiffres);
- **Élimination des doubles :** chaque code ID d'exportateur initial pour un même exportateur et emplacement est lié à un seul code ID 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 a d'abord traité 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 ailleurs qu'aux États-Unis par nom et adresse

À la fin du processus de normalisation et d'élimination des doubles, il était possible de regrouper les exportations par exportateur unique au niveau de l'emplacement. Ce processus a permis d'élaborer un fichier de concordance contenant de nombreux codes ID initiaux pour les États-Unis et les pays autres que les États-Unis en un seul code ID normalisé pour les exportateurs.

Étape 3 : Couplage de l'information non dédoublée sur les exportateurs

L'étape finale consistait à garantir un couplage adéquat entre le Registre des entreprises (RE) et le nouveau fichier des exportateurs de la Division du commerce international (DCI). Ce lien a été établi à l'origine au niveau des entreprises puis étendu au niveau des établissements.

Non-résidents : Dans la mesure du possible, les exportations par des non-résidents ont été affectées à leurs filiales canadiennes. Autrement, les non-résidents ont été considérés comme non liés, et des exportateurs canadiens ont été estimés.

Par exemple, si une société américaine est indiquée comme l'exportateur attribué sur les documents de douane pour une exportation nationale quelconque venant du Canada, la filiale canadienne de cette société sera alors liée comme l'exportateur et non l'établissement américain.

ESTIMATION DE LA PORTION NON LIÉE

Après la liaison au RE, il y a une partie relativement faible mais significative des documents qui n'ont pas été liés avec succès. Par conséquent, le nombre d'exportateurs selon la portion liée sous-estime la taille de la communauté exportatrice. En outre, la portion liée ne peut fournir des estimations constantes lorsque le

taux de couplage change au fil du temps. C'est le cas pour les exportations vers des pays autres que les États-Unis, où la proportion des documents non liés est passée d'environ 45 % entre 1993 et 1995 à 11 % en 1996 et 1997. La couverture pour les marchandises à destination des États-Unis était cependant élevée et relativement constante entre 1993 et 1997.

Le nombre d'établissements exportateurs et leurs exportations ont été estimés pour la portion non liée. Cela a été fait afin de broser un tableau plus complet et plus fiable de la communauté exportatrice.

Méthodes

Dans les étapes qui suivent, les méthodes tiennent compte des caractéristiques de la portion liée pour fournir des estimations pour la portion non liée.

1. Estimation de la valeur des exportations de la portion non liée par classification type des industries pour établissements (CTI-E), taille, province et combinaison de la zone commerciale

Premièrement, la valeur des exportations de la portion non liée est distribuée à la CTI-E et à la taille de l'exportateur. Cette distribution est basée sur la relation entre, d'une part, les classes du Système harmonisé (SH) et les groupements sur la taille des documents et, d'autre part, la CTI-E selon les groupements sur la taille des exportateurs dans la

portion liée. Par exemple, si la valeur de l'exportation de pommes dans les documents de 30 000 \$ à 100 000 \$ a été également signalée par l'industrie des fermes fruitières et maraîchères de dimension 30 000 \$ à 100 000 \$ et de dimension 100 000 \$ à 1 million de dollars dans la portion liée, alors la valeur des pommes exportées dans un document non lié pour un document de 50 000 \$ serait distribuée également entre ces deux tailles d'exportateurs dans cette industrie.

Deuxièmement, la province d'origine déclarée dans les documents non liés est utilisée à titre d'approximation de la province de résidence de l'exportateur.

Troisièmement, la destination déclarée dans la portion non liée par CTI-E et taille est distribuée à diverses combinaisons de zones commerciales selon la distribution observée dans la portion liée. Par exemple, des exportations au Japon pour l'industrie des fermes fruitières et maraîchères dont la taille 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 liée.

Cela est nécessaire parce qu'un exportateur peut exporter vers différents pays. On ne peut donc pas additionner le nombre d'exportateurs par destination pour obtenir le nombre total d'exportateurs. La distribution par combinaison de zones

commerciales essaie de diviser les exportateurs par « exportateurs uniques », où la somme des exportateurs par ces combinaisons de zones commerciales égale le nombre total d'exportateurs pour tous les pays. Il convient de remarquer que la distribution observée en 1996 a été utilisée pour la période de 1993 à 1995, étant donné que la distribution changeait de façon trop radicale entre 1995 et 1996 par suite du taux de couplage plus élevé.

2. Calcul des exportations moyennes par établissement pour chaque groupe industriel et chaque taille d'exportateur dans la portion liée

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

3. Estimation du nombre d'exportateurs par CTI-E, taille, province et destination

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

On obtient une estimation du nombre d'exportations par destination en ajoutant, pour chaque destination, toutes les combinaisons des zones commerciales dans lesquelles chaque destination est en cause. Par exemple, pour le Japon, le nombre total d'exportateurs non liés pour l'industrie des fermes fruitières et maraîchères dont la taille 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 de regroupement qui fournit un équilibre entre l'homogénéité des regroupements et la fiabilité (minimum d'observations). Les catégories CTI-04⁶ ont été fusionnées à CTI-03 ou à un niveau supérieur pour assurer un nombre suffisant d'exportateurs dans la portion liée (169 catégories). On s'est servi, dans ce regroupement, de la taille de l'exportateur et de la destination utilisées dans les tableaux de la présente publication. Les provinces et les territoires ont été utilisés sans regroupement. Les chiffres estimés à ce niveau ont été arrondis au nombre entier le plus près.

6. On réfère ici à la Classification type des industries pour établissements à 4 chiffres (c'est-à-dire le niveau le plus détaillé).

Dans les cas où les documents non liés n'avaient pas les caractéristiques correspondantes dans la portion liée au niveau détaillé, la caractéristique la plus proche a été utilisée. Par exemple, si les établissements liés ne faisaient pas le commerce des pommes, alors les exportations des « pommes non liées » seraient distribuées selon la distribution à une catégorie supérieure du SH pour les pommes.

Résultats

Les chiffres estimés pour la portion non liée représentent environ 15 % du nombre total des exportateurs. Cela se rapproche davantage de la proportion de documents non liés que de celle de la valeur non liée, et ce, même si les estimations se fondent sur la valeur moyenne des exportations par établissement. Cela reflète le fait que les documents sur les exportations de faible valeur risquent davantage d'être non liés et d'être associés à des industries de plus petite taille (une valeur d'exportation moyenne plus faible).

QUALITÉ DES DONNÉES

Il n'existe pas de mesure unique pour la qualité des données du Registre des exportateurs. Cependant, il y a divers éléments qui doivent être pris en compte. L'une des caractéristiques uniques des données sur le commerce international est qu'elles découlent entièrement de sources administratives. À ce titre, un grand nombre des sources possibles d'erreurs et des questions de qualité

des données seront générées par ces sources.

Sources possibles d'erreurs

En examinant la question de la qualité des données, il est important de souligner les sources possibles d'erreurs qui pourraient affecter les statistiques produites. Ces sources possibles d'erreurs reflètent la nature unique des données commerciales du fait qu'elles découlent des documents de douane du Canada et des États-Unis. Les sources possibles d'erreurs dans les données sont :

- Une classification incorrecte des marchandises;
- Une classification incorrecte de la destination ou de l'origine;
- Un sous-dénombrement du commerce (le fait qu'un exportateur ne dépose aucun document d'exportation);
- Une évaluation incorrecte de la valeur des marchandises;
- Des erreurs dans la saisie des données;
- Des couplages de données incorrects à cause de facteurs comme des erreurs de jugement et de saisie ou des renseignements déclarés de pauvre qualité;
- Une mauvaise affectation du commerce (déclaration erronée comme exportations vers les États-Unis, par certains établissements, des exportations qui passent par les États-Unis vers d'autres pays).

Taux de couplage

La meilleure mesure de la qualité des données pour ce type de données est d'examiner les taux de couplage de cette population. Ces taux indiquent qu'en moyenne, pour la période de 1993 à 1997, 85 % de la documentation et 96 % de la valeur des exportations destinées aux États-Unis étaient liées à un établissement valide. De la même façon, en moyenne pour la même période, 68 % des documents de douane et 87 % de la valeur des marchandises en route pour des destinations autres que les États-Unis étaient liées. Cependant, il faut noter les faibles taux de 1993 à 1995 qui sont dus à une insuffisance d'information saisie sur les exportateurs. Cela représente une réalisation importante, considérant que ce projet a commencé avec plus de 200 000 unités de collecte des échanges à identifier, à normaliser et à simplifier. Le tableau 3.1 indique les taux de couplage annuels.

Tableau 3.1 Taux de couplage des données, 1993 à 1997

Type de données (destination)	1993	1994	1995	1996	1997
	%				
Documents (É.-U.)	82,3	85,0	85,7	85,8	83,6
Valeur (É.-U.)	94,9	96,7	96,1	96,4	95,8
Documents (Autres)	54,6	55,5	52,1	88,9	88,5
Valeur (Autres)	80,8	83,5	83,4	94,6	94,1

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

Qualité des données des établissements non liés

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

Biais : Le principal problème avec ces estimations concerne les biais dans les caractéristiques de la portion liée. Le biais le plus important a trait à l'hypothèse que la valeur moyenne par établissement est la même dans la portion liée et dans la portion non liée. Cette hypothèse signifie que les documents non liés ne sont pas liés aux établissements qui sont déjà dans la portion liée, ce qui n'est pas le cas. Il y a une proportion non déterminée de documents non liés qui sont en fait liés aux établissements liés. Cela implique que le nombre d'établissements correspondant à la portion non liée est surestimé. On croit que cette surestimation est légère, et elle est compensée dans certains cas par la deuxième source de biais.

Les établissements plus importants ont tendance à être appariés plus efficacement au RE que les plus petits. À titre d'exemple, les documents des rapports sommaires — pour les établissements plus importants — sont presque tous liés. Cela augmente les exportations moyennes par établissement dans la portion liée et, par conséquent, crée une erreur systématique 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 des pays autres que les États-Unis. Cela explique pourquoi les estimations concernant les pays autres que les États-Unis ont augmenté plus rapidement que prévu entre 1995 et 1996.

Variance : Si les exportations observées par établissement dans la portion liée 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 de l'exportation par établissement (après normalisation logarithmique) était de 3 % en moyenne, variant de 0 % à 10 %.

ANNEXE A : ESTIMATIONS DIFFÉRENTES DES EXPORTATIONS PAR GROUPE INDUSTRIEL

Il convient de remarquer que toutes ces estimations définissent les groupes industriels selon la Classification type des industries pour établissements (CTI-E).

REGISTRE DES EXPORTATEURS

Concepts et méthodes : Cette mesure annuelle directe des exportations nationales par industrie exportatrice (pas nécessairement l'industrie productrice) est obtenue à partir du Registre des exportateurs. Les détails des concepts et des méthodes sont fournis aux sections 2 et 3.

Avantages : C'est une mesure directe des exportations par industrie exportatrice. Elle couvre la vaste majorité des exportations nationales (voir les taux de couplage à la section 3). Les détails des exportations par province de résidence, taille de l'exportateur, pays de destination et groupe industriel sont disponibles, mais limités pour garantir la protection de la confidentialité des répondants.

Désavantages : Cette mesure se limite aux établissements dont la valeur des exportations est de 30 000 \$ ou plus (voir la section 3). On devrait tenir compte du fait que l'industrie exportatrice pourrait ne pas être l'industrie productrice lorsqu'on compare ces données avec d'autres données du groupe industriel.

Utilité analytique : Ces estimations devraient être utilisées lorsqu'il est question des établissements exportateurs et non des établissements producteurs ou lorsque la province de résidence de l'exportateur, la taille de l'exportateur ou le pays de destination sont aussi importants.

APPROCHE BASÉE SUR LE PRODUCTEUR PRIMAIRE

Concepts et méthodes : Cette mesure mensuelle, qui découle des données sur les marchandises, fournit une estimation des exportations par industrie productrice primaire (et non par industrie exportatrice comme telle). Chaque produit exporté est attribué au producteur primaire (c'est-à-dire l'industrie qui en produit la majeure partie). Il est possible d'obtenir des données remontant jusqu'à 1988 en s'adressant à la Division du commerce international de Statistique Canada.

Les estimations concernant un groupe industriel sont plus fiables lorsque celui-ci est le seul producteur des marchandises exportées (c'est-à-dire un ratio de couverture élevée) et ne produit pas de marchandises qui sont primaires pour d'autres industries (c'est-à-dire un ratio de spécialisation élevée).

Avantages : Ce regroupement de données sur les produits par groupe industriel fournit des estimations homogènes au fil du temps. Ces estimations sont comparables aux importations concurrentielles basées sur l'approche concernant le producteur primaire. Les importations concurrentielles affectent les marchandises importées à l'industrie canadienne considérée comme le producteur primaire de ces produits. Il est par conséquent possible d'analyser à la fois les exportations et les importations concurrentielles de façon homogène au fil du temps.

Désavantages : Ce n'est pas une mesure directe des exportations par groupe industriel. Ces estimations ne sont pas, au sens strict, comparables avec d'autres variables du groupe industriel comme l'emploi ou les livraisons, surtout lorsque les ratios de spécialisation et de couverture ne sont pas très élevés. Cette hypothèse ne permet pas de saisir la structure changeante des producteurs primaires et secondaires au fil du temps.

Utilité analytique : Ces estimations procurent un niveau de détail (CTI-04) qui n'est pas fourni par les autres. Il est possible d'analyser à la fois les exportations et les importations concurrentielles de façon homogène au fil du temps.

APPROCHE BASÉE SUR LA PART DE LA PRODUCTION

Concepts et méthodes : Cette mesure mensuelle, qui découle des données sur les marchandises,

estime les exportations par industrie productrice (et non par industrie exportatrice comme telle). Chaque produit est affecté aux groupes industriels selon leur part de production du produit en 1992. Cette mesure couvre la période de 1992 jusqu'à présent et est publiée dans *L'Horizon industriel* par la Division de la mesure et de l'analyse des industries de Statistique Canada.

Avantages : Ce regroupement des données sur les marchandises par industrie productrice fournit des estimations correspondant à la part de production. Il devrait, en théorie, fournir de meilleures estimations que l'hypothèse concernant les producteurs primaires. Ces estimations sont comparables aux importations concurrentielles par groupe industriel selon la part de production. Il est par conséquent possible d'analyser à la fois les exportations et les importations concurrentielles de façon homogène au fil du temps.

Désavantages : Ce n'est pas une mesure directe des exportations par industrie productrice. Les parts de production sont estimées à un niveau plus élevé de regroupement que celui de la classification des exportations. Cela entraîne une distorsion de l'attribution pour certaines marchandises. Les parts de production sont calculées à partir de données de 1992. Les estimations des exportations par groupe industriel ne tiennent pas compte de la structure changeante des producteurs primaires et secondaires au fil du temps. Elle se limite aux industries

manufacturières. Les détails sur le pays de destination et la province d'origine ne sont pas disponibles.

Utilité analytique : Ces estimations ont été mises au point pour analyser l'aspect relatif à la demande des activités industrielles sur une base mensuelle. Il s'agit de l'estimation la plus fiable à l'heure actuelle pour ce genre d'analyse.

ENQUÊTE ANNUELLE DES MANUFACTURES

Concepts et méthodes : Cette mesure annuelle directe des exportations de la « propre production »⁷ par industrie manufacturière est estimée à partir de l'élément destination de l'expédition de l'Enquête annuelle des manufactures. Les estimations couvrent les fabricants échantillonnés (pour la plupart des entreprises importantes, sauf pour le Québec où la taille de l'échantillon a été élargie en 1997). Cette mesure porte sur les années d'études 1993 et 1997 et est disponible en s'adressant à la Division de la fabrication, de la construction et de l'énergie de Statistique Canada.

Avantages : Il s'agit d'une mesure directe des exportateurs producteurs et, par conséquent, elle correspond davantage avec le temps aux données semblables de l'industrie comme la valeur ajoutée, les livraisons et l'emploi. Les détails des exportations par province et groupe industriel sont disponibles, mais

limités afin de garantir la protection de la confidentialité des répondants.

Désavantages : Aucune donnée sur les pays de destination n'est disponible pour 1993, et les renseignements se limitent aux États-Unis et aux pays autres que les États-Unis pour 1997. Cette mesure se limite aux industries manufacturières (environ 80 % du total des exportations nationales). Elle se limite aux grandes entreprises et elle n'est pas très actuelle (délai d'environ 2 ans).

Utilité analytique : Ces estimations devraient être utilisées pour comparer les exportations avec d'autres statistiques manufacturières annuelles sur les propres activités de production.

7. Les exportations de la propre production réfèrent aux exportations produites et exportées par le même établissement.

SECTION 4 : TABLEAUX STATISTIQUES
Tableau 4.1 Exportateurs par groupe industriel, 1993 à 1997

Groupe industriel (CTI-E)*	Exportateurs (établissements)				
	1993	1994	1995	1996	1997
	nombre				
Industries agricoles et de services connexes	1 186	1 271	1 247	1 308	1 332
Industries de la pêche, du piégeage, de l'exploitation forestière et des services forestiers	290	335	332	322	312
Industries des mines (y compris broyage), carrières et puits de pétrole	276	296	333	331	362
Industries manufacturières (total)	13 056	13 900	15 378	15 041	16 056
Industries des aliments	1 178	1 186	1 315	1 204	1 306
Industries des boissons et du tabac	94	78	119	107	134
Industries des produits en caoutchouc	160	160	174	175	173
Industries des produits en matière plastique	737	809	876	883	944
Industries du cuir et des produits connexes	97	124	124	119	160
Industries textiles de première transformation	129	134	145	128	138
Industries des produits textiles	210	258	288	265	283
Industries de l'habillement	567	579	668	656	715
Industries du bois	916	1 055	1 116	1 181	1 263
Industries du meuble et des articles d'ameublement	433	472	533	569	611
Industries du papier et produits connexes	391	433	469	483	496
Imprimerie, édition et industries connexes	506	513	588	572	611
Industries de première transformation des métaux	324	337	387	345	364
Industries de la fabrication des produits métalliques	1 751	1 963	2 124	2 084	2 254
Industries de la machinerie (sauf électrique)	1 341	1 428	1 531	1 486	1 567
Industries du matériel de transport	835	907	988	1 016	1 013
Industries des produits électriques et électroniques	1 164	1 085	1 207	1 206	1 259
Industries des produits minéraux non métalliques	359	404	424	431	448
Industries des produits raffinés du pétrole et du charbon	67	79	250	104	102
Industries chimiques	816	825	884	862	915
Autres industries manufacturières	981	1 071	1 168	1 165	1 300
Industries de la construction, du transport et de l'entreposage	791	966	1 158	1 257	1 350
Industries des communications et autres services publics	75	127	129	140	163
Industries du commerce de gros	5 255	5 751	6 322	7 138	7 325
Industries du commerce de détail	673	821	920	1 046	959
Industries des intermédiaires financiers et des assurances	441	461	444	509	513
Industries des services aux entreprises	910	1 051	1 265	1 407	1 553
Autres industries	939	752	737	772	813
Total du Registre des exportateurs	23 892	25 731	28 265	29 271	30 738

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

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

Tableau 4.2 Exportations nationales par groupe industriel, 1993 à 1997

Groupe industriel (CTI-E)*	Valeur des exportations nationales				
	1993	1994	1995	1996	1997
	millions de dollars canadiens				
Industries agricoles et de services connexes	993	1 234	1 361	1 714	2 094
Industries de la pêche, du piégeage, de l'exploitation forestière et des services forestiers	1 180	1 492	2 043	2 383	2 772
Industries des mines (y compris broyage), carrières et puits de pétrole	10 953	12 591	14 310	15 423	15 487
Industries manufacturières (total)	121 210	147 118	172 238	178 224	195 066
Industries des aliments	4 618	5 209	5 627	6 763	7 836
Industries des boissons et du tabac	1 523	1 081	975	1 088	1 201
Industries des produits en caoutchouc	1 466	1 712	1 836	1 992	2 414
Industries des produits en matière plastique	1 703	2 296	2 685	3 032	3 443
Industries du cuir et des produits connexes	221	304	298	282	299
Industries textiles de première transformation	872	1 037	1 291	1 481	1 814
Industries des produits textiles	452	631	736	863	938
Industries de l'habillement	695	894	1 169	1 458	1 837
Industries du bois	7 590	9 781	11 149	11 431	11 974
Industries du meuble et des articles d'ameublement	1 219	1 571	1 941	2 315	2 946
Industries du papier et produits connexes	12 929	15 048	20 591	17 757	17 209
Imprimerie, édition et industries connexes	640	700	944	1 039	1 200
Industries de première transformation des métaux	9 610	11 197	13 819	13 983	13 690
Industries de la fabrication des produits métalliques	4 100	5 239	6 312	7 228	7 638
Industries de la machinerie (sauf électrique)	4 241	5 451	6 589	7 512	8 664
Industries du matériel de transport	50 527	60 150	65 072	66 623	73 514
Industries des produits électriques et électroniques	6 219	10 365	13 616	14 140	15 632
Industries des produits minéraux non métalliques	992	1 347	1 609	1 840	2 083
Industries des produits raffinés du pétrole et du charbon	2 038	1 980	2 779	3 323	3 675
Industries chimiques	5 957	7 326	9 008	9 286	11 498
Autres industries manufacturières	3 597	3 800	4 192	4 788	5 560
Industries de la construction, du transport et de l'entreposage	7 569	9 766	9 901	11 065	12 344
Industries des communications et autres services publics	1 279	1 600	2 129	2 133	2 370
Industries du commerce de gros	24 608	27 776	31 235	34 512	36 501
Industries du commerce de détail	354	410	476	575	625
Industries des intermédiaires financiers et des assurances	3 573	4 053	4 161	4 946	5 234
Industries des services aux entreprises	3 272	4 015	5 067	4 752	5 227
Autres industries	1 358	1 005	1 304	1 344	1 137
Total du Registre des exportateurs	176 348	211 060	244 223	257 071	278 857

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

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

Tableau 4.3 Exportateurs par région de destination et par taille, 1993 à 1997

Région de destination	Exportateurs (établissements)				
	1993	1994	1995	1996	1997
	nombre				
États-Unis (total)	20 994	22 917	24 793	25 083	26 377
Côte Est*	14 707	15 926	17 280	17 543	18 786
Centre industriel*	11 834	13 120	14 401	14 596	15 712
Midwest*	10 122	11 578	12 641	13 286	14 220
Sud-Est*	9 502	10 766	11 910	12 453	13 388
Ouest*	9 557	10 948	11 958	12 424	13 330
Autres que les États-Unis (total)	8 085	8 093	9 427	12 761	12 292
Union européenne*	4 212	4 212	4 925	6 862	6 180
Japon	1 622	1 656	1 997	2 584	2 423
Mexique	480	563	468	679	547
Amérique du Sud*	1 198	1 249	1 537	2 064	2 008
Autres*	5 369	5 430	6 541	9 009	8 334
États-Unis seulement	15 807	17 638	18 838	16 510	18 445
Autres que les États-Unis seulement	2 895	2 814	3 471	4 188	4 358
À la fois aux États-Unis et ailleurs	5 190	5 279	5 956	8 573	7 935
Total du Registre des exportateurs	23 892	25 731	28 265	29 271	30 738
Taille de l'exportateur					
	nombre				
30 000 \$ à 99 999 \$	7 520	7 285	7 865	7 859	8 068
100 000 \$ à 999 999 \$	9 722	10 986	11 820	12 231	12 843
1 000 000 \$ à 4 999 999 \$	3 926	4 278	5 029	5 253	5 620
5 000 000 \$ à 24 999 999 \$	1 845	2 160	2 414	2 681	2 890
25 000 000 \$ et plus	879	1 022	1 137	1 247	1 317
Total	23 892	25 731	28 265	29 271	30 738
Taille de l'exportateur					
	pourcentage de la quote-part				
30 000 \$ à 99 999 \$	31,5	28,3	27,8	26,8	26,2
100 000 \$ à 999 999 \$	40,7	42,7	41,8	41,8	41,8
1 000 000 \$ à 4 999 999 \$	16,4	16,6	17,8	17,9	18,3
5 000 000 \$ à 24 999 999 \$	7,7	8,4	8,5	9,2	9,4
25 000 000 \$ et plus	3,7	4,0	4,0	4,3	4,3
Total	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 à celui du Registre des exportateurs.

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

Tableau 4.4 Exportations nationales par région de destination et par taille, 1993 à 1997

Région de destination	Valeur des exportations nationales				
	1993	1994	1995	1996	1997
	millions de dollars canadiens				
États-Unis (total)	141 077	170 332	192 253	206 580	226 882
Côte Est*	39 987	42 692	46 514	52 868	59 874
Centre industriel*	60 078	77 514	87 821	88 720	94 014
Midwest*	16 260	19 834	23 416	28 192	30 578
Sud-Est*	10 390	13 031	16 408	17 400	18 659
Ouest*	14 362	17 262	18 095	19 401	23 757
Autres que les États-Unis (total)	35 271	40 728	51 970	50 491	51 975
Union européenne*	10 965	11 952	16 059	15 025	14 690
Japon	8 541	9 808	11 969	11 148	11 147
Mexique	797	1 048	1 119	1 214	1 224
Amérique du Sud*	1 864	2 448	2 881	3 151	3 763
Autres*	13 104	15 470	19 943	19 953	21 151
États-Unis seulement	94 319	113 513	127 868	119 573	139 089
Autres que les États-Unis seulement	8 831	11 422	13 692	10 691	12 571
À la fois aux États-Unis et ailleurs	73 198	86 125	102 663	126 806	127 197
Total du Registre des exportateurs	176 348	211 060	244 223	257 071	278 857
Total publié**	177 622	212 493	246 390	259 295	281 226
Taille de l'exportateur					
	millions de dollars canadiens				
30 000 \$ à 99 999 \$	434	421	459	462	472
100 000 \$ à 999 999 \$	3 344	3 853	4 157	4 391	4 632
1 000 000 \$ à 4 999 999 \$	9 038	10 009	11 775	12 270	13 251
5 000 000 \$ à 24 999 999 \$	21 026	24 521	27 740	30 756	33 153
25 000 000 \$ et plus	142 506	172 256	200 093	209 192	227 350
Total	176 348	211 060	244 223	257 071	278 857
Taille de l'exportateur					
	pourcentage de la quote-part				
30 000 \$ à 99 999 \$	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
100 000 \$ à 999 999 \$	1,9	1,8	1,7	1,7	1,7
1 000 000 \$ à 4 999 999 \$	5,1	4,7	4,8	4,8	4,8
5 000 000 \$ à 24 999 999 \$	11,9	11,6	11,4	12,0	11,9
25 000 000 \$ et plus	80,8	81,6	81,9	81,4	81,5
Total	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 CANSIM (série D400967 — Exportations totales et nationales Canada). Les différences par rapport aux valeurs du Registre des exportateurs sont dues aux exclusions décrites à la section 2.

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

Tableau 4.5 Exportateurs par province de résidence, 1993 à 1997

	Exportateurs (établissements)				
	1993	1994	1995	1996	1997
Terre-Neuve					
Dénombrement	129	123	141	152	149
Pourcentage provincial	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Variation par rapport à l'année précédente (%)		-4,7	14,6	7,8	-2,0
Île-du-Prince-Édouard					
Dénombrement	110	109	112	113	108
Pourcentage provincial	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Variation par rapport à l'année précédente (%)		-0,9	2,8	0,9	-4,4
Nouvelle-Écosse					
Dénombrement	622	603	644	679	672
Pourcentage provincial	2,6	2,3	2,3	2,3	2,2
Variation par rapport à l'année précédente (%)		-3,1	6,8	5,4	-1,0
Nouveau-Brunswick					
Dénombrement	492	552	600	550	578
Pourcentage provincial	2,1	2,1	2,1	1,9	1,9
Variation par rapport à l'année précédente (%)		12,2	8,7	-8,3	5,1
Québec					
Dénombrement	5 005	5 516	6 266	6 474	6 906
Pourcentage provincial	20,9	21,4	22,2	22,1	22,5
Variation par rapport à l'année précédente (%)		10,2	13,6	3,3	6,7
Ontario					
Dénombrement	11 620	12 121	13 432	13 721	14 454
Pourcentage provincial	48,6	47,1	47,5	46,9	47,0
Variation par rapport à l'année précédente (%)		4,3	10,8	2,2	5,3

Tableau 4.5 Exportateurs par province de résidence, 1993 à 1997 (suite)

	Exportateurs (établissements)				
	1993	1994	1995	1996	1997
Manitoba					
Dénombrement	863	983	914	982	972
Pourcentage provincial	3,6	3,8	3,2	3,4	3,2
Variation par rapport à l'année précédente (%)		13,9	-7,0	7,4	-1,0
Saskatchewan					
Dénombrement	443	505	523	549	570
Pourcentage provincial	1,9	2,0	1,9	1,9	1,9
Variation par rapport à l'année précédente (%)		14,0	3,6	5,0	3,8
Alberta					
Dénombrement	1 455	1 665	1 816	2 039	2 131
Pourcentage provincial	6,1	6,5	6,4	7,0	6,9
Variation par rapport à l'année précédente (%)		14,4	9,1	12,3	4,5
Colombie-Britannique					
Dénombrement	3 121	3 538	3 798	4 012	4 198
Pourcentage provincial	13,1	13,7	13,4	13,7	13,7
Variation par rapport à l'année précédente (%)		13,4	7,3	5,6	4,6
Yukon					
Dénombrement	27	10	10	*	*
Pourcentage provincial	0,1	0,0	0,0		
Variation par rapport à l'année précédente (%)		-63,0	0,0		
Territoires du Nord-Ouest					
Dénombrement	5	6	9	*	*
Pourcentage provincial	0,0	0,0	0,0		
Variation par rapport à l'année précédente (%)		20,0	50,0		
Canada					
Dénombrement	23 892	25 731	28 265	29 271	30 738
Pourcentage	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Variation par rapport à l'année précédente (%)		7,7	9,8	3,6	5,0

*Le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest sont inclus dans les données de la Colombie-Britannique.

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

Tableau 4.6 Exportations nationales par province de résidence, 1993 à 1997

	Valeur des exportations				
	1993	1994	1995	1996	1997
Terre-Neuve					
Valeur	985	701	1 095	1 294	1 386
Pourcentage provincial	0,6	0,3	0,4	0,5	0,5
Variation par rapport à l'année précédente (%)		-28,8	56,1	18,1	7,1
Île-du-Prince-Édouard					
Valeur	254	340	380	386	446
Pourcentage provincial	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Variation par rapport à l'année précédente (%)		34,1	11,8	1,5	15,6
Nouvelle-Écosse					
Valeur	2 323	2 550	2 942	3 267	3 638
Pourcentage provincial	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3
Variation par rapport à l'année précédente (%)		9,8	15,4	11,1	11,4
Nouveau-Brunswick					
Valeur	3 207	3 790	4 720	4 809	4 979
Pourcentage provincial	1,8	1,8	1,9	1,9	1,8
Variation par rapport à l'année précédente (%)		18,2	24,5	1,9	3,5
Québec					
Valeur	29 268	35 898	46 600	47 798	52 660
Pourcentage provincial	16,6	17,0	19,1	18,6	18,9
Variation par rapport à l'année précédente (%)		22,7	29,8	2,6	10,2
Ontario					
Valeur	92 543	110 609	122 066	129 495	140 934
Pourcentage provincial	52,5	52,4	50,0	50,4	50,5
Variation par rapport à l'année précédente (%)		19,5	10,4	6,1	8,8

Tableau 4.6 Exportations nationales par province de résidence, 1993 à 1997 (suite)

	Valeur des exportations				
	1993	1994	1995	1996	1997
Manitoba					
Valeur	4 662	5 980	8 220	10 249	10 675
Pourcentage provincial	2,6	2,8	3,4	4,0	3,8
Variation par rapport à l'année précédente (%)		28,3	37,4	24,7	4,2
Saskatchewan					
Valeur	2 913	3 385	3 987	4 174	4 573
Pourcentage provincial	1,7	1,6	1,6	1,6	1,6
Variation par rapport à l'année précédente (%)		16,2	17,8	4,7	9,6
Alberta					
Valeur	18 926	21 828	25 847	30 683	32 848
Pourcentage provincial	10,7	10,3	10,6	11,9	11,8
Variation par rapport à l'année précédente (%)		15,3	18,4	18,7	7,1
Colombie-Britannique					
Valeur	21 239	25 949	28 324	24 916	26 718
Pourcentage provincial	12,0	12,3	11,6	9,7	9,6
Variation par rapport à l'année précédente (%)		22,2	9,2	-12,0	7,2
Yukon					
Valeur	28	6	4	*	*
Pourcentage provincial	0,0	0,0	0,0		
Variation par rapport à l'année précédente (%)		-78,0	-39,0		
Territoires du Nord-Ouest					
Valeur	1	23	40	*	*
Pourcentage provincial	0,0	0,0	0,0		
Variation par rapport à l'année précédente (%)		1658,3	71,3		
Canada					
Valeur	176 348	211 060	244 223	257 071	278 857
Pourcentage	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Variation par rapport à l'année précédente (%)		19,7	15,7	5,3	8,5

*Le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest sont inclus dans les données de la Colombie-Britannique.

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

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	Nevada
Maryland	îles Vierges, É.-U.	Kansas	Wisconsin	Oregon
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	
Luxembourg	Venezuela	
Monaco		
Pays-Bas		
Portugal		
Royaume-Uni		
Saint-Marin		
Suède		

Groupes industriels

Groupes industriels	Code CTI-E correspondant
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	5111-5999
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 Douanes 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 et proviennent des documents à l'importation des États-Unis.

Province de résidence

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

Province d'origine

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

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 d'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 établissement exportateur, comme le nom, l'adresse et le code d'exportateur.