

POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

De nouveaux vents soufflent sur le commerce international : quels sont les risques et les occasions pour les PME exportatrices?

Par Florence Jean-Jacobs, économiste principale, et Randall Bartlett, directeur principal, économie canadienne

FAITS SAILLANTS

- ▶ Pour une troisième année consécutive, dans le cadre de la Semaine de la PME, les Études économiques de Desjardins ont identifié un thème qui est présentement au cœur des préoccupations des petites et moyennes entreprises (PME) au Canada. Nous avons demandé à nos membres et clients ce qu'ils avaient à l'esprit, et ils ont répondu que l'élection américaine et ses éventuelles répercussions économiques revêtaient une importance particulière pour eux. C'est pourquoi nous avons décidé d'explorer en profondeur les risques et les occasions d'affaires qui attendent les PME qui cherchent à étendre leurs activités au-delà des frontières nationales dans un contexte incertain.
- ▶ Le Canada est une nation fort engagée dans le commerce international, et les PME jouent un rôle important à cet égard. Environ 40 % de la valeur des exportations de biens canadiens provient de PME. Mais davantage peut être fait pour augmenter leur participation au commerce extérieur, surtout avec des pays autres que les États-Unis. En effet, bien que les grandes entreprises canadiennes figurent parmi les plus engagées dans le commerce extérieur au sein des pays de l'OCDE, de nombreuses PME sont à la traîne par rapport à leurs pairs des autres économies avancées. De plus, elles sont souvent plus susceptibles de faire affaire avec des entreprises américaines plutôt que d'aller chercher des partenaires plus éloignés, pour des raisons pratiques évidentes. C'est particulièrement le cas lorsqu'elles sont détenues par une personne née au Canada. Ainsi, l'immigration continuera de jouer un rôle important dans la diversification des échanges commerciaux du Canada.
- ▶ Il est encourageant de constater que les PME canadiennes ont augmenté leur propension à l'exportation ainsi que l'intensité de leurs exportations au cours des dix dernières années, en partie grâce à la transformation numérique et à la croissance des exportations de services. Les jeunes pousses technologiques, notamment en développement de logiciels, sont souvent « internationales » dès leur démarrage, puisqu'elles créent des produits et services pour un marché mondial. En effet, les exportations de technologies de l'information et de communication ainsi que de services professionnels, techniques et scientifiques par les PME ont bondi au cours de la dernière décennie. Cette tendance devrait s'accélérer au cours des prochaines années.
- ▶ S'engager dans des activités commerciales extérieures comporte de nombreux avantages pour les PME. Celles qui le font ont tendance à être plus innovantes, productives et rentables. Cependant, elles sont aussi plus susceptibles d'être exposées aux risques de perturbations des chaînes de valeur mondiales, comme ce fut le cas pendant la pandémie. Une diversification accrue des activités commerciales est la clé pour atténuer ces risques, tout comme l'intensification du commerce interprovincial. Bien que les obstacles à l'exportation soient nombreux, nous croyons qu'ils peuvent être en grande partie surmontés grâce aux mesures de soutien déjà en place pour faire rayonner l'entrepreneuriat canadien à l'étranger.

Le statut du Canada en tant que nation commerciale a fait l'objet de nombreuses discussions. Cependant, le rôle des petites et moyennes entreprises à ce statut a reçu moins d'attention. Dans ce rapport, nous souhaitons souligner la place importante qu'occupent les PME dans les échanges commerciaux du Canada, en plus de cerner les défis auxquels elles font face et les occasions d'affaires qui les attendent si elles les surmontent.

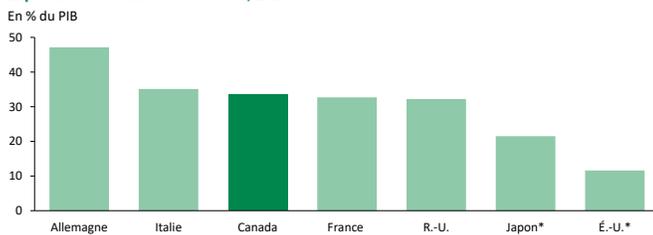
Les PME stimulent de plus en plus les exportations canadiennes

Le Canada est un pays d'exportateurs. En 2023, les entreprises canadiennes ont exporté pour près de 770 G\$ de biens et près de 200 G\$ de services. Le Canada figure parmi les pays du G7 les plus engagés dans le commerce international. L'an dernier, il s'est classé juste derrière l'Allemagne et l'Italie pour ce qui est des exportations de biens et de services en proportion du PIB (graphique 1).

Graphique 1

L'économie canadienne est plus axée sur le commerce international que celle d'autres pays du G7

Exportations de biens et services, 2023



* Valeur de 2022.
Banque mondiale et Desjardins, Études économiques

Mais le Canada est un grand pays, et ses provinces et territoires ont des économies très différentes. En matière de commerce extérieur, le Manitoba avait la plus forte prévalence d'exportateurs en 2022, suivi de près par l'Ontario (tableau 1).

Tableau 1

L'Ontario domine au chapitre de l'exportation

Province ou territoire	Exportateurs (2022)		Exportations de biens (2022)		
	Nombre par 1 000 établissements	Nombre	Distribution (%)	Valeur (G\$)	Distribution (%)
Ontario	55,0	22 443	42,1	222,4	31,0
Québec	48,7	11 289	21,2	107,5	15,0
Colombie-Britannique	44,4	7 630	14,3	64,7	9,0
Alberta	44,0	6 042	11,3	209,0	29,1
Manitoba	55,2	1 867	3,5	30,6	4,3
Saskatchewan	48,5	1 637	3,1	38,3	5,3
Nouvelle-Écosse	38,5	957	1,8	6,3	0,9
Nouveau-Brunswick	39,3	809	1,5	18,4	2,6
Terre-Neuve-et-Labrador	23,2	307	0,6	15,1	2,1
Île-du-Prince-Édouard	49,9	260	0,5	2,1	0,3
Territoires	30,3	86	0,2	3,2	0,5
Canada	49,2	53 327	100	717,6	100

Industrie Canada (ISDE) et Desjardins, Études économiques

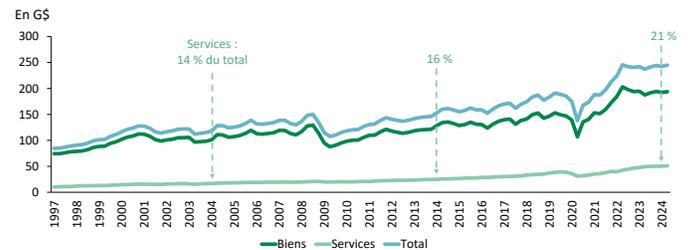
Plus de 42 % des plus de 55 000 établissements canadiens exportant des biens cette année-là étaient situés en Ontario. Cependant, si l'Ontario a été le principal contributeur aux exportations en 2022 (plus de 222 G\$, ou 31 % des exportations totales), la valeur moyenne des exportations par établissement y a été beaucoup moins élevée que dans la plupart des autres provinces (près de 10 M\$ comparativement à 13,5 M\$ à l'échelle nationale). Sans surprise, ce sont les régions productrices de matières premières dont la valeur moyenne des exportations par établissement est la plus élevée.

Les biens continuent de dominer les exportations canadiennes. Les produits énergétiques et miniers figurent au sommet du classement, et leur part a augmenté au cours des 20 dernières années (graphiques 2 et 3). À l'inverse, la part des exportations de véhicules et pièces automobiles a diminué de 8 points de pourcentage en 20 ans (l'exact contraire des produits énergétiques). Et les exportations de services, bien qu'en croissance, demeurent modestes par rapport aux exportations de biens.

Graphique 2

Les exportations canadiennes ont connu un rebond marqué après la pandémie

Exportations nominales canadiennes de biens et services, du T1 1997 au T2 2024 (désaisonnalisées)

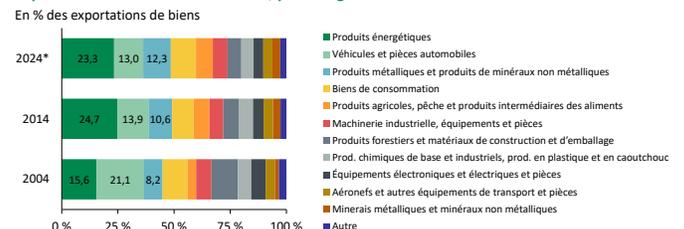


Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Graphique 3

La part de l'énergie et les produits miniers dans les exportations de biens est en croissance

Exportations canadiennes de biens, par catégorie



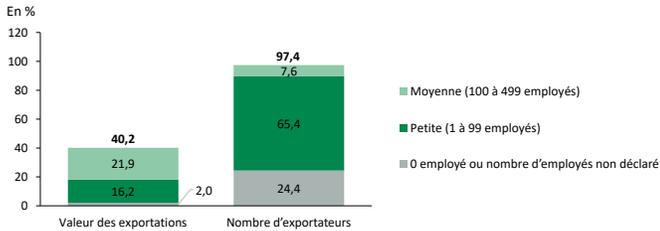
* Quatre trimestres se terminant au T2 2024.
Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Les entreprises exportatrices sont généralement de plus grande taille. Mais les PME canadiennes jouent un rôle essentiel dans plusieurs chaînes de valeur mondiales. La majorité (près de

90 %) des exportateurs sont des entreprises ayant moins de 100 employés. Lorsqu'on ajoute à cela les moyennes entreprises (de 100 à 499 employés), les PME représentent ensemble plus de 97 % des exportateurs et plus de 40 % des exportations canadiennes (graphique 4).

Graphique 4 Plus de 40 % des exportations canadiennes proviennent de PME

Contribution des PME aux exportations de biens, Canada, 2023



Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Les exportations des PME sont concentrées dans le commerce de gros et la fabrication, qui représentent respectivement 148,5 G\$ et 67,3 G\$ sur des exportations totales de 282,5 G\$. Mais la plupart des secteurs dépendent fortement des PME exportatrices. Les PME représentent plus de 73 % des exportations totales du commerce de gros, 76 % de celles du secteur de l'agriculture, de la foresterie et des pêches et 70 % des exportations de services professionnels (tableau 2).

Tableau 2 Le Canada dépend fortement des PME pour ses exportations de commerce de gros

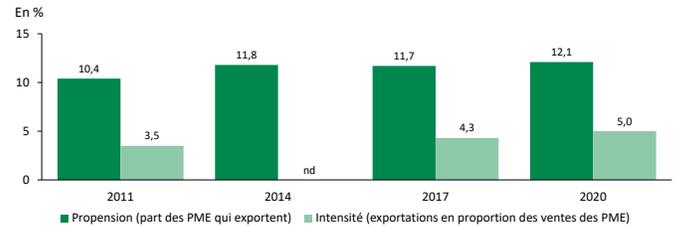
Industrie	Exportations des PME (2023)		
	Valeur (M\$)	En proportion des exportations totales (%)	Plus de 50 %
Fabrication	148 545	41,7	●
Commerce de gros	67 271	73,3	●
Mines, pétrole et gaz	35 591	30,7	●
Gestion de sociétés et d'entreprises	7 387	8,2	●
Agriculture, foresterie, pêche	5 999	76,1	●
Transport et entreposage	3 748	65,2	●
Services professionnels, scientifiques et techniques	3 335	70,0	●
Commerce de détail	2 074	59,5	●
Services publics	1 731	29,0	●
Construction	1 715	90,3	●
Immobilier	1 683	47,4	●
Services administratifs, de soutien, de gestion des déchets	1 065	54,3	●
Finance et assurances	919	7,3	●
Autres services (sauf les administrations publiques)	676	99,1	●
Industrie de l'information et industrie culturelle	360	91,9	●
Autres**	264	85,9	●
Total	282 485	40,2	

PME : petites et moyennes entreprises (1 à 499 employés); * Inclut les entreprises dont le nombre d'employés est de 0 ou non déclaré; ** SCIAN 61, 62, 71 et 72. Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Une [étude récente](#) d'Affaires mondiales Canada a révélé que tant la propension à l'exportation (part des PME qui exportent) que l'intensité des exportations (part des exportations dans les ventes) des PME ont augmenté depuis 2011 (graphique 5). Pour les PME canadiennes, les exportations représentaient en moyenne 5 % des ventes totales en 2020, comparativement à 3,5 % en 2011. La part des PME exportatrices est passée de près de 10,5 % en 2011 à plus de 12 % en 2020, et ce, malgré les

Graphique 5 La participation des PME à l'exportation est en croissance

Propension à l'exportation et intensité des exportations des PME canadiennes, 2011-2020

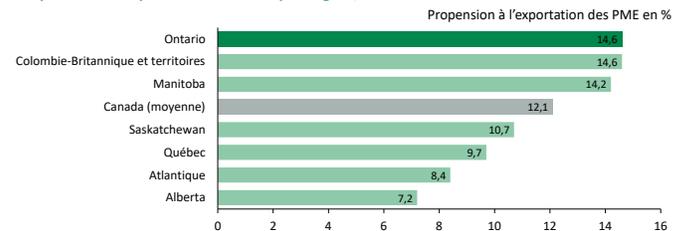


PME : petites et moyennes entreprises (1 à 499 employés); nd : non disponible. Affaires mondiales Canada et Desjardins, Études économiques

remous causés par la pandémie. Et les PME de l'Ontario sont en tête : plus de 14,5 % d'entre elles exportent (graphique 6). Ce constat ne surprend pas, sachant que le secteur de la fabrication est très important pour l'économie de l'Ontario et que les PME de ce secteur sont les plus susceptibles d'exporter (38 % des PME manufacturières canadiennes exportent). La propension à l'exportation est également supérieure à la moyenne dans le commerce de gros, dans le transport et l'entreposage ainsi que dans les services professionnels, ce qui reflète l'importance croissante des exportations de services des PME de façon plus générale (graphique 7).

Graphique 6 Les PME de l'Ontario sont plus susceptibles d'exporter que les PME d'ailleurs au Canada

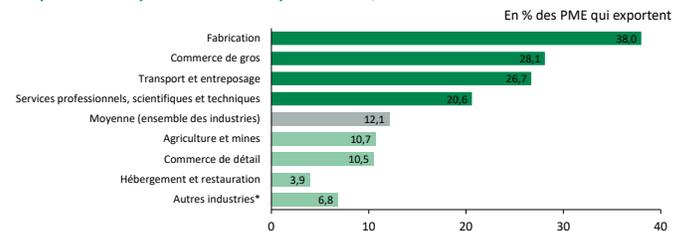
Propension à l'exportation des PME par région, 2020



PME : petites et moyennes entreprises (1 à 499 employés). Affaires mondiales Canada et Desjardins, Études économiques

Graphique 7 Les secteurs de la fabrication et du commerce de gros ont les plus hauts taux de PME exportatrices

Propension à l'exportation des PME par industrie, 2020



PME : petites et moyennes entreprises (1 à 499 employés); * Inclut SCIAN 51, 53, 56, 62 et 71. Données non disponibles pour la construction et les autres services. Affaires mondiales Canada et Desjardins, Études économiques

Les exportations de services augmentent rapidement, surtout chez les PME

La croissance de « l'économie du savoir » à travers le monde se reflète aussi dans les tendances commerciales du Canada. Les services représentent maintenant 21 % des exportations canadiennes, comparativement à seulement 14 % il y a 20 ans. La proportion des exportations de services financiers, de technologies de l'information et de la communication (TIC) et de services de recherche et développement (R et D), notamment, a augmenté de façon marquée au cours de cette période (graphique 8).

services. En fait, les microentreprises sont plus de deux fois plus susceptibles d'exporter des services que les moyennes entreprises. Comme l'expliquent Jiang et Sekkel, « [l]es entreprises du secteur des services ont tendance à être plus petites que celles du secteur des biens, pour qui l'économie d'échelle est plus importante ».

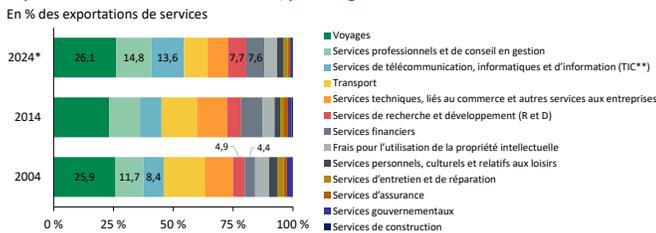
Ces tendances augurent bien pour les PME exportatrices de services. Parmi les PME exportatrices, près de 45 % ne vendent que des services, tandis qu'environ 18 % vendent à la fois des services et des biens. Par ailleurs, le nombre de PME exportatrices dans le secteur des services a connu une augmentation impressionnante de 72 % entre 2011 et 2020. Cette hausse a été menée principalement par les services professionnels, scientifiques et techniques ainsi que le transport et l'entreposage.

Pour l'avenir, il est raisonnable de croire que les secteurs des services axés sur le savoir seront de plus en plus tournés vers l'exportation grâce aux technologies numériques. En effet, les jeunes pousses technologiques, notamment en développement de logiciels, sont souvent « internationales » dès leur démarrage, puisqu'elles créent des produits et services pour un marché mondial. Selon [McKinsey \(en anglais seulement\)](#), la moitié des PME américaines actives dans les TIC étaient déjà engagées dans des activités commerciales internationales dès 2007.

La plupart des exportations canadiennes sont encore destinées aux États-Unis

Malgré une certaine diversification des exportations au cours des dernières décennies, les États-Unis demeurent la destination de plus des trois quarts des exportations canadiennes de biens, la Chine arrivant loin derrière (figure 1). En fait, le Canada exporte davantage vers des États comme l'Illinois, le Michigan, le Texas et l'État de New York que vers la Chine (figure 2 à la page 5).

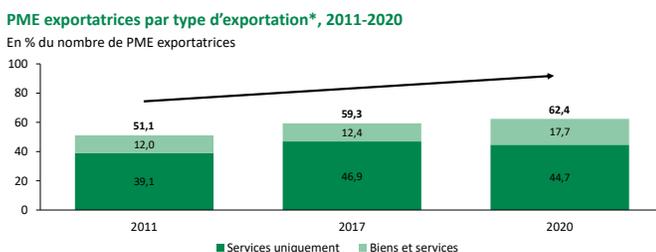
Graphique 8
Les services financiers, technologiques et de R et D représentent désormais une plus grande part des exportations
Exportations canadiennes de services, par catégorie



* Quatre trimestres se terminant au T2 2024; ** Technologies de l'information et de la communication. Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Les travaux de [Jiang et Sekkel \(2024\)](#) ont montré que l'adoption accrue des plateformes numériques a aidé plus de PME à se lancer à l'international, y compris des microentreprises d'un à quatre employés. Et la vente de services a pris de l'ampleur chez les PME exportatrices, notamment grâce à cette transformation numérique. Par exemple, près de 62,5 % des PME exportatrices ont exporté des services en 2020, comparativement à seulement 51 % en 2011 (graphique 9). Par ailleurs, les plus grandes PME sont plus susceptibles d'exporter des biens seulement, tandis que les plus petites ont tendance à exporter uniquement des

Graphique 9
Les PME exportent aussi plus de services



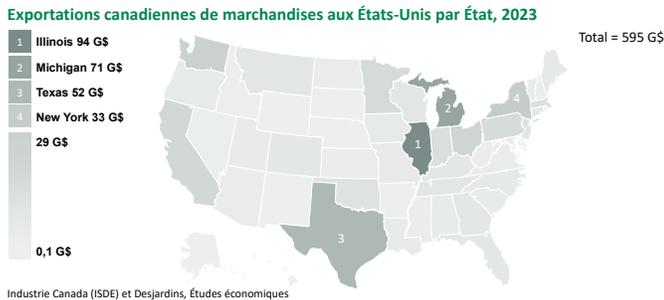
PME : petites et moyennes entreprises (1 à 499 employés); * Pourcentage restant = exportateurs de biens seulement. Affaires mondiales Canada et Desjardins, Études économiques

Figure 1
La plupart des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis, la Chine arrivant loin derrière



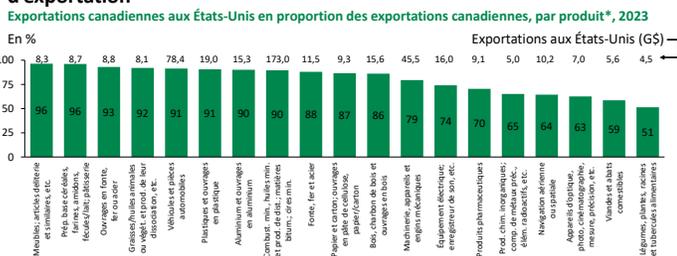
Industrie Canada (ISDE) et Desjardins, Études économiques

Figure 2
Le Canada exporte plus vers certains États américains que vers la Chine



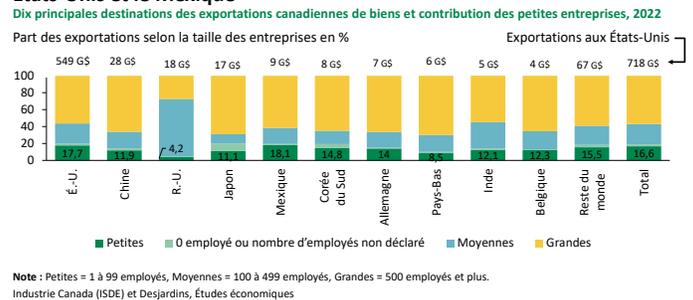
Plusieurs industries canadiennes dépendent largement du marché américain pour leurs exportations. Pour 19 produits distincts (représentant 70 % des exportations totales), les États-Unis reçoivent plus de la moitié des envois canadiens à l'étranger. La proportion est de 96 % dans des catégories comme les meubles et les préparations à base de céréales, et d'environ 90 % dans nos deux principales catégories d'exportation, soit les combustibles et huiles minéraux et les véhicules et pièces automobiles (graphique 10).

Graphique 10
Pour 19 produits distincts, les États-Unis sont la principale destination d'exportation

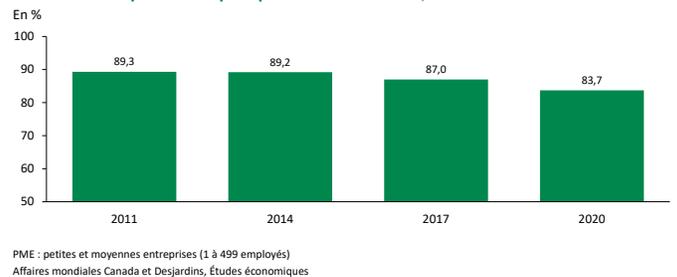


Les petites entreprises canadiennes font beaucoup de commerce avec les États-Unis et le Mexique. Leur contribution est la plus élevée pour les exportations vers ces deux pays, à 18 % (graphique 11). Si on inclut les moyennes entreprises, cette part grimpe à environ 40 %. Les PME canadiennes qui exportent le font généralement vers les États-Unis : environ 84 % de leur valeur à l'exportation est destinée à notre voisin du Sud. Cette proportion a toutefois diminué de façon importante, puisqu'elle était de plus de 89 % en 2011, ce qui illustre la même diversification du marché observée à l'échelle nationale (graphique 12). Une différence, cependant, c'est que les petites entreprises sont plus susceptibles de se concentrer uniquement

Graphique 11
Les petites entreprises contribuent le plus aux exportations vers les États-Unis et le Mexique



Graphique 12
Malgré une certaine diversification, les États-Unis demeurent la principale destination des exportations des PME



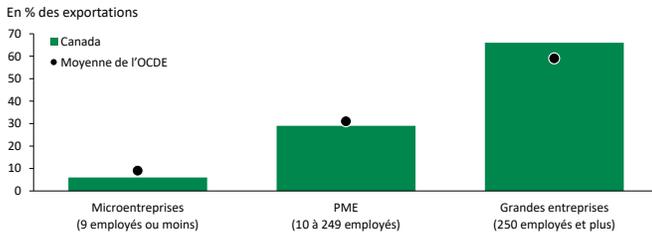
sur les États-Unis que les grandes entreprises, qui, elles, sont plus susceptibles d'exporter tant vers les États-Unis que vers d'autres destinations en raison de leur taille. En effet, il est fréquent que les nouveaux exportateurs choisissent les États-Unis comme premier marché. Une fois que ces entreprises prennent de l'expansion et exportent davantage, elles peuvent croître et se diversifier dans d'autres marchés (Yu, 2019). Cela dit, plusieurs PME exportent aussi vers d'autres destinations que les États-Unis. Comme nous en discuterons plus loin, ces PME sont souvent détenues par des immigrants récemment arrivés qui profitent de leurs réseaux dans leur pays d'origine.

Pourquoi les PME devraient-elles se tourner encore plus vers le commerce international?

Le rôle des PME dans le commerce international au Canada est déjà central, mais il est toujours possible de faire mieux. Selon le [rapport Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2023 \(OCDE, 2023\)](#), la part des microentreprises et des PME dans les exportations canadiennes est inférieure à la moyenne de l'OCDE (graphique 13 à la page 6). L'inverse est vrai pour les grandes entreprises.

Graphique 13 Les PME canadiennes sont moins engagées dans le commerce international que leurs pairs de l'OCDE

Part des exportations des PME, 2020



Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et Desjardins, Études économiques

Le commerce international peut augmenter la productivité des PME

Les PME sont environ [deux fois moins productives que les grandes entreprises \(en anglais seulement\)](#). Pourtant, elles représentent plus de 99 % des entreprises canadiennes, environ 50 % du PIB généré par le secteur privé et 64 % de la main-d'œuvre de ce dernier. Il est clair que le fait d'augmenter la productivité des PME par différents moyens, notamment en accroissant leur participation au commerce international, pourrait être très bénéfique pour l'économie canadienne, qui souffre d'une [baisse préoccupante de sa productivité](#).

En ne saisissant pas les occasions d'améliorer leur productivité grâce au commerce international, les PME pourraient bien limiter les possibilités de croissance du Canada. Selon [ISDE \(2015\)](#), « [l']exportation peut également permettre aux entreprises de fonctionner de manière plus productive : une expérience accrue et des économies d'échelle peuvent en effet accroître l'efficacité et réduire les coûts moyens de production; par ailleurs, en répondant à la demande étrangère, ces entreprises peuvent combler des pénuries de production et augmenter leur rentabilité ». Cela profite non seulement à l'économie en général, mais aussi aux entreprises individuelles. « Les données révèlent que les entreprises exportatrices ont généralement les caractéristiques importantes suivantes par rapport aux entreprises non exportatrices : elles sont plus grandes, plus productives et plus novatrices; elles ont un taux de croissance et des revenus plus élevés; elles sont plus résilientes face aux perturbations du marché; elles embauchent plus de travailleurs, y compris des femmes et des membres de divers groupes démographiques, elles versent des salaires plus élevés et elles investissent davantage dans la formation des employés; elles investissent davantage dans la recherche et le développement, les technologies de l'information et des communications ainsi que la machinerie et l'équipement » ([Affaires mondiales Canada, 2019](#)). En effet, selon [Statistique Canada \(2015\)](#), les entreprises qui exportent versent des salaires en moyenne 14 % plus élevés que celles qui n'exportent pas.

Les études réalisées à l'échelle des entreprises démontrent que les fabricants qui intègrent des marchés d'exportation ont tendance à connaître une hausse de leur productivité grâce à des mécanismes comme la spécialisation, l'apprentissage par l'exportation et l'exposition à une plus grande concurrence. Ils ont aussi tendance à augmenter leurs investissements en recherche et développement et en formation pour développer leur capacité d'absorption des technologies étrangères et des pratiques exemplaires internationales ([Statistique Canada, 2004](#)).

Petites entreprises, vastes chaînes de valeur

Les études démontrent également que les PME qui parviennent à créer une intégration étroite avec de grandes entreprises en tirent des retombées positives notables qui stimulent la productivité ([McKinsey, 2024, en anglais seulement](#)). Les grandes entreprises sont souvent d'envergure mondiale, et les PME qui entretiennent des liens avec des chefs de file de leur secteur sont donc plus susceptibles de s'engager davantage dans le commerce extérieur. D'une certaine façon, des réseaux nationaux et internationaux soigneusement tissés peuvent compenser une faible envergure. Établir des liens avec de grandes entreprises (p. ex., devenir sous-traitant d'une multinationale) permet aux PME d'avoir un accès accru à de nouveaux marchés, infrastructures, financements, talents et technologies, ce qui se répercute sur leur efficacité opérationnelle et leur productivité.

Quels sont les risques commerciaux à l'horizon?

Depuis l'élection américaine et le Brexit en 2016, les risques commerciaux se sont multipliés dans le monde. Aujourd'hui, bon nombre de ces risques demeurent – même que certains pourraient encore s'intensifier. L'élection présidentielle de 2024 aux États-Unis approche à grands pas. Les tarifs sur les exportations chinoises sont en hausse. Les tensions au Moyen-Orient font la manchette. Et des enjeux comme la cybersécurité continuent d'être présents à l'arrière-plan. Dans cette section, nous explorerons certains des défis les plus pressants qui attendent les PME canadiennes voulant accroître leurs activités d'exportation.

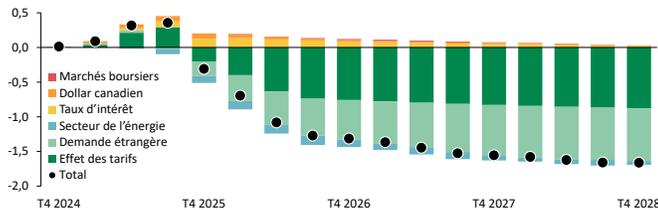
Élection présidentielle américaine

L'élection présidentielle aux États-Unis est une menace imminente aux accords commerciaux nord-américains et mondiaux actuels. Comme nous l'avons mentionné dans [notre récente analyse](#) des répercussions économiques de différents résultats à l'élection américaine sur l'économie canadienne, une victoire de Kamala Harris impliquerait probablement pour les quatre prochaines années une politique commerciale similaire à celle qui est en place actuellement. À l'inverse, une nouvelle présidence de Donald Trump pourrait frapper très durement les exportateurs canadiens, surtout en cas de balayage républicain (graphique 14 à la page 7). C'est parce que Trump envisage d'appliquer des droits de douane de 10 %, voire de 20 %, sur toutes les

Graphique 14
Les politiques de Trump auraient un effet négatif important sur le commerce canadien

Incidence prévue sur le PIB réel canadien des politiques proposées par Trump

En % de déviation par rapport au scénario de base*



* Le scénario de base présenté dans notre *Prévisions économiques et financières* de septembre 2024. Desjardins, Études économiques

importations américaines, peu importe le pays d'origine. La Chine serait assujettie à des droits de douane de 60 %. Cela nuirait non seulement aux grandes entreprises, mais aussi aux PME particulièrement exposées au commerce extérieur.

Commerce avec la Chine

Quel que soit le résultat des élections américaines, d'autres tensions commerciales, surtout avec la Chine, pourraient toucher directement et indirectement les exportateurs canadiens. Le gouvernement du Canada a récemment signalé son intention d'imposer une surtaxe de 25 % sur l'acier et l'aluminium chinois. Il a aussi annoncé l'imposition de tarifs sur les véhicules électriques de fabrication chinoise. La Chine a répondu par des menaces de tarifs réciproques sur le canola canadien. Les exportations canadiennes de produits du canola vers la Chine ont totalisé 5 G\$ en 2023. Cela représente environ 30 % des exportations canadiennes de canola et 0,2 % du PIB. Le canola est un exemple récent, mais les autorités chinoises pourraient décider de prendre des mesures de représailles contre d'autres produits exportés en grande quantité par le Canada. On pense notamment aux produits du charbon, au minerai de fer, à la pâte de bois chimique, au minerai de cuivre, aux crustacés, au soya et au blé, qui ont chacun représenté plus de 1 G\$ d'exportations canadiennes vers la Chine en 2023. Les tarifs douaniers imposés par le Canada pourraient entraîner d'autres conséquences indirectes. Dans le cas de l'aluminium et de l'acier, des fabricants craignent que les tarifs augmentent considérablement le coût de certains intrants spécialisés utilisés dans la production intérieure de véhicules électriques et de pièces d'aéronefs – intrants qui ne sont pas disponibles au pays et pour lesquels les chaînes d'approvisionnement nord-américaines ne peuvent actuellement pas répondre à la demande ([Manufacturiers et exportateurs du Canada, 2024, en anglais seulement](#)).

Autres défis pour les PME

Au-delà du protectionnisme et des risques géopolitiques, les PME canadiennes font face à d'autres défis. Parmi ceux-ci figurent les changements liés à la numérisation et aux nouvelles technologies (comme l'[intelligence artificielle](#) et la [cybersécurité](#)), ainsi que les

changements climatiques et les considérations plus générales en matière d'environnement, de société et de gouvernance (ESG). Par exemple, l'Union européenne a mis en place un mécanisme d'ajustement frontalier du prix du carbone en octobre 2023 (voir [Commission européenne, 2023](#), pour plus d'information à ce sujet). Cependant, ces défis peuvent aussi offrir de nouvelles occasions aux petites entreprises dynamiques et ambitieuses. Les autres défis incluent la protection de la propriété intellectuelle, les problèmes administratifs et transfrontaliers au Canada et à l'étranger, la logistique, la connaissance du marché, le financement et l'assurance ([Affaires mondiales Canada, 2019](#)).

Comment les PME peuvent-elles se préparer à affronter les nouveaux vents commerciaux?

Les défis qui attendent les PME exportatrices canadiennes sont nombreux, mais ils ne sont pas insurmontables. Nous présentons ci-dessous plusieurs recommandations qui, nous l'espérons, aideront les PME à mieux saisir les occasions qui se présentent en matière de commerce international.

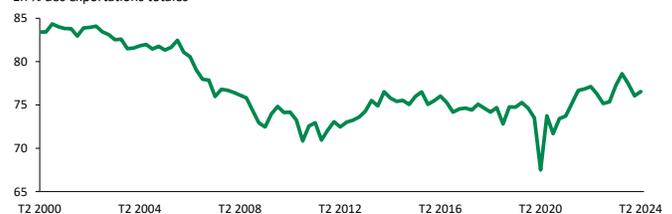
1. Diversifier ses marchés d'exportation.

Le défi le plus pressant pour les PME engagées dans le commerce extérieur est l'élection américaine de novembre, qui pourrait entraîner une seconde présidence de Trump. Mais cette possibilité se profile depuis déjà un bon moment. La meilleure façon pour une entreprise d'éviter les conséquences d'un changement unilatéral des politiques commerciales d'un pays est de diversifier les endroits où se trouvent ses clients et où elle s'approvisionne en intrants. La diversification des échanges commerciaux est considérée depuis longtemps comme un moyen pour le Canada de réduire son exposition au seul marché américain. Bien sûr, cela est plus facile à dire qu'à faire. La bonne nouvelle, c'est que le commerce extérieur canadien est plus diversifié qu'il ne l'était au début du siècle même si, en 2023, le volume des exportations vers les États-Unis a atteint son plus haut niveau depuis 2006 (graphique 15).

Graphique 15
Les exportations canadiennes sont modérément plus diversifiées qu'il y a 20 ans

Part des exportations canadiennes de biens destinées aux États-Unis

En % des exportations totales



Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

2. Investir de nouveaux marchés provinciaux.

Les PME profiteraient également d'une plus grande diversification de leur chaîne d'approvisionnement nationale grâce à l'augmentation du commerce interprovincial. Le [Fonds monétaire international \(2019, en anglais seulement\)](#) a estimé que la libéralisation complète du commerce intérieur des biens pourrait faire augmenter le PIB par habitant d'environ 4 % et permettre de rediriger des emplois vers les provinces affichant d'importants gains de productivité grâce au commerce. Il s'agit également d'un terrain sur lequel la plupart des partis politiques s'accordent. De plus, des [recherches](#) de Statistique Canada indiquent que le fait de s'engager dans de nouveaux marchés provinciaux augmente tout autant la productivité que le fait de conquérir des marchés internationaux. Dans un contexte d'incertitude grandissante planant sur le commerce extérieur, les entreprises canadiennes seraient avisées de profiter du plein potentiel du marché national, d'un océan à l'autre. Pour ce faire, les provinces doivent agir pour réduire les barrières commerciales qui entravent le déplacement de biens et services à l'intérieur du Canada.

3. Améliorer la résilience de sa chaîne d'approvisionnement en élaborant un plan de contingence et en identifiant de nouveaux fournisseurs potentiels, y compris au pays.

Pour réussir son intégration dans les chaînes de valeur mondiales, les PME peuvent miser sur certaines de leurs caractéristiques distinctives. Elles sont souvent plus agiles et moins lourdes sur le plan administratif que les grandes entreprises, ce qui les aide à s'adapter à l'évolution des marchés ([McKinsey, 2024, en anglais seulement](#)). Leur capacité d'établir des relations d'affaires et de développer une proximité avec leurs clients est un autre avantage important. La pandémie a démontré que les PME parviennent à se transformer rapidement, que ce soit en modifiant leur chaîne de production ou en trouvant des ressources locales pour contourner les obstacles dans leur chaîne d'approvisionnement. Avec l'augmentation du protectionnisme à l'horizon, ces habiletés seront cruciales. Un autre avantage des PME est leur propension grandissante à exporter des services, comme nous l'avons mentionné précédemment. Cela pourrait leur être fort utile, étant donné que les perturbations des chaînes d'approvisionnement (p. ex., en mer Rouge) devraient toucher de manière plus importante et directe les exportations de biens que celles de services.

4. Accroître la numérisation et la modernisation pour mieux se connecter avec les grands acteurs mondiaux et intégrer les chaînes de valeur mondiales.

Les technologies numériques aident les entreprises à entrer en relation avec leurs clients et leurs fournisseurs à l'échelle mondiale. Par exemple, les plateformes de commerce électronique peuvent faciliter les exportations entre petits manufacturiers et grossistes, et les services logiciels mondiaux permettent les échanges commerciaux entre grandes et petites entreprises à travers le monde.

La pandémie a démontré la capacité des PME à se transformer rapidement, notamment en lançant des sites Web et des plateformes de paiement en ligne en mode agile et accéléré. Des initiatives comme le Programme canadien d'adoption numérique (PCAN) ont appuyé cette transition, même si le PCAN a été largement perçu comme trop bureaucratique et qu'il a été aboli plus tôt que prévu. Les sondages indiquent que les petites entreprises sont moins susceptibles que les grandes d'adopter de nouvelles technologies comme l'intelligence artificielle, ce qui laisse potentiellement sur la table des gains de productivité et de rentabilité. Le manque de temps et de personnel formé pour intégrer ces technologies aux processus actuels est souvent cité comme une [raison](#) de leur faible adoption. Ce manque de dynamisme menace non seulement la croissance, mais aussi la compétitivité des PME, dans la mesure où les PME d'autres pays deviennent alors plus concurrentielles. Les politiques peuvent jouer un rôle pour aider à écarter ces limitations.

5. Diversifier ses fournisseurs pour inclure des PME dirigées par des immigrants.

L'immigration est l'un des domaines où le Canada a toujours eu un avantage important par rapport aux autres économies avancées. Les PME dirigées par des immigrants sont beaucoup plus susceptibles d'exporter que celles dirigées par une personne née au Canada ([Affaires mondiales Canada, 2021](#)). Cette propension accrue à l'exportation des PME dirigées par des immigrants a favorisé une plus grande diversification du commerce, puisque ces PME ont tendance à moins concentrer leurs activités sur les États-Unis que les PME dirigées par des personnes nées au Canada. Avant la pandémie de COVID-19, le Canada était également le pays de l'OCDE dont la population née à l'étranger était la plus éduquée. Il n'est donc pas étonnant que les PME dirigées par des immigrants soient aussi plus susceptibles d'être concurrentielles, innovatrices et menées par une personne titulaire d'un diplôme de niveau baccalauréat ou supérieur.

Mais les PME engagées dans le commerce extérieur et dirigées par des immigrants ont leurs propres difficultés. Alors que les obstacles logistiques, administratifs et transfrontaliers sont le plus souvent cités comme les principaux freins à l'exportation par les propriétaires de PME nés au Canada, les propriétaires de PME dirigées par des immigrants vont davantage nommer les risques financiers, le manque de financement et de flux de trésorerie ainsi que les enjeux de propriété intellectuelle. Bon nombre de ces difficultés pourraient être résolues assez facilement par l'élargissement des prêts des sociétés d'État fédérales comme Exportation et développement Canada (EDC) et la Banque de développement du Canada (BDC).

6. Tirer profit des programmes existants de promotion de l'exportation.

Plusieurs programmes gouvernementaux existent pour propulser l'entrepreneuriat canadien dans le monde. Parmi ceux-ci, on trouve les différents programmes offerts par EDC, la BDC et [Affaires mondiales Canada](#), ainsi que le Service des délégués commerciaux d'Affaires mondiales Canada, qui relie les entreprises locales aux experts en commerce des ambassades canadiennes à travers le monde. Plusieurs de ces programmes sont spécifiquement destinés aux PME et aux entreprises exportatrices en démarrage, comme CanExport PME d'Affaires mondiales Canada, qui offre un financement pouvant aller jusqu'à 50 000 \$ pour des PME qui prennent de l'expansion à l'étranger. Il existe aussi des initiatives sectorielles. Le programme des [Accélérateurs technologiques canadiens](#) aide les entreprises des secteurs des TIC, du numérique et des technologies propres à saisir les occasions de croissance à l'étranger. [Patrimoine canadien](#) finance un programme d'exportation destiné aux industries créatives (p. ex., arts, audiovisuel, médias numériques interactifs et design), qui offre jusqu'à 2,5 M\$ de financement pour des projets admissibles. Les gouvernements provinciaux, les chambres de commerce et les associations sectorielles proposent également des missions commerciales, des conseils à l'exportation et du soutien sous différentes formes.

Les PME qui cherchent à investir les marchés étrangers auraient avantage à tirer pleinement profit des nombreuses ressources disponibles, notamment les services-conseils, l'assurance à l'exportation, les garanties financières, les prêts et le financement direct, pour faire passer leurs activités commerciales à la vitesse supérieure.

Conclusion

Le Canada est une nation fort engagée dans le commerce international, et les PME jouent un rôle important à cet égard. Mais davantage peut être fait pour augmenter leur participation au commerce extérieur, surtout avec des pays autres que les États-Unis. Les PME pourraient ainsi améliorer leur productivité et leur rentabilité et réduire leur exposition aux vents commerciaux défavorables. Leur engagement accru dans le commerce international profiterait non seulement aux PME elles-mêmes, mais aussi à l'économie de leur province et du Canada dans son ensemble.