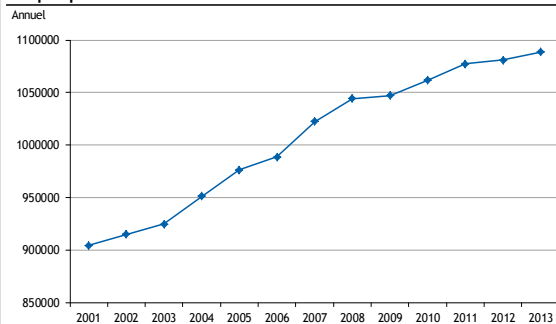


ANALYSE ACTUELLE

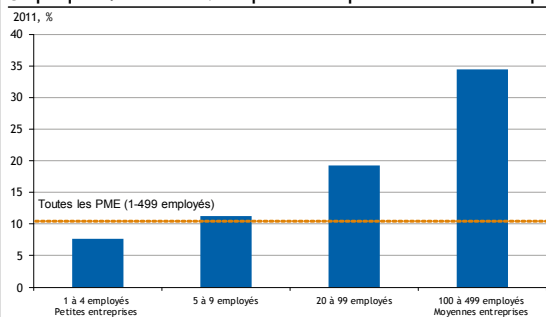
Octobre 2015

Amélioration de la conjoncture pour PME exportatrices canadiennes

- Les petites et moyennes entreprises (PME) exportatrices occupent une place prépondérante dans le monde des affaires du Canada et contribuent de manière importante aux exportations et à l'ensemble de l'économie.
- Or, depuis quelques années elles sont moins nombreuses, et cette tendance retarde sans doute la reprise des exportations canadiennes.
- Compte tenu de la taille importante et de la croissance rapide des PME exportatrices, il est clair que l'exportation représente, pour les petites entreprises, une avenue de croissance intéressante.
- La dépréciation du dollar canadien, les faibles prix de l'énergie et la forte croissance des principaux marchés étrangers clés créent, pour les PME, une conjoncture favorable à l'expansion de leurs activités d'exportation.

Graphique 1: Les PME sont en croissance constante


Source: Statistique Canada, Recherche économique RBC

Graphique 2: Part des PME exportatrices par la taille de l'entreprise


Source: Statistique Canada, Recherche économique RBC

Gerard Walsh

Économiste

(416) 974-6525

gerard.walsh@rbc.com

Après avoir perdu du terrain pendant la récession, les PME du Canada ont affiché une croissance constante au cours des années suivantes (graphique 1). Entre 2009 et 2013, le nombre de PME a augmenté de 4 % et elles ont créé les deux tiers des nouveaux emplois nets. Cette hausse du nombre de PME s'étant produite au moment même où la faiblesse de la demande américaine, l'augmentation des prix de l'énergie et l'appréciation du dollar canadien frappaient le secteur des exportations, bon nombre d'entre elles ont plutôt ciblé le marché canadien ou eurent tôt fait de fermer leurs portes. Plus récemment, toutefois, le vent a commencé à tourner pour les PME exportatrices. Après un début d'année 2015 peu vigoureux, les exportations vers les États-Unis devraient enregistrer une solide croissance d'ici la fin de l'année et en 2016 grâce à la chute des prix de l'énergie et à la forte dépréciation du huard. Une reprise des exportations des PME soutiendra donc l'ensemble de l'économie canadienne.

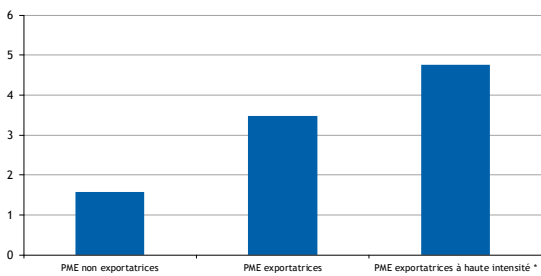
Les PME exportatrices sont essentielles pour l'économie du Canada

La contribution des PME canadiennes, au nombre de 1,1 million, à la croissance de l'économie, à l'innovation et à la création de nouveaux emplois est bien connue. Les PME, définies comme des entreprises ayant moins de 500 employés, représentent 99,8 % des établissements employeurs au Canada et la majorité des emplois salariés du secteur privé, et génèrent environ 40 % du PIB du Canada¹. Même si 10 % seulement des PME canadiennes sont considérées comme des entreprises exportatrices², elles représentaient 25 % du total des marchandises exportées en 2013. En moyenne, les PME exportatrices de plus grande taille et croissent plus rapidement que l'ensemble des PME, ce qui se reflète dans la hausse de la propension à l'exportation en fonction de la taille de l'entreprise (graphique 2). Alors que 8 % seulement des microentreprises (de 1 à 4 employés) sont des entreprises exportatrices, ce chiffre passe à 34 % pour les moyennes entreprises (de 100 à 499 employés).

Étant donné la contribution des PME exportatrices à l'économie du pays, la baisse de leur nombre au cours des dernières années est inquiétante. Après avoir atteint un sommet en 2005, le nombre d'entreprises exportatrices de toutes tailles (dont 97 % sont des PME) avait décliné de 15 % en 2010 et les estimations provisoires suggèrent que le terrain perdu n'a pas été regagné³. La

Graphique 3: Revenus moyens des PME

Millions de \$, 2011



* Plus de 50% du total des revenus provenant des exportations
Source: Statistique Canada, Recherche économique RBC

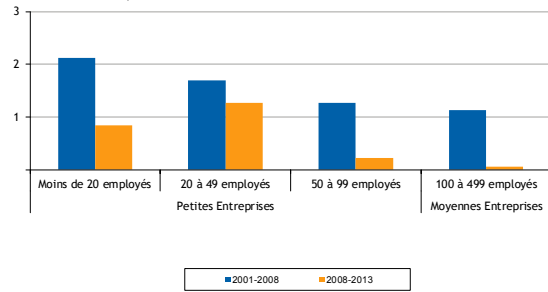
récession de 2008-2009, la force relative du huard découlant de cette récession et les prix élevés de l'énergie ont vraisemblablement retardé le retour des entreprises sur le marché de l'exportation. La faiblesse de la reprise des exportations après la récession pourrait aussi s'expliquer, du moins en partie, par la baisse du nombre d'entreprises exportatrices. Une partie de la capacité d'exportation pourrait donc avoir été perdue par suite de la fermeture ou de la réorientation vers le marché canadien des entreprises exportatrices.

Les PME exportatrices demeurent de plus grande taille et conservent une croissance rapide

Malgré leur nombre à la baisse, les PME exportatrices sont encore de plus grande taille et conservent une croissance plus rapide, en moyenne, que les PME non exportatrices. Les PME exportatrices, notamment les entreprises exportatrices intensives (entreprises dont plus de 50 % des revenus proviennent des exportations), génèrent en moyenne deux fois plus de revenus que les autres PME (graphique 3). Un sondage de 2011 révèle que 10 % des PME exportatrices étaient des entreprises à croissance rapide dont les revenus avaient augmenté d'au moins 20 % par année au cours des trois années précédentes.

Graphique 4: Croissance du nombre d'entreprises par taille de l'emploi

Croissance annuel composé, %



Source: Statistique Canada, Recherche économique RBC

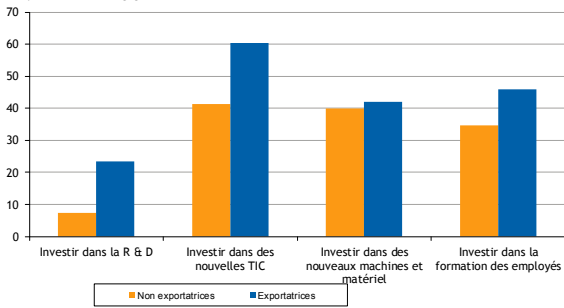
Cette croissance fournit donc une piste de solution au défi auquel les petites entreprises sont confrontées : accroître leur taille. Même si le nombre de petites entreprises a augmenté au Canada au cours des dernières années, la croissance du nombre d'entreprises de taille plus importante a été plus lente, surtout depuis la récession (graphique 4). Ainsi, le Canada compte un nombre relativement élevé de petites entreprises qui sont généralement moins productives, en partie parce qu'elles disposent de moins de capitaux et font moins d'investissements en technologie et en innovation⁴. C'est ce qui expliquerait l'écart de productivité constant entre le Canada et les États-Unis, où la contribution économique des grandes entreprises est plus importante⁵. L'historique de croissance des PME exportatrices démontre aux autres PME qu'elles pourraient grandir plus rapidement en intensifiant leurs exportations.

Quelle est la clé du succès des PME exportatrices ?

Le succès des PME exportatrices s'explique notamment par le fait que les entreprises importantes à productivité élevée sont plus enclines à exporter, car ce sont elles qui ont le plus à gagner à le faire et qu'elles sont les mieux placées pour relever les défis liés à la concurrence internationale⁶. De plus, les entreprises qui choisissent d'exporter ont tendance à connaître un rendement plus élevé et une meilleure productivité au cours des années suivantes. Des études menées par Statistique Canada démontrent que les nouvelles entreprises exportatrices « apprennent en exportant » comment améliorer leurs méthodes de gestion, profiter des économies d'échelle et utiliser les nouvelles technologies pour demeurer concurrentielles⁷. En outre, la concurrence internationale et l'accès à de plus grands marchés incitent les entreprises exportatrices à investir davantage. Les PME exportatrices sont donc plus susceptibles de faire de nouveaux investissements et d'y consacrer plus de capitaux. En 2011, la proportion de PME exportatrices qui avaient investi dans les machines et le matériel, la recherche et le développement, la formation des employés et la technologie de l'information et des communications, était plus grande que parmi les entreprises non exportatrices (graphique 5). Parmi les entreprises qui investissent ainsi, les PME exportatrices ont dépensé environ deux fois plus que la moyenne des PME⁸. La différence est plus importante pour ce qui est de la recherche et du développement, où 91 % des PME exportatrices qui ont investi dans l'innovation affichent des résultats positifs (graphique 6).

Graphique 5: Activités d'investissement des PME

Proportion des PME engagée dans des activités d'investissement, 2011, %



Source: Industrie Canada, Recherche économique RBC

L'exportation convient à certaines entreprises, mais pas à toutes

Le solide rendement des PME exportatrices laisse entendre que l'économie bénéficierait d'une participation accrue dans les activités d'exportation. Toutefois, il convient de noter que toutes les PME ne sont pas en mesure de devenir des entreprises exportatrices. Au premier trimestre de 2015, près de la moitié (48 %) des PME canadiennes, au nombre de 1,1 million, œuvrait dans des secteurs présentant un faible potentiel d'exportation, notamment la construction, les services immobiliers et les services d'hébergement et de restauration. Néanmoins, comparativement aux autres économies avancées, la participation des PME canadiennes à l'exportation est faible, laissant supposer une capacité d'exportation non exploitée⁹.

Les PME exportatrices sont concentrées dans quelques secteurs, surtout le secteur manufacturier

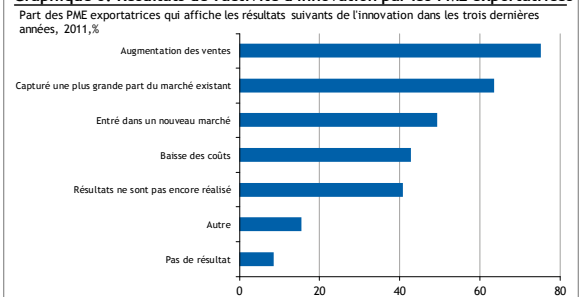
La répartition sectorielle des PME exportatrices n'est pas uniforme, tant en termes de nombre d'entreprises que de part de marché des exportations (graphique 7). En 2013, les PME exportatrices de marchandises étaient concentrées dans le secteur manufacturier (38 %), le commerce de gros et de détail (30 %) et les services à l'entreprise (9 %). Au niveau sectoriel, la contribution des PME aux exportations canadiennes a tendance à correspondre à leur contribution à la production totale. Par exemple, les PME du secteur du commerce de détail représentent 46 % de la production et 44 % des exportations de marchandises. De la même manière, les parts du secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière se chiffraient respectivement à 9 % et à 8 %¹⁰. L'intensité des activités d'exportation des PME, soit le pourcentage moyen des revenus que tirent les PME des exportations, fluctue aussi fortement selon les secteurs. Selon un sondage mené en 2011, les industries des sciences et des technologies affichent l'intensité la plus élevée grâce à Internet, qui améliore la logistique et facilite l'exportation de leurs services¹¹. En revanche, dans les secteurs qui ciblent le marché canadien, comme les services d'hébergement et de restauration et la construction, les exportations représentent habituellement moins de 1 % des revenus des PME.

La concentration des PME exportatrices canadiennes dans le secteur manufacturier pourrait expliquer en partie pourquoi le recul du nombre d'entreprises exportatrices au cours des dernières années correspondait à la faiblesse du secteur manufacturier. Parmi les PME du secteur manufacturier, 30 % déclarent exporter des biens ou des services, soit la proportion la plus élevée de tous les secteurs. En 2013, 53 % de la valeur totale des exportations de marchandises par des PME provenaient du secteur manufacturier. En outre, ces chiffres sous-estiment probablement l'importance des exportations pour les PME du secteur manufacturier. Au Canada, bon nombre des PME du secteur manufacturier exportent de manière indirecte, fournissant des produits manufacturés intermédiaires à d'autres entreprises qui, elles, exportent les produits finis¹². Dans le secteur de la fabrication de matériel de transport, par exemple, les PME représentent seulement 6 % du total des exportations, mais plus du tiers d'entre elles ont déclaré vendre leur production à une autre entreprise qui l'utilise dans des produits destinés à l'exportation¹³.

Les PME exportatrices ont accès à des marchés diversifiés, tant au pays qu'à l'étranger

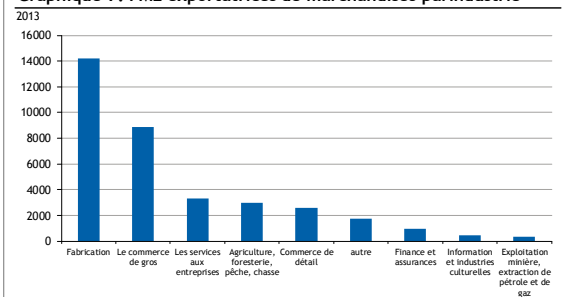
Non seulement les PME exportatrices diversifient-elles leurs ventes sur le plan international, elles sont aussi plus susceptibles de chercher à élargir leur présence dans les marchés internes. Les PME exportatrices tirent 66 % de leurs revenus de sources hors de leur région, contre seulement 16 % pour les entreprises non exportatrices (graphique 8).

Graphique 6 : Résultats de l'activité d'innovation par les PME exportatrices



Source: Statistique Canada, Recherche économique RBC

Graphique 7 : PME exportatrices de marchandises par industrie



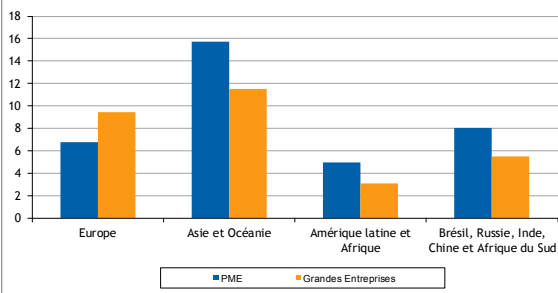
Exclut les services publics, la construction, transport et entreposage
Source: Statistique Canada, Recherche économique RBC

Graphique 8 : Ventes de PME exportatrices par géographie



Source: Statistique Canada, Recherche économique RBC

Graphique 9: Part des PME totale et les grands exportateurs aux marchés sélectionnés
Part du total des exportations de marchandises par taille de l'entreprise vers les marchés sélectionnés, 2013, %



Source: Statistique Canada, Recherche économique RBC

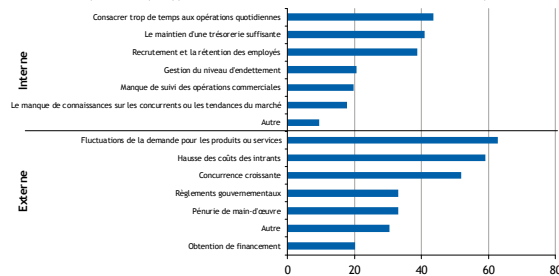
Même si les États-Unis demeurent le principal marché d'exportation pour les PME exportatrices et les grands exportateurs, les PME exportatrices sont moins dépendantes de ce marché que les grandes entreprises et mènent une plus grande proportion de leurs activités d'exportation dans les régions émergentes (graphique 9). En 2013, 8 % des exportations des PME étaient envoyées au Brésil, en Russie, en Inde, en Chine ou en Afrique du Sud (les pays du BRICS), comparativement à 5 % pour les grands exportateurs. Un pourcentage relativement élevé de propriétaires immigrants pourrait expliquer les liens que les PME ont forgés dans les marchés à l'extérieur des États-Unis. En 2011, 27 % des PME exportatrices appartenaient à des immigrants (contre 22 % pour l'ensemble des PME), et ces entreprises pouvaient tirer parti des réseaux internationaux et de la connaissance des marchés étrangers de leurs propriétaires.

Obstacles, ressources et occasions

Opter pour l'exportation peut susciter de nombreuses nouvelles occasions, mais aussi de nouveaux défis. Plus que les entreprises non exportatrices, les PME exportatrices doivent composer avec une fluctuation de la demande, une hausse des coûts de production et une plus forte concurrence (graphique 10).

Les PME exportatrices éprouvent davantage de difficulté à surmonter les défis liés aux activités internationales parce qu'elles ne disposent souvent pas des mêmes ressources et de la même expertise que les grandes entreprises. Pour contribuer à combler cette lacune, des organismes publics comme *Exportation et développement Canada* (EDC) et la *Banque de développement du Canada* (BDC) offrent de la formation, des mesures d'encouragement à l'exportation et des services financiers aux PME exportatrices, et les entreprises y ont de plus en plus recours¹⁴. Les banques à charte canadiennes constituent la première source de financement pour les PME exportatrices, le gouvernement fournissant des capitaux à 9 % des PME exportatrices en 2011. Les banques sont les principaux fournisseurs de financement pour plus de la moitié des PME exportatrices, et leur taux d'approbation des demandes de financement dépasse 90 %. En 2004, 29 % des PME exportatrices ont déclaré que l'obtention de financement constituait un obstacle à leur croissance. En 2011, ce chiffre était passé à 20 %.

Graphique 10: Les obstacles à la croissance pour les PME exportatrices
Part des PME exportatrices qui rapportent les suivants comme des obstacles à la croissance des entreprises, 2011, %



Source: Statistique Canada, Recherche économique RBC

Le gouvernement a aussi négocié des accords de libre-échange qui créent de nouvelles occasions pour les PME exportatrices. L'*Accord économique et commercial global* (AECG) récemment conclu avec l'Union européenne, le deuxième partenaire commercial du Canada, pourrait représenter de nouvelles possibilités pour les PME, puisque des barrières, tarifaires et non tarifaires, disparaîtront. Les accords actuellement en vigueur avec les États-Unis, le Mexique, le Pérou, la Colombie et la Corée du Sud, entre autres, permettent aussi aux entreprises exportatrices, notamment aux PME exportatrices, d'avoir un meilleur accès aux marchés internationaux¹⁵. Le *Partenariat transpacifique* pourrait représenter une nouvelle hausse pour les PME exportatrices dans le futur. L'accord comprend un chapitre dédié aux PME comportant des dispositions visant un plus grand accès aux marchés de la région Asie-Pacifique, la simplification du dédouanement des biens et l'amélioration des renseignements sur les marchés et les règlements locaux pour les PME. Ces mesures, entre autres, sont conçues pour aider les PME exportatrices à profiter pleinement des occasions offertes par cet accord¹⁶.



Conclusion

Les exportations devraient être un facteur clé de croissance à court terme, puisque l'économie des États-Unis s'accélère et que la faiblesse du dollar canadien et la baisse des prix de l'énergie favorisent les exportateurs. Le contexte actuel représente une occasion rêvée pour les PME de développer leurs activités d'exportation. Étant donné que les PME qui réussissent à devenir des entreprises exportatrices ont tendance à croître plus rapidement et à effectuer plus d'investissements que les entreprises non exportatrices, plus les PME canadiennes se tourneront vers l'exportation, plus la croissance globale de l'économie en bénéficiera.

Nota

1. Les chiffres sur le nombre d'entreprises du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi, les salaires de l'enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail et sur les quotes-parts du PIB sont tirés du document *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*, secteur de la petite entreprise, Industrie Canada (2013).
2. Selon l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011. L'enquête porte sur les entreprises comptant entre 1 employé et 499 employés et ayant généré un revenu brut annuel entre 30 000 \$ et 50 millions de dollars. Une entreprise exportatrice est une entreprise qui a déclaré avoir exporté des biens ou des services en 2011.
3. Nombre d'entreprises de 2013 tiré de *Commerce par caractéristique d'entreprise*. Chiffres précédents tirés de : Moeller, Dylan (2012), *Performance commerciale du Canada : Examen de huit indicateurs*, Services de recherche d'EDC
4. Leung, D., Meh, C., Terajima, Y. (2008), « La productivité au Canada : la taille de l'entreprise importe-t-elle? », *Revue de la Banque du Canada*, automne 2008.
5. Tang, J. (2014), *L'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis est-il creusé surtout par les petits fabricants ou par les grands? Données récentes du secteur de la fabrication*, document de recherche d'Industrie Canada
6. Baldwin, J., Leung, D., Rispoli, L. (2014), « Écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis dans les différentes catégories de taille d'entreprise », *La revue canadienne de productivité*, Statistique Canada.
7. Melitz, M. (2003), « The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity », *Econometrica*, vol. 71, no. 6, p. 1695-1725.
8. Baldwin, J. and Gu, W. (2004), « Trade Liberalization: Export-market Participation, Productivity Growth and Innovation », Statistique Canada, série de documents de recherche sur l'analyse économique
9. *Ibid.*
10. *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* (2011)
11. Commerce par caractéristique d'entreprise de l'OCDE.
12. Bien que les plus récentes estimations de la contribution des PME au PIB datent de 2008, elles sont toujours utiles pour donner un ordre de grandeur.
13. Seens, D. (2015), *Profil des PME : les exportateurs canadiens*, Industrie Canada
14. Les petites entreprises exportatrices canadiennes (2011), secteur de la petite entreprise, Industrie Canada.
15. Les produits manufacturés vendus à une autre entreprise et utilisés comme intrants intermédiaires dans les produits finaux et exportés.
16. La proportion de PME exportatrices bénéficiant de mesures d'encouragement et de services liés à l'exportation de tous les niveaux de gouvernement a presque triplé entre la période de 2007-2009 et celle de 2010-2012.
17. Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada.
18. Résumé technique du Partenariat transpacifique (PTP).

Le contenu de ce rapport est la propriété de la Banque Royal du Canada et ne peut être reproduit d'aucune manière, en tout ou en partie, sans l'autorisation expresse écrite du titulaire du droit d'auteur. Les informations et statistiques contenues dans les présentes ont été préparées par la Recherche économique RBC sur la base de renseignements provenant de sources jugées fiables. Nous ne faisons aucune déclaration ni ne donnons aucune garantie, expresse ou implicite, concernant leur précision ou leur exhaustivité. Cette publication est destinée à l'information des investisseurs et du monde des affaires et ne constitue pas une offre de vente ni une sollicitation visant l'achat de valeurs mobilières.