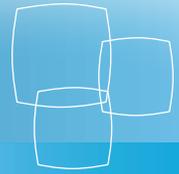




Industrie
Canada

Industry
Canada



Direction générale de la petite entreprise

Les petites entreprises exportatrices canadiennes

Édition spéciale :
Principales statistiques
relatives aux petites entreprises

Juin 2011

www.ic.gc.ca/statistiquespe

Canada 

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)
Tél. (appels locaux) : 613-941-5995
ATS : 1-800-465-7735
Télééc. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux États-Unis)
Télééc. (envois locaux) : 613-954-5779
Courriel : publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
Site Web : www.publications.gc.ca

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande.
Communiquer avec la :

Section des services du multimédia
Direction générale des communications et du marketing
Industrie Canada
Bureau 441E, tour Est
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-947-5177
Télééc. : 613-954-6436
Courriel : production.multimedia@ic.gc.ca

Cette publication est également offerte par voie électronique (www.ic.gc.ca/statistiquespe).

Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à droitdauteur.copyright@tpsgc-pwgsc.gc.ca.

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de cat. lu186-1/2011-1F-PDF

ISSN 1718-3472

60884

Also available in English under the title *Canadian Small Business Exporters — Special Edition: Key Small Business Statistics*.



Imprimé sur du papier recyclé à 50 %



Table des matières

Avant-propos	3
Points saillants	5
Introduction	8
<i>Sources de données et méthodes</i>	8
Partie 1 : Principales statistiques sur les exportations des petites entreprises	11
1. <i>Exportations selon l'industrie</i>	11
2. <i>Exportations selon la destination</i>	13
3. <i>Exportations selon la province</i>	20
4. <i>Exportations selon le type de produits de base exportés par les petites entreprises</i>	21
5. <i>Petites entreprises exportatrices dans des industries choisies, selon la destination</i>	23
6. <i>Importations</i>	24
Partie 2 : Profil de financement des petites et moyennes entreprises exportatrices	25
1. <i>Activités d'exportation des PME</i>	25
2. <i>Profil des PME exportatrices</i>	31
3. <i>Obstacles perçus à la croissance des PME exportatrices</i>	32
4. <i>Activité de financement</i>	35
5. <i>Taux de demande et d'approbation</i>	36
6. <i>Répartition du financement approuvé</i>	40
7. <i>Utilisation prévue du financement par emprunt</i>	40
<i>Conclusion</i>	41



Partie 3 : Participation des PME aux chaînes de valeur mondiales

42

1. *Activités commerciales internationales*42
2. *Délocalisation et externalisation des activités commerciales*43
3. *Exportations indirectes*.....46



Avant-propos

La publication intitulée *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*, qui paraît deux fois l'an, renferme des données de base sur le secteur canadien de la petite entreprise. La première édition, généralement publiée durant le premier semestre, présente des statistiques sur un sujet particulier tandis que la deuxième, publiée en juillet, présente des statistiques générales sur les petites entreprises. La présente édition spéciale est consacrée aux **petites entreprises exportatrices canadiennes** et comprend trois nouvelles sections :

1. La section Principales statistiques sur les exportations des petites entreprises, qui fournit de l'information sur les questions suivantes :

- les exportations selon l'industrie;
- les exportations selon la destination;
 - les 20 principales destinations;
 - les exportations à destination des pays du groupe BRIC (Brésil, Fédération de Russie, Inde et Chine);
 - les exportations vers les États-Unis;
- les exportations selon la province;
- les exportations selon le type de produits de base exportés par les petites entreprises;
- les petites entreprises exportatrices dans des industries choisies, selon la destination;
- les importations.

2. La section Profil de financement des petites et moyennes entreprises exportatrices, qui présente de l'information sur les questions suivantes :

- les activités d'exportation des PME;
- le profil des PME exportatrices;
- les obstacles perçus à la croissance des PME exportatrices;
- l'activité de financement;
- les taux de demande et d'approbation;





- la répartition du financement approuvé;
- l'utilisation prévue du financement par emprunt.

3. La section *Participation des PME aux chaînes de valeur mondiales*, qui présente de l'information sur les questions suivantes :

- les activités commerciales internationales;
- la délocalisation et l'externalisation des activités commerciales;
- les exportations indirectes.

La prochaine édition de la publication *Principales statistiques relatives aux petites entreprises* comprendra des données mises à jour sur la création d'emplois, les gains selon la taille de l'entreprise, le nombre de travailleurs autonomes et la contribution des petites entreprises au produit intérieur brut du Canada.

Cette édition spéciale ainsi que les publications précédentes sont affichées dans le site Web Recherche et statistique sur la petite entreprise, à www.ic.gc.ca/recherchepe.



Points saillants

La présente édition spéciale de *Principales statistiques relatives aux petites entreprises* comporte trois sections, qui font appel à des sources de données différentes. Le registre pour les exportateurs, qui ne fait état que des exportations de biens supérieures à 30 000 \$, est la principale source de données utilisées pour la première section. L'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, qui mesure les exportations de biens et de services de toute valeur, constitue la source utilisée pour la deuxième section. Enfin, l'*Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise* est la source utilisée pour la troisième section. Cette enquête a été réalisée dans le but de mieux comprendre les décisions stratégiques, les activités d'innovation et les tactiques opérationnelles mises en place par les entreprises canadiennes. Pour trouver des précisions sur ces sources, voir la section **Sources de données et méthodes**.

Principales statistiques sur les petites entreprises exportatrices

- D'après l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, qui demande aux propriétaires d'entreprise de faire état de leurs activités d'exportation, 9 % des petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes exportent des produits ou des services. D'après le registre pour les exportateurs, qui recense les produits, on évalue à 2 % le nombre de PME exportant uniquement des produits.
- En 2009, environ 86 % des exportateurs canadiens étaient de petites entreprises, comparativement à 87 % en 1999. Elles représentaient 68 milliards de dollars (25 %) de la valeur totale des produits exportés, soit une valeur moyenne de 2 millions de dollars par entreprise. Les entreprises de taille moyenne représentaient 51 milliards de dollars (18 %) de la valeur totale des exportations, tandis que les grandes entreprises enregistraient des exportations de 157 milliards (57 % de la valeur totale).
- La proportion de petites entreprises qui exportent (1,4 %) est inférieure à la proportion de ces dernières dans l'économie globale (98 %). Environ 31 000 petites entreprises ont exporté des produits en 2009.
- C'est dans le commerce de détail que la petite entreprise fait la plus importante contribution à l'exportation (79,1 %), suivi du secteur agricole, de l'exploitation forestière, de la pêche et de la chasse (72,3 %) et des autres secteurs (72 %).
- En 2009, les petites entreprises ont exporté beaucoup plus que les entreprises de taille moyenne ou les grandes entreprises vers plusieurs marchés. Ainsi, leurs exportations à destination de l'Inde représentaient 65 % de la valeur des exportations canadiennes vers ce pays. Les autres grandes destinations des exportations des petites entreprises étaient l'Égypte (63,3 %), la Turquie (60,6 %) et la Corée du Sud (52,8 %).



- La valeur des exportations des petites entreprises à destination du groupe BRIC (Brésil, Fédération de Russie, Inde et Chine) s'est accrue, passant de quelque 1,3 milliard de dollars en 1999 à 5,5 milliards en 2009, soit respectivement environ 2 % et 7 % de la valeur totale des exportations des petites entreprises.
- Les petites entreprises représentaient environ 23 % de la valeur des exportations à destination des États-Unis en 2009. Leur principal marché se situait dans la région du Midwest (32 %), tandis que le Centre industriel était le marché où elles ont le moins exporté (18 %).
- En 1999, 2004 et 2009, le Québec, l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique (y compris les territoires) ont été à l'origine d'au moins 88 % de la valeur des exportations. Pour ce qui est des petites entreprises, l'Ontario et l'Alberta se sont taillé la part du lion en 2009.
- En 2009, les produits minéraux représentaient la proportion la plus importante (près de 30 %) de la valeur des exportations des petites entreprises, mais les entreprises qui les exportaient ne représentaient que 1,4 % de l'ensemble des petites entreprises exportatrices.
- En 2008, la valeur totale des importations au Canada s'élevait à 380 milliards de dollars environ. Parmi les importateurs, 87 % étaient de petites entreprises, représentant 88 milliards de dollars (23 %) de la valeur totale des importations. Toujours en 2008, les entreprises de taille moyenne représentaient 9 % de tous les importateurs et les grandes entreprises, environ 4 %.

Profil de financement des petites et moyennes entreprises exportatrices

- En 2007, la probabilité d'exporter augmentait avec la taille de l'entreprise, à la fois selon le nombre d'employés et selon le revenu.
- Parmi les PME exportatrices, le pourcentage du revenu tiré des exportations de biens et de services est similaire, quelle que soit la taille de l'entreprise (moyenne de 47 %), ce qui donne à penser que la taille de l'entreprise ne joue pas un rôle déterminant dans l'intensité des exportations.
- En moyenne, les exportateurs sont plus innovants (ils investissent davantage dans la recherche-développement), sont davantage axés sur la croissance, et exercent leurs activités depuis un plus grand nombre d'années que les non-exportateurs.
- Les PME exportatrices sont proportionnellement plus nombreuses à avoir recours à un financement externe que les entreprises non exportatrices (27 % comparativement à 17 % en 2007), mais elles sont également plus enclines à indiquer que l'obtention d'un financement externe est un obstacle à la croissance de l'entreprise (21 % par rapport à 17 % en 2007).



- Tant en 2004 qu'en 2007, la PME exportatrice moyenne a demandé un montant de financement par emprunt plus élevé que la PME moyenne non exportatrice. Plus précisément, en 2004, l'emprunt moyen s'élevait à 209 000 \$ pour les PME exportatrices et à 141 000 \$ pour les PME non exportatrices. En 2007, l'emprunt moyen atteignait 461 000 \$ pour les PME exportatrices et 232 000 \$ pour les PME non exportatrices.
- En 2004, les PME exportatrices avaient plus de difficulté à obtenir un financement externe (taux d'approbation de 86 %, contre 91 % dans le cas des entreprises non exportatrices), mais elles avaient un peu plus de facilité en 2007 (taux d'approbation de 97 %, contre 96 % pour les PME non exportatrices). Même si le taux d'approbation a reculé en 2009, les entreprises exportatrices ont eu moins de difficulté à obtenir un financement externe que les entreprises non exportatrices (85 % contre 79 %).

Participation des PME aux chaînes de valeur mondiales

- Environ 50 % des entreprises manufacturières exerçaient des activités commerciales de nature internationale entre 2007 et 2009.
- Entre 2007 et 2009, les entreprises manufacturières de taille moyenne ont déplacé (délocalisé ou externalisé) à l'extérieur du Canada davantage d'activités de production de biens que les petites et les grandes entreprises manufacturières. Au cours de la même période, les petites entreprises manufacturières ont plus souvent déplacé leurs services de marketing, de vente et d'après-vente que les entreprises de taille moyenne et que les grandes entreprises.
- Les petites et moyennes entreprises manufacturières étaient plus susceptibles que les grandes entreprises manufacturières de remplir les commandes des acheteurs du marché intérieur et d'exporter ensuite les produits « tels quels ». Plus précisément, 21 % des petites entreprises et 24 % des entreprises de taille moyenne ont été des exportatrices indirectes de produits finals, comparativement à 17 % des grandes entreprises.

Questions et commentaires

Si vous avez des questions ou des commentaires à formuler concernant le contenu de la présente publication, veuillez les faire parvenir à sbrs-rspe@ic.gc.ca.



Introduction

L'exportation joue un rôle essentiel dans l'économie canadienne; elle a représenté près de 40 % du produit intérieur brut (PIB) ces dernières années, sauf en 2009. En 2009, en effet, les exportations de biens et de services n'ont représenté que 30 % du PIB¹, ce qui est probablement attribuable à la récession mondiale et à la valeur élevée du dollar canadien. Les exportations peuvent être un moteur de la croissance économique, et on observe une forte corrélation entre les exportations et la croissance du PIB réel². En outre, l'exportation peut offrir à l'entreprise un moyen de croissance stratégiquement important en élargissant son marché au-delà des frontières du marché intérieur relativement petit du Canada.

Les petites entreprises représentent 98 % de tous les établissements avec employés au Canada et elles emploient 48 % de main-d'œuvre totale du secteur privé³. Compte tenu de l'importance de la petite entreprise dans l'économie canadienne et du rôle primordial qu'y joue l'exportation, il semble pertinent de consacrer aux petites entreprises exportatrices cette édition spéciale des *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*.

Sources de données et méthodes

Nous avons eu recours à trois sources différentes pour produire cette édition spéciale des *Principales statistiques relatives aux petites entreprises* :

La base de données du registre pour les exportateurs – partie 1

L'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises – partie 2

L'Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise – partie 3

Base de données du registre pour les exportateurs

Le *Registre des entreprises* de Statistique Canada est le répertoire central d'information sur les entreprises exerçant leurs activités au Canada et constitue la trame de la base de données du registre pour les exportateurs. Les principales sources de données commerciales utilisées par Statistique Canada sont la U.S. Customs and Border Protection et l'Agence des services frontaliers du Canada.

- 1 Ce chiffre estimatif est tiré des données de Statistique Canada sur le commerce international de marchandises du Canada. Il convient de signaler que la valeur totale des exportations indiquée tout au long du présent rapport provient de la base de données du registre pour les exportateurs, qui ne comprend que les produits de base et s'écarte par conséquent des chiffres tirés des données sur le commerce international de marchandises du Canada.
- 2 Titus O. Awokuse, « Is the Export-led Growth Hypothesis Valid for Canada? », *Revue canadienne d'économie*, vol. 36, n° 1, p. 126-136, 2003.
- 3 Les petites et moyennes entreprises représentent 99 % des établissements avec employés et elles emploient 64 % de la main-d'œuvre du secteur privé.



La base de données du registre pour les exportateurs fournit de l'information sur les exportateurs selon l'industrie, la taille de l'exportateur, la province ou le territoire de résidence, la destination et le nombre d'employés. Les tableaux spéciaux de Statistique Canada ont permis d'étudier la plupart des aspects selon la taille de l'entreprise, définie en fonction du nombre d'employés. Les années étudiées dans le présent rapport sont 1999, 2004, 2007, 2008 et 2009⁴.

L'unité statistique de mesure dans ces tableaux est l'entreprise. Statistique Canada définit une entreprise au sens statistique comme étant l'entité à l'échelon supérieur de la hiérarchie, qui est associée à un ensemble complet d'états financiers consolidés et représente la somme des établissements statistiques qu'elle contrôle. Dans le présent rapport, une petite entreprise est définie comme une entité comptant de 0 à 99 employés, tandis que l'entreprise moyenne en compte de 100 à 499 et qu'une grande entreprise compte 500 employés ou plus. Tant les entreprises avec employés que les entreprises sans employés (indéterminées) sont incluses dans ces observations, tandis que les entreprises exportatrices dont les exportations de produits de base ont une valeur inférieure à 30 000 \$ par an sont exclues.

Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises

La seconde section du rapport a recours à la base de données détaillée établie dans le cadre de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* du Programme de recherche sur le financement des PME, qui a été lancée en 2001 par Statistique Canada en partenariat avec Industrie Canada et le ministère des Finances Canada. L'enquête, menée tous les trois ans, mesure la demande et les sources de financement des petites et moyennes entreprises canadiennes. La base de données comprend de l'information sur le processus de demande de financement, le profil des entreprises et les caractéristiques démographiques des propriétaires de PME.

Selon l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, les PME exportatrices sont définies comme étant des entreprises comptant moins de 500 employés, dont le revenu annuel est inférieur à 50 millions de dollars, et qui ont vendu des produits ou des services à l'étranger (quelle que soit la valeur de ces exportations) au cours de la période visée par l'enquête (2004 ou 2007). L'échantillon ne comprend pas les organisations à but non lucratif ou gouvernementales, ni les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ou les sociétés de financement et de crédit-bail.

Les chiffres relatifs aux exportateurs tirés de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* peuvent ne pas être comparables à ceux du registre pour les exportateurs de Statistique Canada. L'*Enquête sur le financement des petites et moyennes*

⁴ Le registre pour les exportateurs de 2008 est la source pour les années 1999, 2004, 2007 et 2008, et le registre pour les exportateurs de 2009 est la source de données pour 2009.



entreprises saisit les ventes à l'exportation de biens et de services, peu importe leur valeur, alors que le registre pour les exportateurs saisit uniquement les ventes de marchandises (biens) à l'exportation dont la valeur atteint 30 000 \$ ou plus. En outre, l'information sur les exportateurs tirée du registre pour les exportateurs provient des documents de la U.S. Customs and Border Protection ainsi que des documents de l'Agence des services frontaliers du Canada, alors que l'information sur les exportateurs provenant de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* est autodéclarée par les répondants à l'enquête. Une autre raison pouvant expliquer les écarts tient au fait que les données de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* sont tirées d'un échantillon choisi de l'ensemble de la population de PME et n'incluent pas les organisations à but non lucratif ou gouvernementales, ni les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ou les sociétés de financement et de crédit-bail.

Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise

La troisième section du rapport a recours à l'*Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise* pour étudier la participation des PME aux chaînes de valeur mondiales. Cette enquête a été élaborée par Statistique Canada, en partenariat avec Industrie Canada et Affaires étrangères et Commerce international Canada. Elle a été lancée en 2007-2008 dans le but d'améliorer la compréhension des facteurs inhérents au marché et aux politiques qui encouragent ou découragent l'adoption de stratégies commerciales propres à favoriser l'esprit d'entreprise et l'innovation.

La population ciblée est celle des entreprises comptant au moins 20 employés, ayant un revenu d'au moins 250 000 \$, et recrutées dans 67 secteurs et regroupements industriels. D'après l'*Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise*, les petites entreprises sont définies comme étant celles comptant de 20 à 99 employés, tandis que les entreprises de taille moyenne en comptent de 100 à 249 et les grandes entreprises, au moins 250.



Partie 1 : Principales statistiques sur les exportations des petites entreprises

Cette section se penche sur l'importance de la petite entreprise sur les marchés internationaux en examinant le nombre d'exportateurs de marchandises et la valeur des exportations selon l'industrie, la province, la destination et la taille de l'entreprise. En outre, l'étude explore les types de produits exportés par les petites entreprises et les changements relatifs à leur pénétration dans les marchés émergents.

1. Exportations selon l'industrie

Le tableau 1.1 montre la répartition de la valeur des exportations selon l'industrie et la taille de l'entreprise en 2009. En 2009, la valeur totale des exportations de marchandises par les entreprises canadiennes a été de l'ordre de 300 milliards de dollars⁵. Cette somme représente un recul d'environ 114 milliards de dollars (27,5 %) comparativement à 2008 et de 94 milliards (24 %) comparativement à 2007. Un fléchissement de la demande à l'égard des biens canadiens, ainsi que d'autres répercussions de la récession mondiale, ont fait de 2009 une année particulièrement difficile pour les exportations.

En 2009, environ 86 % des exportateurs canadiens étaient de petites entreprises, comparativement à 85 % en 2008 et à 87 % en 1999. Qui plus est, 68 milliards de dollars (25 %) de la valeur totale des exportations en 2009 étaient attribuables aux petites entreprises, soit une valeur moyenne de 2 millions par entreprise. Les entreprises de taille moyenne représentaient 51 milliards de dollars (18 %) de la valeur totale des exportations, soit une valeur moyenne de 13 millions par entreprise, tandis que les grandes entreprises représentaient 157 milliards de dollars (57 %) de la valeur totale des exportations, soit une valeur moyenne de 139 millions par entreprise.

La contribution des petites entreprises à la valeur totale des exportations a reculé de 2,5 points de pourcentage en 2009, comparativement à 1999, tandis que celle des entreprises de taille moyenne a augmenté de 8,7 points de pourcentage. La contribution des grandes entreprises à la valeur totale des exportations a diminué de 6 points de pourcentage au cours de la même période.

5 La valeur totale des exportations en 2009 était de l'ordre de 300 milliards de dollars. Toutefois, une fois les valeurs réparties selon la taille de l'entreprise et l'industrie, des exportations d'une valeur d'environ 24 milliards de dollars sont classées comme confidentielles. Par conséquent, les pourcentages présentés dans le texte et au tableau 1.1 sont calculés à partir des exportations de 276 milliards de dollars censées représenter la valeur totale des exportations.



Tableau 1.1 : Répartition de la valeur totale des exportations de marchandises, selon l'industrie et la taille de l'entreprise (nombre d'employés), 2009¹

Groupe d'industries (SCIAN)	Valeur totale (en millions de dollars)	Taille de l'entreprise commerciale – Nombre d'employés (% du total) ²			
		Total (toutes les tailles d'entreprises)	Petites (<100)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	3 224	1,2	72,3	9,2	18,5
Exploitation minière et extraction de pétrole ou de gaz ainsi que services publics	A : 42 671 B : 44 356	15,4	13,6	8,6	77,8
Construction	1 407	0,5	71,3	23,7	5,1
Fabrication	A : 165 032 B : 169 233	59,7	12,1	22,3	65,6
Commerce de gros	30 793	11,1	70,0	20,9	9,0
Commerce de détail	1 753	0,6	79,1	3,9	17,0
Transport et entreposage	A : 341 B : 18 196	0,1	x	100,0	x
Industrie de l'information et industrie culturelle	498	0,2	52,8	43,1	4,1
Finance et assurances	9 851	3,6	62,2	6,8	31,0
Services commerciaux	17,504	6,3	41,4	8,0	50,6
Autres	3 485	1,3	72,0	19,2	8,8
Ensemble de ces industries – Total	A : 275 557 B : 300 298	100,0	24,7	18,4	56,9
	Nombre total d'entreprises		Petites (<100)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)
Exportations – ensemble de l'industrie	A : 36 154 B : 38 675		86,2	10,7	3,1

Note 1 : X indique que les données sont confidentielles.

Note 2 : Certaines valeurs n'ont pas été classées selon la taille de l'entreprise pour des raisons de confidentialité. Par conséquent, les totaux sont calculés comme suit :

A : Valeur totale des exportations (catégories des petites, moyennes et grandes entreprises)

B : Valeur totale des exportations (catégories des petites, moyennes et grandes entreprises et des entreprises confidentielles)

Source : Statistique Canada, Registre pour les exportateurs, 2009.



La proportion de petites entreprises qui exportent (1,4 %) est inférieure à la proportion de petites entreprises exerçant leur activité dans l'économie générale (98 %). En 2009, 27 % des entreprises de taille moyenne et 40 % des grandes entreprises ont exporté. Environ 2 % des petites et moyennes entreprises ont exporté des biens en 2009⁶. Elles représentaient toutefois plus de 40 % de la valeur totale des exportations en 2009.

Les petites entreprises ne sont responsables que d'environ 12 % de l'ensemble des exportations du secteur de la fabrication, comparativement à 66 % des grandes entreprises. Dans la plupart des autres industries, toutefois, les petites entreprises sont celles qui ont fait la plus grande contribution aux exportations. Les contributions les plus importantes ont été faites dans le commerce de détail (79,1 %), l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse (72,3 %) et les autres secteurs (72 %).

2. Exportations selon la destination

2.1. Les 20 principales destinations

Le tableau 1.2 montre la contribution à la valeur des exportations en 1999 et 2009 pour les 20 principales destinations des exportations, selon la taille de l'entreprise. Au cours des deux années, les deux plus importantes destinations pour l'ensemble des exportateurs canadiens ont été les États-Unis et l'Union européenne. Le Japon occupait le troisième rang en 1999, mais il a été remplacé par la Chine en 2009. Le pourcentage de la valeur totale des exportations canadiennes destinées aux États-Unis a reculé, passant de 87 % en 1999 à 78 % en 2008 et à 75 % en 2009. La valeur des exportations à destination de l'Union européenne, en revanche, a augmenté, passant de 4,6 % de la valeur totale des exportations en 1999 à 8,7 % en 2009, les trois principales destinations étant pour les deux années le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France. La valeur des exportations à destination du Japon est demeurée la même au cours des deux années, à hauteur de 2,5 %. On observe une augmentation importante de la valeur des exportations vers la Chine, qui représentait 0,8 % de la valeur totale des exportations canadiennes en 1999 et 3,2 % en 2009.

La majorité des pays, de même que leur classement parmi les 10 principales destinations des exportations, sont similaires pour les deux années visées par le tableau 1.2. L'Inde fait figure d'exception, puisqu'elle ne faisait pas partie des 10 principales destinations des exportations en 1999, mais s'est classée septième en 2009. En revanche, les pays qui se situent du 11^e au 20^e rang diffèrent considérablement d'une année à l'autre. Par exemple, l'Arabie saoudite, Singapour, la Turquie, la Fédération de Russie et quelques autres pays, qui ne faisaient pas partie des 20 principales destinations des exportations en 1999, représentent une part relativement importante de la valeur totale des exportations en 2009. Cela témoigne peut-être d'une diversification du marché au sein des exportateurs.

⁶ Les entreprises indéterminées sont prises en compte dans le dénombrement des petites entreprises. On se reportera à la rubrique « Sources de données et méthodes » pour obtenir des précisions sur les écarts dans les chiffres indiqués dans la présente section et ceux indiqués dans la section suivante.



Tableau 1.2 : Les 20 principales destinations des exportations, valeur des exportations (%), selon la taille de l'entreprise (nombre d'employés), 1999 et 2009¹

Pays	Petites (<100)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
	1999			
1. États-Unis ²	19,0	13,7	67,4	87,0
2. Union européenne	21,8	15,7	62,5	4,6
2.1 Royaume-Uni	15,7	14,6	69,8	1,3
2.2 Allemagne	21,8	20,2	57,9	0,7
2.3 France	17,5	11,1	71,4	0,5
3. Japon	32,2	14,9	52,9	2,5
4. Chine	35,8	14,4	49,8	0,8
5. Corée du Sud	36,7	6,4	56,9	0,6
6. Mexique	15,4	13,4	71,2	0,5
7. Taïwan	36,9	11,3	51,8	0,3
8. Australie	22,0	16,5	61,5	0,3
9. Brésil	24,8	14,5	60,6	0,3
10. Hong Kong	40,8	18,1	41,1	0,3
11. Norvège	5,2	5,7	89,1	0,2
12. Indonésie	31,4	14,7	53,9	0,2
13. Iran	10,7	x	x	0,2
14. Algérie	x	4,2	x	0,1
15. Suisse	17,6	16,5	65,9	0,1
16. Venezuela	27,7	21,9	50,4	0,1
17. Malaisie	27,4	21,7	50,9	0,1
18. Inde	54,8	14,1	31,1	0,1
19. Cuba	48,8	14,2	37,0	0,1
20. Chili	40,0	18,1	42,0	0,1
Tous les autres pays	29,9	19,6	50,5	1,7
Total (en millions de dollars) ³	64 185	44 354	211 148	320 539

Note 1 : X indique que les données sont confidentielles.

Note 2 : Voir le tableau 1.4 pour obtenir une ventilation des exportations selon la région des États-Unis.

Note 3 : La valeur pour les petites, moyennes et grandes entreprises peut ne pas être égale à la valeur totale des exportations en 1999 étant donné que certains chiffres ont été exclus pour des raisons de confidentialité.

Source : Statistique Canada, Registre pour les exportateurs, 2008 et 2009.



Tableau 1.2 : Les 20 principales destinations des exportations, valeur des exportations (%), selon la taille de l'entreprise (nombre d'employés), 1999 et 2009¹ (suite)

Pays	Petites (<100)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
	2009			
1. États-Unis ²	22,7	14,6	62,8	74,9
2. Union européenne	23,4	31,5	45,1	8,7
2.1 Royaume-Uni	x	x	32,2	3,7
2.2 Allemagne	21,6	15,0	63,3	1,0
2.3 France	23,9	9,8	66,3	0,8
3. Chine	36,8	12,3	50,9	3,2
4. Japon	49,5	15,4	35,1	2,5
5. Mexique	17,7	20,9	61,4	1,1
6. Corée du Sud	52,8	10,4	36,9	1,0
7. Inde	65,1	15,2	19,7	0,6
8. Australie	24,0	23,5	52,5	0,5
9. Brésil	33,5	18,9	47,6	0,5
10. Hong Kong	43,5	13,0	43,5	0,4
11. Suisse	16,6	6,1	77,3	0,4
12. Arabie saoudite	40,5	25,0	34,5	0,3
13. Taïwan	45,4	12,1	42,5	0,3
14. Émirats arabes unis	47,6	25,4	27,0	0,3
15. Indonésie	44,1	45,7	10,2	0,3
16. Singapour	19,7	14,2	66,1	0,3
17. Turquie	60,6	15,5	24,0	0,3
18. Fédération de Russie	47,3	27,0	25,7	0,2
19. Égypte	63,3	13,8	22,9	0,2
20. Venezuela	20,3	39,1	40,7	0,2
Tous les autres pays	38,1	33,5	28,4	3,8
Total (en millions de dollars) ³	76 770	51 059	172 469	300 298

Note 1: X indique que les données sont confidentielles.

Note 2 : Voir le tableau 1.4 pour obtenir une ventilation des exportations selon la région des États-Unis.

Note 3 : La valeur pour les petites, moyennes et grandes entreprises peut ne pas être égale à la valeur totale des exportations en 1999 étant donné que certains chiffres ont été exclus pour des raisons de confidentialité.

Source : Statistique Canada, Registre pour les exportateurs, 2008 et 2009.





Pour explorer cette question de manière plus approfondie, on a eu recours à l'indice de Herfindahl-Hirschman⁷, qui mesure la concentration ou la diversification des marchés (tableau 1.3). De façon générale, les marchés d'exportation semblent être plus diversifiés en 2009 qu'en 1999, quelle que soit la taille des entreprises. Les petites entreprises avaient les marchés d'exportation les plus diversifiés en 1999, alors que les entreprises de taille moyenne avaient les marchés d'exportation les plus diversifiés en 2009 (même si les petites entreprises suivaient de très près). En 2009, l'indice de Herfindahl-Hirschman pour les petites et pour les moyennes entreprises a été inférieur à celui des grandes entreprises, ce qui indique une plus grande diversification des marchés d'exportation des PME.

Tableau 1.3 : L'indice de Herfindahl-Hirschman

	Petites	Moyennes	Grandes	Toutes les entreprises
1999	0,68	0,74	0,79	0,76
2009	0,46	0,45	0,68	0,57

Source : Calculs d'Industrie Canada.

Sur l'ensemble des exportations destinées aux États-Unis en 1999, les petites entreprises étaient responsables de près de 20 % des exportations, contre 67 % pour les grandes entreprises. Ces proportions ont changé légèrement en 2009, les petites et grandes entreprises ayant fait une contribution de près de 23 % et 63 %, respectivement, aux exportations à destination des États-Unis. Bien que les chiffres pour ces deux années soient assez similaires, il convient de mentionner qu'il y a eu une diminution importante des exportations en 2009 comparativement à 2008. En fait, les exportations des petites entreprises vers les États-Unis ont chuté de 30 %, celles des moyennes entreprises ont baissé de 25 % et celles des grandes entreprises ont accusé un recul de 31 %.

Parmi les 20 principales destinations en 1999, l'Inde est le pays où se concentrait la plus haute proportion de la valeur des exportations dans le cas des petites entreprises, à hauteur de 54,8 %. Parmi les principales autres destinations des petites entreprises, il y a Cuba (48,8 %), Hong Kong (40,8 %) et le Chili (40 %). Les principales destinations des exportations des petites entreprises étaient légèrement différentes en 2009. Les petites entreprises représentaient 65 % de la valeur des exportations à destination de l'Inde. Les autres pays faisant partie des 10 destinations où la valeur des exportations des petites entreprises a été la plus élevée parmi les trois catégories de taille d'entreprises sont la Corée du Sud (52,8 %) et le Japon (49,5 %). Les autres destinations majeures pour les exportations des petites entreprises étaient l'Égypte (63,3 %), la Turquie (60,6 %) et les Émirats arabes unis (47,6 %).

7 L'indice de Herfindahl-Hirschman est une mesure de la concentration des marchés couramment acceptée. Les marchés ayant un indice de Herfindahl-Hirschman élevé sont considérés comme extrêmement concentrés. Un indice de un (1) indique un marché tout à fait concentré. Dans le cas de la présente étude, on a calculé l'indice de Herfindahl-Hirschman en élevant au carré chaque part de la valeur totale des exportations, pour chaque taille d'entreprise, et en additionnant les chiffres ainsi obtenus.



2.2. Exportations à destination des pays du groupe BRIC (Brésil, Fédération de Russie, Inde et Chine)

Un rapport récent sur le commerce et l'innovation a souligné la montée des pays du groupe BRIC en tant que superpuissances économiques, ainsi que l'importance de prendre conscience du dynamisme et des avantages découlant de l'instauration de relations commerciales plus profondes avec ces pays⁸.

En 1999, les exportations à destination des pays du groupe BRIC ne représentaient qu'environ 1 % de la valeur totale des exportations, alors qu'elles atteignaient 4,5 % en 2009⁹. La valeur des exportations des petites entreprises vers les pays du groupe BRIC a progressé, passant d'environ 1,3 milliard de dollars en 1999 à 5,5 milliards en 2009, soit 2 % et 7 % environ de la valeur totale des exportations des petites entreprises respectivement¹⁰.

La figure 1.1 illustre le pourcentage de la valeur totale des exportations à destination de chacun des pays du groupe BRIC en 1999, 2004, 2007, 2008 et 2009 (2007, 2008 et 2009 pour la Russie), selon la taille de l'entreprise. Sur l'ensemble des entreprises exportant vers l'Inde, les petites entreprises sont celles qui ont exporté le plus au cours de chacune des années à l'étude. En effet, en 1999, les petites entreprises ont envoyé 55 % des exportations canadiennes vers l'Inde. Ce taux a ensuite diminué, s'établissant à environ 45 % en 2004, puis il a remonté pour se situer à 65 % en 2009. De même, dans le cas de la Russie, les petites entreprises sont celles qui ont le plus contribué à la valeur totale des exportations, leur poids étant de 48 % en 2007, de 41 % en 2008 et de 47 % en 2009.

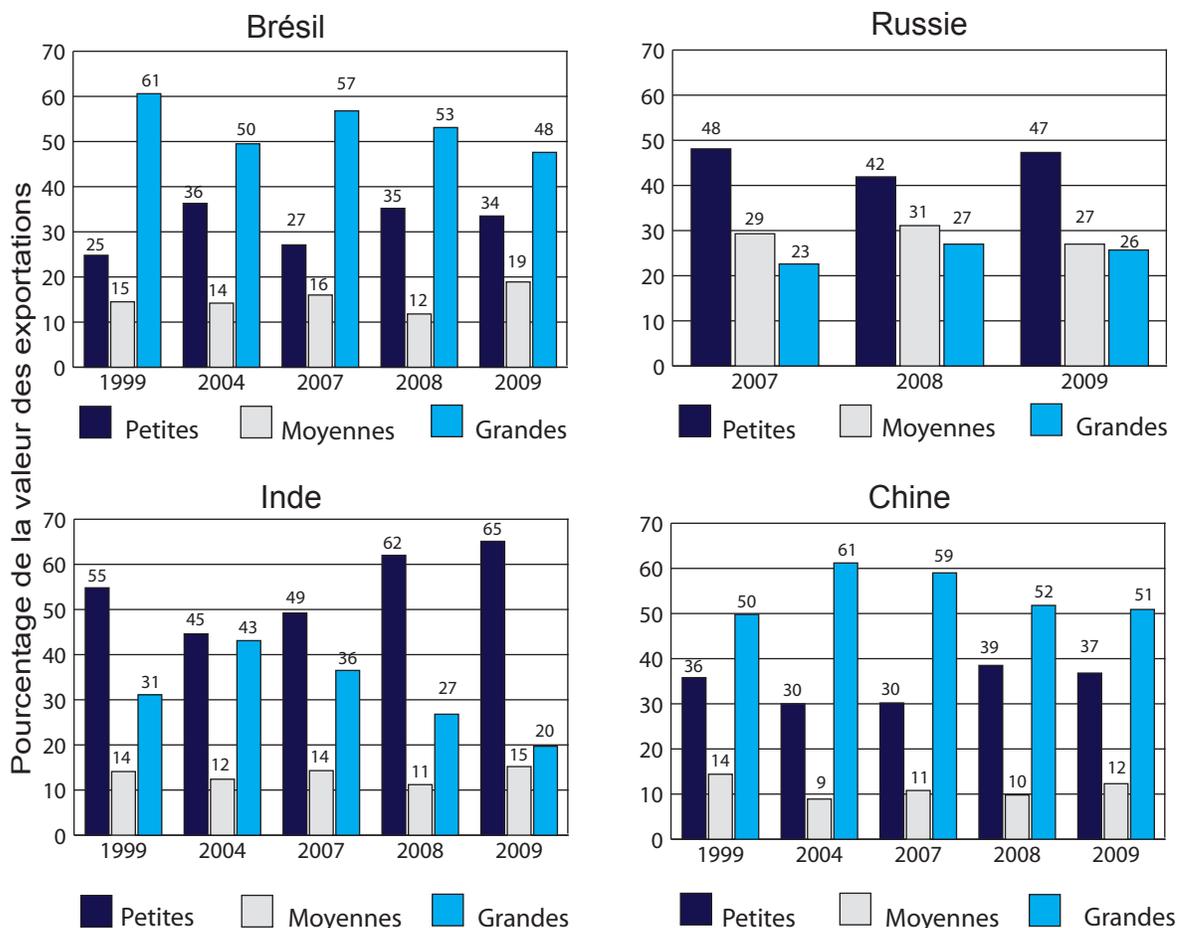
8 Institute for Competitiveness and Prosperity, *Trade, Innovation and Prosperity*, document de travail n° 14, septembre 2010.

9 La valeur exacte des exportations à destination de la Russie en 1999 n'est pas disponible, mais comme c'est la valeur maximum possible qui a été évaluée, ce chiffre est une estimation adéquate.

10 *Idem*.



Figure 1.1 : Valeur des exportations (%) à destination des pays du groupe BRIC, selon la taille de l'entreprise, 1999, 2004, 2007, 2008 et 2009¹



Note 1 : Les chiffres de 1999 et 2004 ne sont pas disponibles pour la Fédération de Russie.

Source : Statistique Canada, Registre pour les exportateurs, 2008 et 2009.

Les grandes entreprises canadiennes sont celles ayant le plus contribué à la valeur des exportations vers la Chine et le Brésil, même si cette proportion a diminué au fil du temps, tandis que la valeur des exportations des petites entreprises est demeurée assez stable. Ainsi, les exportations des grandes entreprises représentaient environ 60 % de la valeur totale des exportations vers la Chine en 2004 et en 2007, mais 50 % en 2009. Par comparaison, les exportations des petites entreprises correspondaient à 30 % de l'ensemble des exportations vers la Chine en 2007, à 39 % en 2008 et à 37 % en 2009. Le pourcentage des entreprises de taille moyenne exportant vers les pays du groupe BRIC est demeuré assez constant au cours des années à l'étude.



2.3. Exportations vers les États-Unis

La contribution des petites entreprises aux exportations vers les États-Unis a augmenté légèrement, passant de 19 % en 1999 à 22,7 % en 2009 (tableau 1.4). On observe une situation inverse au sein des grandes entreprises, dont la valeur des exportations a baissé, passant de 67,4 % des exportations totales en 1999 à 62,8 % en 2009, peut-être en raison de la crise dans le secteur de l'automobile. Les entreprises de taille moyenne sont celles qui ont contribué le moins aux exportations vers les États-Unis, représentant quelque 14 % de la valeur totale des exportations vers ce pays en 1999 et en 2009.

Tableau 1.4 : Valeur des exportations (%) à destination de chaque région des États-Unis, selon la taille de l'entreprise (nombre d'employés), 1999 et 2009

Région ¹	Petites (<100)		Moyennes (100–499)		Grandes (500+)	
	1999	2009	1999	2009	1999	2009
Côte Est	20,3	23,6	17,6	16,7	62,1	59,7
Centre industriel	11,4	17,7	9,5	10,9	79,2	71,5
Midwest	29,8	32,0	16,1	16,8	54,0	51,2
Sud-Est	26,2	19,9	18,8	19,5	55,0	60,6
Ouest	24,2	23,2	12,2	14,2	63,5	62,6
Total	19,0	22,7	13,7	14,6	67,4	62,8
En millions de dollars américains	52 900	51 000	38 100	33 000	187 900	141 000

Note 1 : Les régions sont définies comme suit :

Côte Est : Caroline du Nord, Connecticut, Delaware, District of Columbia, Maine, Maryland, Massachusetts, New Hampshire, New Jersey, New York, Pennsylvanie, Rhode Island, Vermont, Virginie, Virginie de l'Ouest

Centre industriel : Illinois, Indiana, Kentucky, Michigan, Ohio, Wisconsin

Midwest : Colorado, Dakota du Nord, Dakota du Sud, Idaho, Iowa, Kansas, Minnesota, Missouri, Montana, Nebraska, Nouveau-Mexique, Oklahoma, Texas, Utah, Wyoming

Sud-Est : Alabama, Arkansas, Caroline du Sud, Floride, Géorgie, Îles Vierges américaines, Louisiane, Mississippi, Puerto Rico, Tennessee

Ouest : Alaska, Arizona, Californie, Hawaii, Nevada, Oregon, Washington

Source : Statistique Canada, Registre pour les exportateurs, 2008 et 2009.

Les petites entreprises ont contribué le plus aux exportations vers le Midwest, soit près de 30 % de la valeur des exportations vers cette région en 1999 et 32 % en 2009. Même si, au cours des deux années, les petites entreprises ont le moins contribué aux exportations à destination du Centre industriel, cette contribution a progressé, passant d'un peu plus de 11 % en 1999 à près de 18 % en 2009.

Les grandes entreprises sont celles qui ont le plus contribué aux exportations à destination de toutes les régions des États-Unis, le Centre industriel recevant la plus grande contribution (79,2 % en 1999 et 71,5 % en 2009).





3. Exportations selon la province

Au cours de chacune des trois années à l'étude, soit 1999, 2004 et 2009, au moins 88 % de la valeur des exportations des petites entreprises était attribuable au Québec, à l'Ontario, à l'Alberta et à la Colombie-Britannique (y compris les territoires) (tableau 1.5). En 1999, l'Ontario représentait la part la plus importante de la valeur des exportations pour les petites entreprises, soit 34,5 %. Cette part a été ramenée à 26,5 % en 2004, puis portée à 28,2 % en 2009.

On observe la tendance opposée au sein des petites entreprises exportatrices de l'Alberta, lesquelles représentaient près de 26 % de la valeur des exportations en 1999, 43 % en 2004 et près de 31 % en 2009. Les changements observés dans ces deux provinces peuvent être attribuables à une forte diminution de la valeur des exportations dans le secteur manufacturier (situé principalement en Ontario) et au fait que la valeur des exportations dans les secteurs pétrolier et minier (concentrées principalement en Alberta) s'est accrue jusqu'en 2008. Dans les autres provinces, les exportations des petites entreprises sont demeurées assez stables.

Tableau 1.5 : Valeur des exportations (%) selon la province et la taille de l'entreprise (nombre d'employés), 1999, 2004 et 2009¹

Province	Petites (<100)			Moyennes (100-499)			Grandes (500+)		
	1999	2004	2009	1999	2004	2009	1999	2004	2009
Terre-Neuve-et-Labrador	0,4	0,3	0,9	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1
Île-du-Prince-Édouard	0,3	0,2	0,2	x	x	x	x	x	x
Nouvelle-Écosse	2,0	1,8	2,2	1,1	1,1	1,0	0,5	0,4	0,4
Nouveau-Brunswick	1,0	0,9	0,9	3,0	2,8	2,3	1,4	2,8	3,4
Québec	16,3	14,2	16,0	20,3	20,1	18,2	17,5	17,6	18,0
Ontario	34,5	26,5	28,2	54,9	51,8	46,7	62,8	54,7	41,8
Manitoba	2,4	1,8	3,7	2,9	1,8	7,1	2,7	2,9	2,6
Saskatchewan	3,2	2,1	4,3	1,8	1,7	2,3	0,9	1,1	2,9
Alberta	25,7	43,1	30,9	6,7	10,8	14,9	6,9	12,8	26,4
Colombie-Britannique et territoires	14,1	9,2	12,8	9,1	9,5	7,3	7,2	7,4	4,3
Valeur pour le Canada (en millions de dollars)	64 200	89 600	76 800	44 300	51 000	51 000	212 000	226 900	172 500

Note 1 : X indique que les données sont confidentielles.

Source : Statistique Canada, Registre pour les exportateurs, 2008 et 2009.



Dans le cas des entreprises de taille moyenne, on n'observe pas de changements importants dans la part de la valeur des exportations attribuables à chaque province. On peut tirer des conclusions similaires pour les grandes entreprises dans la plupart des provinces, sauf en Ontario et en Alberta. Par exemple, même si l'Ontario accapare la plus grande part des exportations pour ce qui est des grandes entreprises, cette part a reculé puisqu'elle est passée de 62,8 % en 1999 à 41,8 % en 2009. En revanche, la part des exportations attribuables aux grandes entreprises en Alberta a augmenté, passant d'un peu moins de 7 % en 1999 à plus de 26 % en 2009.

Comme nous l'avons souligné au début du présent rapport, la valeur globale des exportations a diminué considérablement en 2009, et c'est là l'une des conséquences de la récession mondiale. La valeur des exportations des petites entreprises a baissé d'environ 21 milliards de dollars entre 2008 et 2009 (chiffres non indiqués dans le tableau). Les petites entreprises de l'Ontario représentaient 16 % de ce recul et celles de l'Alberta, environ 60 %. Cet important recul en Alberta peut s'expliquer par une baisse importante des exportations dans les secteurs de la finance et des assurances, comptant bon nombre d'entreprises qui facilitent peut-être le commerce du pétrole et du gaz, les principales exportations de cette province. Bien que la baisse de la valeur des exportations soit appréciable, le nombre de petites entreprises exportatrices dans chacune de ces provinces n'a pas beaucoup changé.

4. Exportations selon le type de produits de base exportés par les petites entreprises

En 2009, les produits minéraux constituaient la plus forte proportion (près de 30 %) de la valeur des exportations des petites entreprises, mais les entreprises exportant ces produits ne représentaient que 1,4 % du nombre total d'entreprises exportatrices (tableau 1.6). Au cours de la même année, les produits de base exportés par le plus grand nombre relatif de petites entreprises (21,7 %) ont été les machines et les appareils mécaniques, et le matériel électrique. Ces exportations représentaient 13,4 % de la valeur des exportations des petites entreprises. Lorsqu'on classe les exportations selon leur valeur, les autres produits de base exportés par des petites entreprises en 2009 comprenaient les produits végétaux (8,4 %), les produits des industries chimiques ou des industries connexes (8,3 %) et les métaux communs (6,7 %). Les véhicules, aéronefs, navires et matériel de transport connexe sont arrivés au 8^e rang en 1999 et au 8^e rang en 2009, représentant 5,6 % et 3,9 % respectivement des exportations des petites entreprises.





Tableau 1.6 : Les 10 principaux produits de base exportés par les petites entreprises (comptant moins de 100 employés), selon la valeur des exportations (%), 1999 et 2009

Produits de base exportés	1999		Produits de base exportés	2009	
	Valeur (%)	Nombre d'entreprises (%)		Valeur (%)	Nombre d'entreprises (%)
1. Produits minéraux	21,9	1,1	1. Produits minéraux	29,9	1,4
2. Machines et appareils mécaniques; matériel électrique	14,5	19,9	2. Machines et appareils mécaniques; matériel électrique	13,4	21,7
3. Bois et ouvrages en bois; charbon de bois; liège et ouvrages en liège	11,9	5,2	3. Produits végétaux	8,4	5,4
4. Pulpe de bois ou d'autres matières fibreuses cellulosiques	6,0	4,9	4. Produits des industries chimiques ou des industries connexes	8,3	3,7
5. Animaux vivants et produits animaux	6,0	4,1	5. Métaux communs et ouvrages en ces métaux	6,7	10,7
6. Métaux communs et ouvrages en ces métaux	5,9	9,1	6. Animaux vivants et produits animaux	5,2	2,9
7. Produits des industries chimiques ou des industries connexes	5,7	3,6	7. Pulpe de bois ou d'autres matières fibreuses cellulosiques	4,4	5,3
8. Véhicules, aéronefs, navires et matériel de transport connexe	5,6	6,0	8. Véhicules, aéronefs, navires et matériel de transport connexe	3,9	5,4
9. Produits fabriqués divers	4,6	8,6	9. Matières plastiques ou ouvrages en ces matières; caoutchouc et ouvrages en caoutchouc	3,6	11,6
10. Matières plastiques ou ouvrages en ces matières; caoutchouc et ouvrages en caoutchouc	4,2	10,3	10. Produits des industries alimentaires; boissons, alcools et vinaigre; tabac	3,4	2,6
Autres produits	13,7	27	Autres produits	12,8	29,3
Total (%)	100,0	100,0	Total (%)	100,0	100,0

Note : Plus d'une entreprise peut exporter le même produit.

Source : Statistique Canada, Registre pour les exportateurs, 2008 et 2009.

Même si le classement selon la valeur des exportations des petites entreprises est le même pour les deux principaux produits au cours des deux années à l'étude, la valeur des produits minéraux exportés a changé considérablement, puisqu'elle est passée de 21,9 % de la valeur totale des exportations des petites entreprises en 1999 à 29,9 % en 2009.



5. Petites entreprises exportatrices dans des industries choisies, selon la destination

Le tableau 1.7 présente le pourcentage de petites entreprises dans des industries choisies (celles comptant le plus grand nombre de petites entreprises) qui ont exporté vers les États-Unis, l'Union européenne, le Japon, le Mexique, l'Amérique du Sud et d'autres pays en 1999 et en 2009. Par exemple, 59,7 % des petites entreprises exportatrices dans le secteur de la fabrication en 2009 exportaient vers les États-Unis. Il faut mentionner qu'une entreprise peut exporter vers plus d'une destination, et que toutes les industries ne figurent pas dans le tableau. Par conséquent, la somme des pourcentages pour chaque année ne correspond pas forcément à 100 %.

Tableau 1.7 : Petites entreprises exportatrices (%), selon les industries choisies et les destinations, 1999 et 2009¹

Industrie	États-Unis		Union européenne		Japon		Mexique		Amérique du Sud		Autres	
	1999	2009	1999	2009	1999	2009	1999	2009	1999	2009	1999	2009
Construction	76,5	61,6	6,5	11,4	3,1	x	0,2	0,8	1,2	3,2	12,5	23,0
Fabrication	78,8	59,7	8,4	13,3	2,2	3,0	0,2	2,4	1,2	4,3	8,0	17,4
Commerce de gros	66,4	46,6	10,3	14,1	4,4	3,7	0,7	2,2	2,2	4,8	16,0	28,5
Commerce de détail	78,5	49,7	7,9	16,9	1,9	2,0	0,4	1,1	1,0	1,9	10,3	28,3
Services professionnels	77,3	47,8	8,0	15,6	1,8	3,7	0,2	2,5	1,3	4,5	11,2	25,9
Hébergement et services de restauration	72,3	54,0	6,4	16,9	2,8	2,3	x	x	x	2,1	18,4	24,7

Note 1 : X indique que les données sont confidentielles.

Source : Statistique Canada, Registre pour les exportateurs, 2008 et 2009.

Le pourcentage de petites entreprises exportant vers les États-Unis, dans chacune des industries choisies, a diminué en 2009 comparativement à 1999. En 2009, c'est dans les secteurs de la construction et de la fabrication (61,6 % et 59,7 %, respectivement) que l'on observe la plus grande proportion de petites entreprises exportant vers les États-Unis. Par comparaison, les petites entreprises de ces secteurs ont exporté davantage vers l'Union européenne en 2009 qu'en 1999. En 2009, les pourcentages les plus élevés de petites entreprises exportatrices vers l'Union européenne se situaient dans les secteurs de l'hébergement et des services de restauration ainsi que dans le commerce de détail (près de 17 % des entreprises dans chacune des deux industries).

Alors que la proportion de petites entreprises exportant vers le Mexique dans chacune des industries choisies était inférieure à 0,8 % en 1999, leur part a augmenté en 2009 dans chacune



de ces industries, cette part allant de 0,8 % des entreprises dans le secteur de la construction à 2,5 % des entreprises dans le secteur des services professionnels.

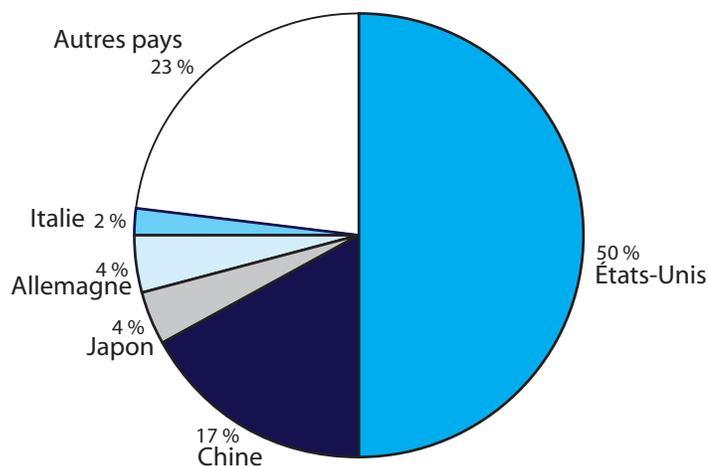
En 1999, le Japon occupait le troisième rang en tant que destination d'exportation pour les petites entreprises dans les industries choisies, derrière les États-Unis et l'Union européenne. En 2009, les petites entreprises de ces industries ont exporté davantage vers l'Amérique du Sud que vers le Japon.

6. Importations

En 2008, la valeur totale des importations au Canada s'est élevée à quelque 380 milliards de dollars. Parmi les importateurs, 87 % étaient des petites entreprises, leurs importations s'élevant à 88 milliards de dollars, soit 23 % de la valeur totale des importations. Les entreprises de taille moyenne représentaient 9 % de l'ensemble des importateurs, leurs importations atteignant 68 milliards, soit 18 % de la valeur totale des importations. Quant aux grandes entreprises, qui représentaient 4 % de l'ensemble des importateurs, la proportion de leurs importations, à hauteur de 223 milliards, s'établissait à 59 % de la valeur totale des importations en 2008.

La figure 1.2 montre les cinq principaux pays ayant participé aux importations des petites entreprises canadiennes en 2008. La moitié de la valeur des importations des petites entreprises (environ 44 milliards de dollars) provenait des États-Unis. La Chine occupait le second rang en importance, avec 17 % de la valeur totale des importations. Quant au Japon et à l'Allemagne, ils représentaient chacun 4 % de la valeur des importations, tandis que l'Italie arrivait au cinquième rang à hauteur de 2,3 %. Les importations de pays comme le Mexique, Taïwan, la France, le Royaume-Uni, la Corée du Sud, la Thaïlande et l'Inde représentaient entre 1 % et 2 % (pourcentages non indiqués sur la figure) de la valeur totale des importations, tandis que les autres pays représentaient chacun moins de 1 %.

Figure 1.2 : Les cinq principaux pays à l'origine des importations des petites entreprises, selon la valeur (%) des importations, 2008



Source : Statistique Canada, Registre des importations, 2008.



De façon générale, ces pourcentages n'ont pas beaucoup changé par rapport à 2002, sauf en ce qui concerne la Chine. La valeur des importations de Chine a progressé, passant de quelque 8 milliards de dollars en 2002 à 15 milliards en 2008, ce qui représente 8 % et 17 % de la valeur totale des importations, respectivement.

Partie 2 : Profil de financement des petites et moyennes entreprises exportatrices

La présente section brosse un portrait des petites et moyennes entreprises canadiennes (PME) qui ont exporté en 2007. À partir des données de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* (2004 et 2007) de Statistique Canada, le rapport mesure la propension à l'exportation (pourcentage des entreprises qui exportent) et l'intensité de l'exportation (pourcentage des recettes attribuables aux exportations) des PME. Il compare également les caractéristiques des entreprises et des propriétaires, les obstacles à la croissance ainsi que la demande de financement et l'accès à ce dernier parmi les PME exportatrices et non exportatrices.

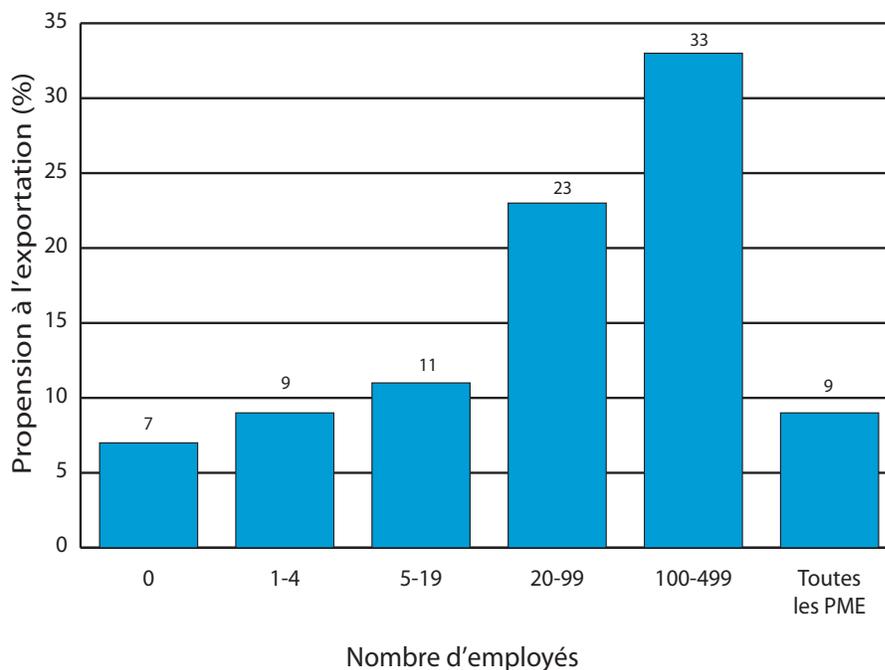
1. Activités d'exportation des PME

En 2007, une faible proportion (9 %) des PME canadiennes ont exporté des biens ou des services. Comme en témoigne la figure 2.1, la propension à l'exportation augmente avec le nombre d'employés. Seulement 7 % des entreprises sans employé ont fait état d'activités d'exportation, mais la proportion passe à 9 % pour les entreprises comptant de 1 à 4 employés, à 11 % pour celles ayant de 5 à 19 employés, à 23 % pour celles en comptant de 20 à 99, et à 33 % pour celles ayant entre 100 et 499 employés.





Figure 2.1 : Propension moyenne à l'exportation, selon la taille de l'entreprise, 2007



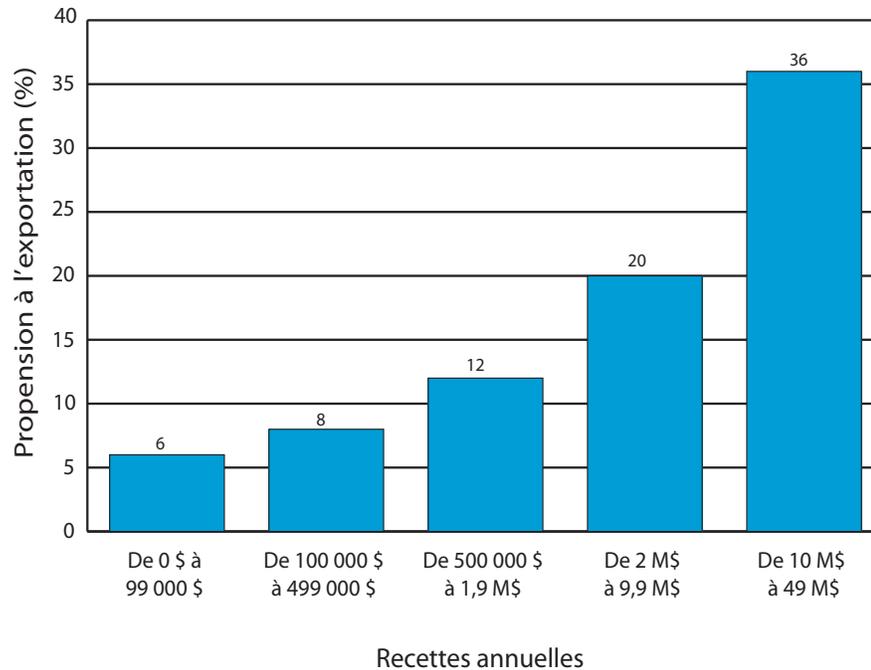
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007.

En 2007, la propension à l'exportation a aussi augmenté en fonction des recettes. La figure 2.2 montre que seulement 6 % des PME enregistrant des recettes annuelles de 99 000 \$ ou moins ont exporté des biens ou des services. La proportion grimpe à 8 % pour les PME dont les recettes annuelles se situent entre 100 000 \$ et 499 000 \$, à 12 % pour celles ayant des recettes de 500 000 \$ à 1,9 million de dollars, à 20 % pour les PME ayant des recettes annuelles de 2 à 9,9 millions et à 36 % pour celles dont les recettes sont comprises entre 10 et 49 millions de dollars.

Bien que la probabilité d'exporter ait augmenté avec la taille de l'entreprise, l'intensité de l'exportation (pourcentage du chiffre d'affaires tiré des exportations) n'a pas suivi la même tendance. Les données antérieures sur l'exportation recensaient les entreprises en fonction de la valeur des exportations et non selon le nombre d'employés, d'où l'hypothèse selon laquelle les petites entreprises n'étaient guère présentes sur les marchés d'exportation. La figure 2.3 indique qu'une forte proportion des recettes totales des PME exportatrices (47 % en moyenne) venaient des ventes à l'exportation en 2007. En outre, l'intensité de l'exportation était assez homogène, quelle que soit la taille de l'entreprise, ce qui donne à penser que les PME de toutes tailles (selon le nombre d'employés) peuvent exercer des activités d'exportation.

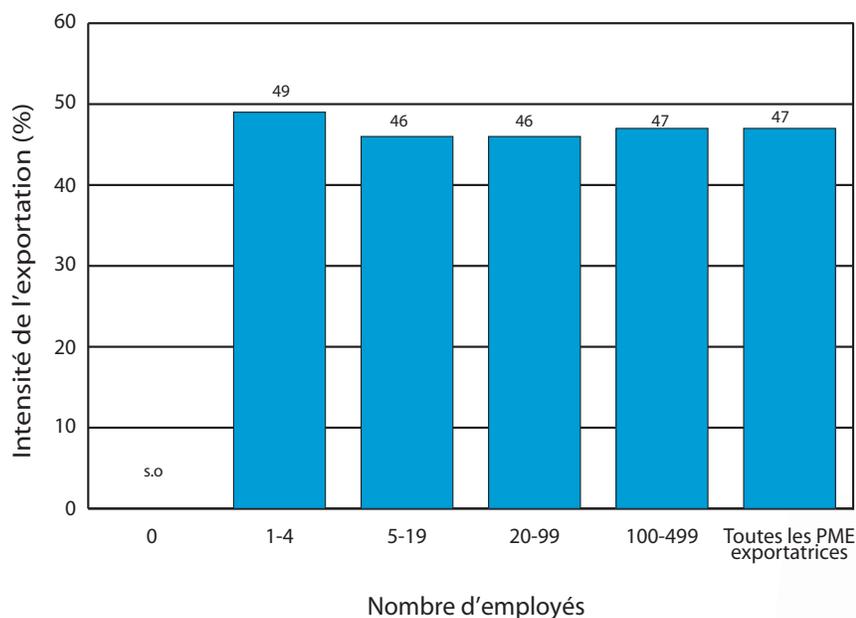


Figure 2.2 : Propension moyenne à l'exportation, selon les recettes, 2007



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007*.

Figure 2.3 : Intensité moyenne de l'exportation, selon la taille de l'entreprise, 2007



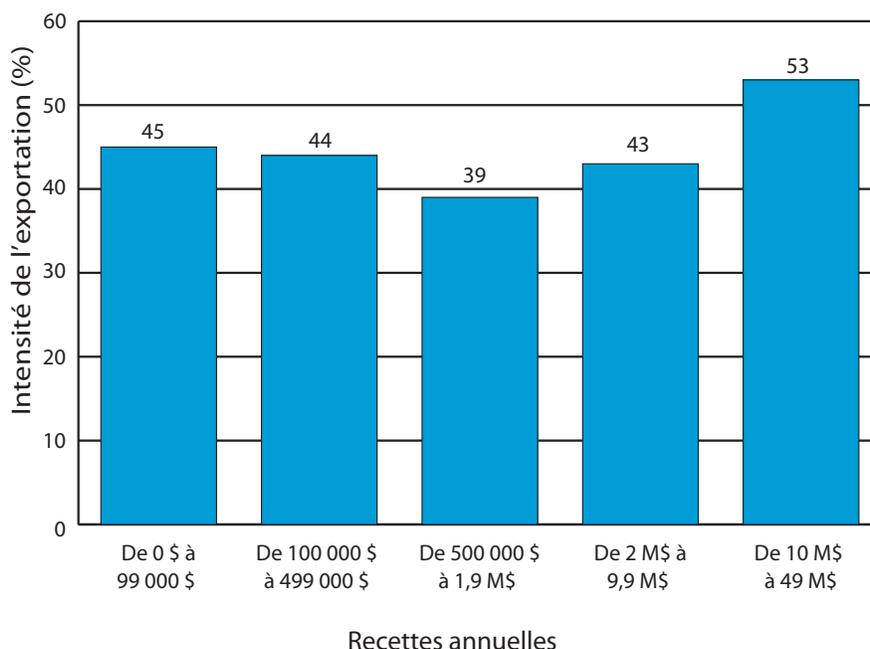
* On ne possède pas de données pour les entreprises sans employé, en raison du faible taux de répondants.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007*.



En 2007, l'intensité de l'exportation était également assez similaire pour les PME de toutes les catégories de recettes. Comme en témoigne la figure 2.4, l'intensité moyenne la plus faible, soit 39 %, est observée chez les PME dont les recettes annuelles s'établissent entre 500 000 \$ et 1,9 million de dollars et l'intensité la plus élevée, soit 53 %, chez celles dont les recettes atteignent de 10 à 49 millions de dollars. Ces résultats montrent que le montant des recettes des entreprises ne détermine pas systématiquement l'intensité de l'exportation.

Figure 2.4 : Intensité moyenne de l'exportation, selon la catégorie de recettes, 2007



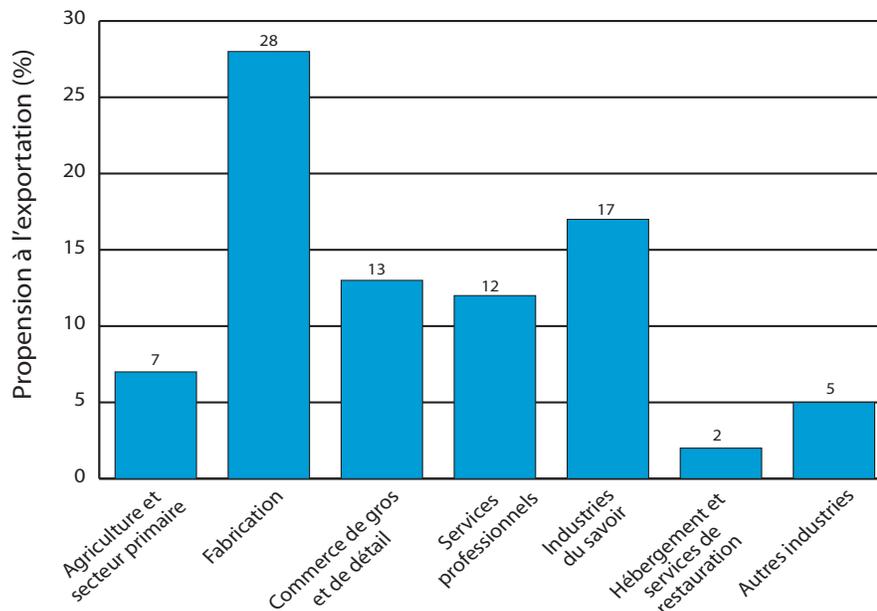
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007.

On trouve des PME exportatrices dans tous les secteurs de l'économie canadienne, mais il est bien connu que les entreprises du secteur de la fabrication sont plus susceptibles d'exporter. En 2007, l'industrie de la fabrication affichait la concentration la plus élevée de PME exportatrices, soit 28 % (figure 2.5). Les principales autres industries exportatrices cette année-là étaient les industries du savoir¹¹, dont 17 % des PME se livraient à l'exportation.

¹¹ Les industries du savoir sont un regroupement de catégories de secteurs définies par Statistique Canada qui englobent plusieurs secteurs technologiques, notamment les télécommunications, la production vidéo et les services informatiques.



Figure 2.5 : Propension moyenne à l'exportation, selon l'industrie, 2007



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007.

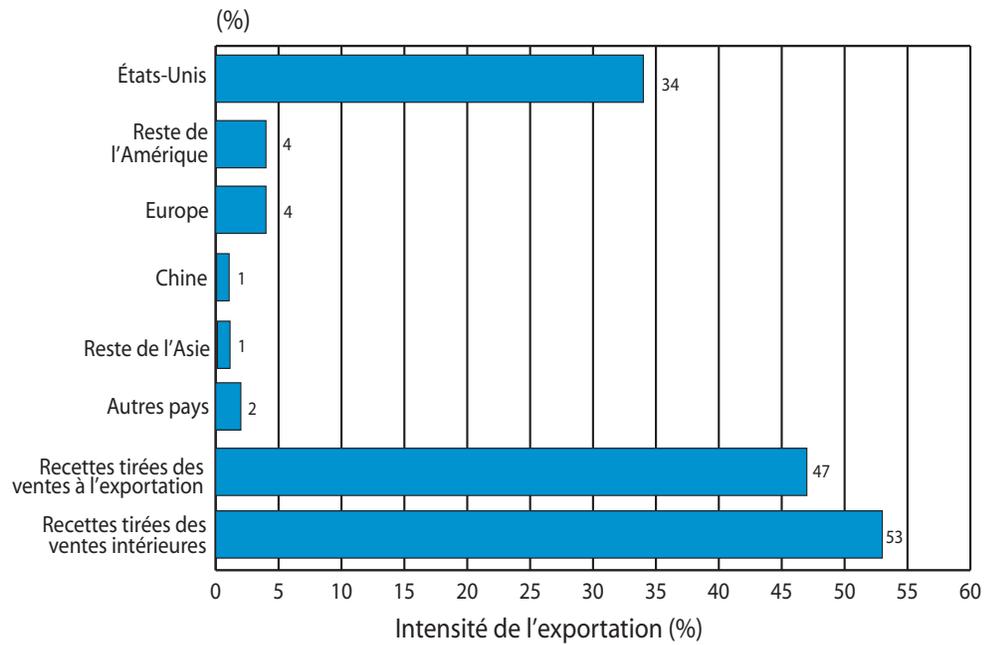
En 2007, la majeure partie des ventes à l'exportation des PME canadiennes était destinée aux États-Unis. Comme l'illustre la figure 2.6, en moyenne, 34,3 % des recettes totales (73,6 % des recettes totales d'exportation) découlaient de l'exportation de biens ou de services vers ce pays. Cela n'a rien d'étonnant, compte tenu de la proximité entre les deux pays et des accords commerciaux qu'ils ont conclus (p. ex., l'Accord de libre-échange nord-américain).

La figure 2.7 compare la répartition des PME exportatrices et celle de toutes les PME canadiennes, selon la région. On peut constater que les PME exportatrices sont présentes dans l'ensemble du pays, mais concentrées principalement en Ontario (39 %). Dans la région de l'Atlantique et dans les territoires, ces entreprises représentent une proportion beaucoup plus élevée qu'à l'échelle nationale. Plus précisément, 12 % des PME exportatrices étaient établies dans la région de l'Atlantique, qui compte seulement 6 % des PME du pays. De même, 1,8 % des PME exportatrices étaient établies dans les territoires, où l'on trouve seulement 0,2 % de l'ensemble des PME canadiennes.



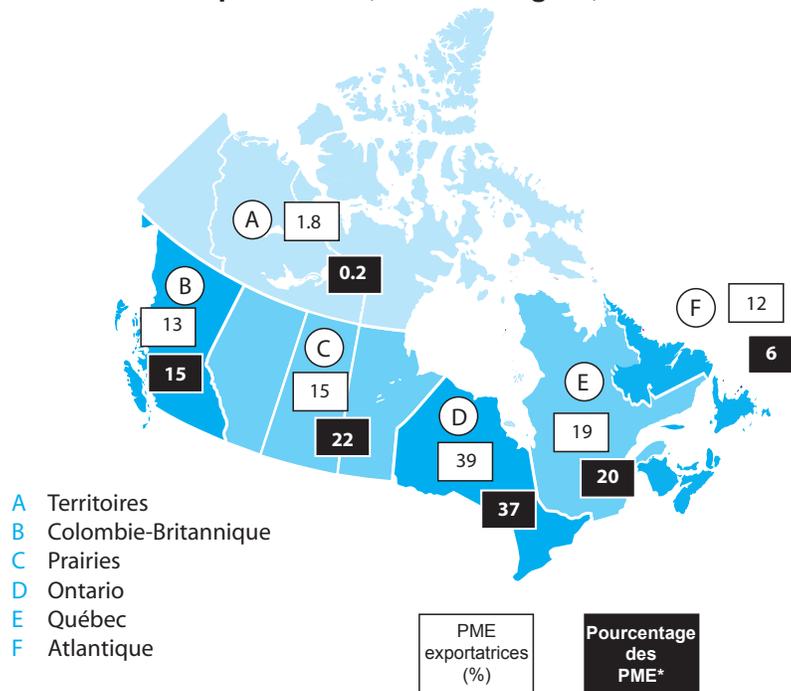


Figure 2.6 : Intensité moyenne de l'exportation, selon la destination, 2007



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007*.

Figure 2.7 : Répartition des PME exportatrices, selon la région, 2007



Nota : Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent ne pas correspondre à 100 %.

*Pourcentage des PME selon le *Registre des entreprises*, Statistique Canada, octobre 2007.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007*.



2. Profil des PME exportatrices

Le tableau 2.1 compare les caractéristiques des PME exportatrices et de leurs propriétaires avec celles des PME non exportatrices et de leurs propriétaires. En moyenne, les exportateurs innover davantage, sont davantage axés sur la croissance et sont en activité depuis plus longtemps.

Quand une PME décide d'exporter, l'innovation s'avère cruciale pour assurer sa compétitivité et sa survie sur le marché mondial. Il n'est donc pas étonnant que les entreprises exportatrices aient généralement investi davantage dans la recherche-développement (R-D) et qu'elles soient par conséquent davantage considérées comme étant innovatrices. En 2007, le pourcentage de PME innovatrices (celles qui consacrent à la R-D plus de 20 % de leurs dépenses¹²) était près de deux fois plus élevé parmi les entreprises exportatrices que parmi les autres (11 % contre 4 %).

En 2007, la proportion des propriétaires qui avaient l'intention d'accroître la taille ou la portée de leur entreprise était supérieure chez les PME exportatrices que chez les autres. Plus de la moitié (59 %) des exportateurs prévoient une croissance au cours des deux années suivantes, contre seulement 39 % des non-exportateurs.

Le tableau 2.1 montre aussi que la proportion d'entreprises bien établies était plus élevée chez les exportateurs que chez les non-exportateurs. En 2007, 75 % des PME exportatrices vendaient des biens ou des services depuis plus de six ans, contre 68 % dans le cas des non-exportateurs. Toujours en 2007, comparativement aux PME en démarrage, les PME bien établies étaient deux fois plus susceptibles d'exporter. Parmi les PME qui vendaient des biens ou des services depuis un ou deux ans (étape de démarrage), 6 % exportaient des biens ou des services. La proportion passe à 7 % pour les PME qui vendaient des biens ou des services depuis trois à cinq ans et à 10 % pour celles qui en vendaient depuis plus de six ans¹³. Ces données semblent indiquer que certaines PME exportent dès le début, bien que nombre d'entre elles aient besoin de temps pour accumuler des ressources et des connaissances et se joindre à des réseaux avant de pouvoir se lancer sur le marché international¹⁴.

12 Définition utilisée par Industrie Canada.

13 Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007, tableau 22, www.pme-prf.gc.ca/eic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fra/02152.html.

14 Certaines PME ont une vocation internationale dès leur création. Pour en savoir plus sur ce phénomène, voir G.A. Knight et S.T. Cavusgil, « The Born Global Firm: A Challenge to Traditional Internationalization Theory », *Advances in International Marketing*, vol. 8, p. 11-26, 1996, et B. Orser, M. Spence, A. Riding et C. Carrington, *Les PME exportatrices canadiennes*, Programme de recherche sur le financement des PME, 2008, www.pme-prf.gc.ca/eic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fra/h_02115.html.



Tableau 2.1 : Profil des PME exportatrices et des PME non exportatrices, 2007

PME exportatrices (%)	Caractéristiques	PME non exportatrices (%)
	Année où l'entreprise a commencé à vendre des biens ou des services	
11	Entre 2005 et 2007 (en activité depuis 1 à 2 ans)	16
13	Entre 2002 et 2004 (en activité depuis 3 à 5 ans)	17
75	Avant 2002 (en activité depuis 6 ans ou plus)	68
	Intentions en matière de croissance	
59	Intention d'accroître la taille ou la portée au cours des 2 années suivantes	39
	Dépenses de R-D	
11	Plus de 20 % des dépenses totales consacrées à la R-D	4
	Sexe des propriétaires	
65	Majoritairement des hommes	65
18	Majoritairement des femmes	16
18	Partage égal	19
	Appartenance des propriétaires à des groupes particuliers	
2	Autochtones	2
8	Minorités visibles (autres qu'Autochtones)	10
2	Personnes handicapées	2
4	Immigrants récents (depuis 5 ans ou moins)	2
	Langue maternelle des propriétaires	
69	Anglais	67
15	Français	19
16	Autre	14
	Âge des propriétaires	
13	Moins de 40 ans	15
	Expérience en gestion des propriétaires	
75	Plus de 10 ans	71

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007.

3. Obstacles perçus à la croissance des PME exportatrices

Comme le fait d'exporter accroît les coûts, les risques et l'incertitude, il arrive souvent que les PME exportatrices rencontrent de nombreux obstacles à la croissance. En 2007, l'obstacle cité le plus souvent était le même pour les exportateurs et les non-exportateurs, soit les coûts d'exploitation à la hausse – 56 % des propriétaires des deux groupes ont fait état de cet obstacle (tableau 2.2). Toutefois, de nombreux autres obstacles ont été cités plus souvent par les PME exportatrices que par les PME non exportatrices, entre autres l'embauche d'une main-d'œuvre qualifiée, la concurrence croissante, l'instabilité de la demande des consommateurs,



les primes d'assurance et l'obtention de financement. On s'attend néanmoins à ce que la concurrence accrue et la diversification des préférences des consommateurs posent davantage de problèmes aux exportateurs, car ces obstacles découlent du fait qu'ils se lancent sur les marchés internationaux.

Tableau 2.2 : Obstacles perçus à la croissance des entreprises, 2007

Obstacles		PME exportatrices (%)	PME non exportatrices (%)
Obstacles externes	Embauche d'une main-d'œuvre qualifiée	50	40
	Instabilité de la demande des consommateurs	40	32
	Réglementation gouvernementale	28	28
	Réglementation ou conformité environnementale	9	12
	Concurrence accrue	47	39
Obstacles internes	Obtention de financement	21	17
	Capacité de gestion	13	11
	Hausse des coûts d'exploitation de l'entreprise	56	56
	Primes d'assurance	40	34

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007.

Des études antérieures ont révélé que les PME exportatrices considéraient le manque de financement comme un obstacle majeur¹⁵. En 2007, l'obtention de financement a été citée plus souvent par les exportateurs que par les non-exportateurs. Toutefois, avec un taux de seulement 21 % chez les exportateurs, il ne s'agit pas de l'un des obstacles à la croissance le plus souvent cités.

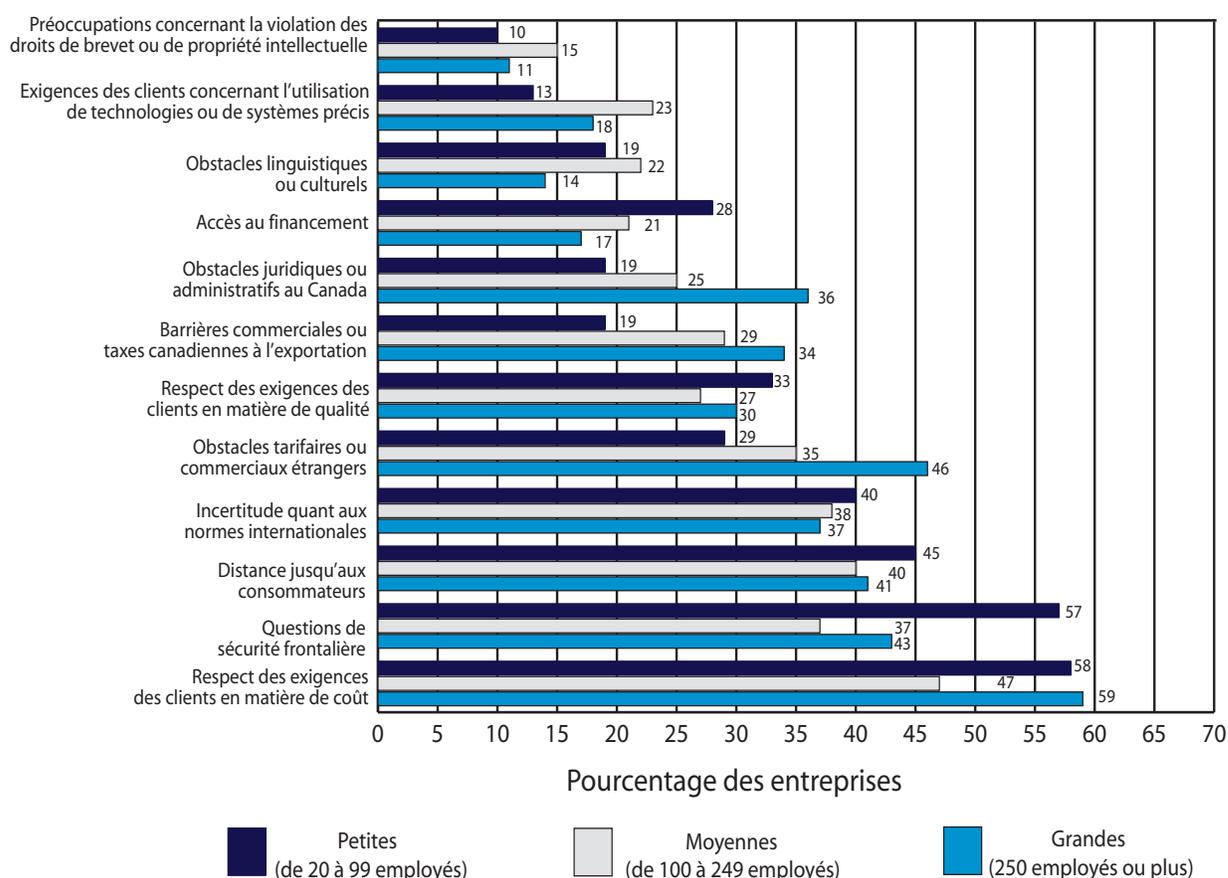
La figure 2.8 fait état des obstacles pour les entreprises canadiennes qui exportent. Les données tirées de l'*Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise* de 2009 montrent que le fait de respecter les exigences des clients en matière de coût a été l'obstacle à l'exportation le plus souvent cité par les entreprises, quelle que soit leur taille. L'accès au financement ne s'est pas classé parmi les principaux obstacles pour les PME exportatrices canadiennes. Ce résultat concorde avec les conclusions de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes*

¹⁵ Source : Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), *La suppression des obstacles à l'accès des PME aux marchés internationaux*, Paris, 2006.



entreprises de 2007. Autrement dit, il ressort des deux enquêtes que les exportateurs ne semblent pas considérer l'accès au financement comme un problème plus important que d'autres obstacles. Il faut cependant faire preuve de prudence lorsqu'on compare les résultats de ces deux enquêtes, car la question posée, la méthode, la population cible et l'échantillon varient grandement selon l'enquête¹⁶. De surcroît, ces résultats ne permettent pas de savoir si les exportateurs se heurtent ou non à des problèmes particuliers en ce qui concerne l'accès au financement.

Figure 2.8 : Obstacles à l'exportation, de 2007 à 2009*



*Les exportateurs ont attribué aux différents obstacles une importance élevée, moyenne, faible ou nulle lorsqu'ils ont exporté ou tenté d'exporter au cours des trois années antérieures, soit de 2007 à 2009. Afin de déterminer quels obstacles étaient les plus importants, les réponses d'importance moyenne ou élevée ont été combinées.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise*, 2009.

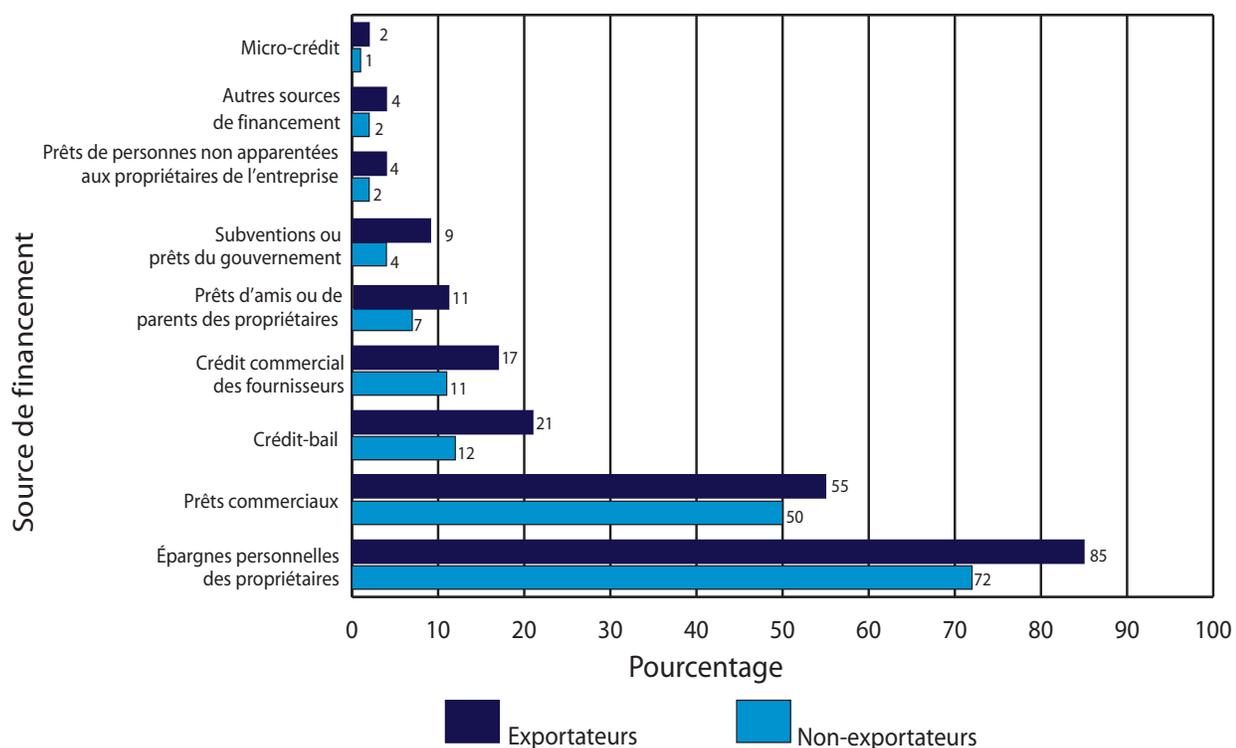
16 Voir le section « Sources de données et méthodes » pour en savoir plus sur la méthode, la population cible et l'échantillon des deux questions posées. La question de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* concernant les obstacles était « Quels éléments ci-dessous constituent des obstacles réels à la croissance de votre entreprise? ». Celle de l'*Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise* était « Veuillez évaluer l'importance des obstacles suivants lorsque votre entreprise a exporté ou tenté d'exporter des biens ou des services à une entreprise à l'étranger au cours des trois années, soit de 2007 à 2009. »



4. Activité de financement

Étant donné l'importance du financement pour la croissance et la survie d'une entreprise, il est essentiel de se pencher sur l'activité de financement réelle des PME exportatrices et non exportatrices pour mettre au jour les problèmes particuliers auxquels elles se heurtent. Les figures 2.9 et 2.10 font respectivement état des principales sources de financement des PME lors de leur démarrage et pour leur maintien en activité. À l'étape du démarrage, tant les exportateurs que les non-exportateurs ont surtout utilisé les épargnes personnelles des propriétaires, en particulier dans le cas des exportateurs (85 % contre 72 %) (figure 2.9). Pour le maintien en activité, les deux groupes de PME ont utilisé surtout les prêts commerciaux ou personnels (figure 2.10). Fait intéressant, les PME exportatrices ont été plus nombreuses que les autres à utiliser en 2007 les différentes sources de financement, sauf le micro-crédit, à la fois au démarrage de l'entreprise et pour son maintien en activité.

Figure 2.9 : Sources de financement utilisées au démarrage de l'entreprise, 2007

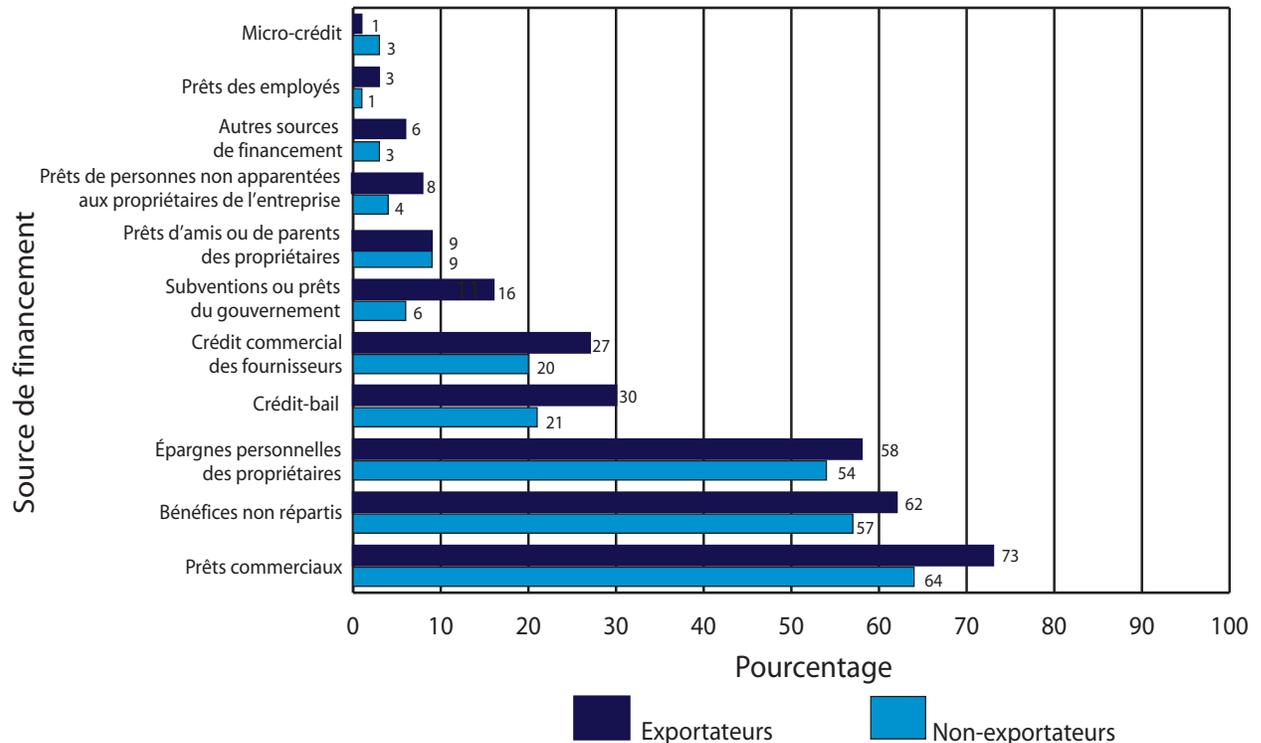


Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007*.





Figure 2.10 : Sources de financement utilisées pour le maintien en activité de l'entreprise, 2007



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007*.

5. Taux de demande et d'approbation

En raison des coûts supplémentaires liés à l'exportation, notamment les droits de douane et autres, les frais de transaction et de transport ainsi que les coûts découlant de la fluctuation des taux de change, les exportateurs ont généralement des besoins de financement plus grands que ceux des non-exportateurs. Pour couvrir ces coûts et stimuler la croissance, les exportateurs se tournent parfois vers le financement externe. Le tableau 2.3 présente le taux de demande de financement des PME exportatrices et non exportatrices en 2000, 2004, 2007 et 2009. Au cours des années pour lesquelles les données sont connues, les PME exportatrices étaient plus susceptibles de solliciter du financement externe (sauf le crédit commercial en 2009) que les autres PME. De plus, pour 2007, seulement 36 % des PME exportatrices ont déclaré n'avoir jamais sollicité de financement externe, contre 47 % dans le cas de leurs homologues non exportatrices¹⁷. Ces conclusions font ressortir l'importance du financement externe pour les PME exportatrices.

¹⁷ Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007*, tableau 2, www.pme-prf.gc.ca/eic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fra/02152.html.



Le financement par emprunt était le type de financement le plus souvent demandé par les deux groupes de PME au cours des quatre années visées. Le crédit commercial a aussi été sollicité fréquemment par les exportateurs, soit à hauteur de 18 % en 2004 et de 16 % en 2007.

Tableau 2.3 : Taux de demande de financement des PME (%), selon le type de financement

Type de financement	2000		2004		2007		2009*	
	PME exportatrices	PME non exportatrices						
Tout financement externe	—	—	36	23	27	17	20	15
Emprunt	37	22	28	18	21	12	18	14
Crédit-bail	—	—	5	3	7	5	1,2	1,0
Capitaux propres	—	—	3	1	2	1	1,9	1,2
Subvention ou prêt du gouvernement	—	—	6	3	6	3	—	—
Crédit commercial	—	—	18	11	16	8	0,8	1,2

*D'après Industrie Canada, *Enquête sur les conditions du crédit*, 2009.

Nota : Ces taux ont été calculés par Industrie Canada d'après les demandes de financement présentées au cours des 12 mois précédents.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2004 et 2007.

À partir des données connues, le tableau 2.4 fait état du taux d'approbation des demandes de financement des PME exportatrices et non exportatrices en 2000, 2004, 2007 et 2009. En 2004, les PME exportatrices étaient moins susceptibles que les autres d'obtenir du financement externe (86 % contre 91 %), mais c'était l'inverse en 2007 et en 2009. On observe une tendance similaire pour le financement par emprunt : le taux d'approbation est inférieur pour les PME exportatrices en 2000 et en 2004, mais supérieur en 2007 et en 2009.

Pour ce qui est du financement par crédit-bail et crédit commercial, le taux d'approbation est similaire chez les deux groupes d'entreprises en 2004 et en 2007. Pour le financement par capitaux propres, les exportateurs affichaient un taux d'approbation supérieur en 2004, mais c'était l'inverse en 2007. Tant en 2004 qu'en 2007, le taux d'approbation pour les subventions ou prêts du gouvernement était plus faible dans le cas des PME exportatrices.

Signalons que les données sur le taux d'approbation ne permettent pas de faire la distinction entre les demandes approuvées partiellement et celles approuvées intégralement. Par ailleurs, elles ne prennent pas en compte le montant approuvé.





Tableau 2.4 : Taux d'approbation des demandes de financement (%) des PME, selon le type de financement

Type de financement	2000		2004		2007		2009*	
	PME exportatrices	PME non exportatrices						
Tout financement externe	—	—	86	91	97	96	85	79
Emprunt	79	82	80	88	95	94	84	78
Crédit-bail	—	—	98	96	92	93	—	72
Capitaux propres	—	—	60	42	68	71	—	86
Subvention ou prêt du gouvernement	—	—	67	71	75	81	—	—
Crédit commercial	—	—	90	90	99	99	—	82

*D'après Industrie Canada, *Enquête sur les conditions du crédit*, 2009.

Nota : Les taux d'approbation pour le financement par emprunt ont été calculés par Industrie Canada. Ils ne prennent pas en compte les demandes de prêts annulées ou encore à l'étude.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2004 et 2007.

Le tableau 2.5 présente le financement par emprunt approuvé pour 2004 et 2007. Au cours de ces deux années, le montant moyen approuvé était plus élevé pour les PME exportatrices que pour les autres entreprises, tant dans le cas des emprunts à long terme que de ceux à court terme. Pour mesurer l'accès au financement tout en prenant en compte les effets d'échelle et les approbations partielles, nous avons examiné le ratio du montant total de financement par emprunt approuvé au montant total demandé. D'après ce ratio, les PME exportatrices avaient légèrement plus de difficulté que les autres à avoir accès au financement en 2004, mais l'inverse s'est produit en 2007.

Tableau 2.5 : Montant de financement par emprunt approuvé* pour les PME, 2004 et 2007

	2004		2007	
	PME exportatrices	PME non exportatrices	PME exportatrices	PME non exportatrices
Montant moyen approuvé à long terme	224 000 \$	193 000 \$	474 000 \$	246 000 \$
Montant moyen approuvé à court terme	190 000 \$	69 000 \$	342 000 \$	158 000 \$
Total du montant moyen approuvé	210 000 \$**	138 000 \$**	461 000 \$	232 000 \$
Ratio du montant de financement par emprunt approuvé au montant demandé	95 %	97 %	93 %	90 %

*Les chiffres ont été calculés par Industrie Canada d'après les réponses contenant des valeurs à la fois pour les montants demandés et approuvés.

**Le total du montant moyen approuvé en 2004 ne prend pas en compte les « autres instruments financiers », pour lesquels les données ne précisaient pas s'il s'agissait de passif à long terme ou à moyen terme.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004 et 2007.



Le tableau 2.6 ventile le ratio du montant total de financement par emprunt approuvé au montant demandé, selon la taille de l'entreprise (nombre d'employés). En 2004 et en 2007, les PME exportatrices comptant de 1 à 4 employés étaient moins susceptibles que les autres d'obtenir le financement demandé, mais c'était l'inverse pour les entreprises de 20 à 99 employés. Le tableau 2.6 montre aussi que le ratio du montant de financement par emprunt approuvé au montant demandé était plus élevé pour les entreprises de taille moyenne (de 100 à 499 employés) que pour les autres entreprises. En 2004 et en 2007, les entreprises exportatrices et non exportatrices de taille moyenne avaient reçu presque l'entièreté du montant demandé.

Tableau 2.6 : Ratio (%) du montant de financement par emprunt approuvé au montant demandé, selon le nombre d'employés de l'entreprise

Nombre d'employés	2004		2007	
	PME exportatrices	PME non exportatrices	PME exportatrices	PME non exportatrices
0	65	89	98	95
De 1 à 4	74	88	56	81
De 5 à 19	91	95	94	95
De 20 à 99	88	78	97	84
De 100 à 499	98	99	99	98

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004 et 2007.

Le tableau 2.7 indique le ratio du montant de financement par emprunt approuvé au montant demandé, selon les recettes de l'entreprise. En 2004 et en 2007, ce ratio était plus élevé pour les PME dont les recettes annuelles se chiffraient entre 10 et 49 millions de dollars, tant dans le cas des exportateurs que des non-exportateurs. On peut en déduire que les PME enregistrant des recettes annuelles supérieures à 10 millions ont moins de difficulté que les autres à obtenir le financement demandé.

Tableau 2.7 : Ratio (%) du montant de financement par emprunt approuvé au montant demandé, selon les recettes de l'entreprise

Recettes annuelles	2004		2007	
	PME exportatrices	PME non exportatrices	PME exportatrices	PME non exportatrices
De 0 \$ à 99 000 \$	70	91	99	95
De 100 000 \$ à 499 000 \$	62	82	93	78
De 500 000 \$ à 1,9 M\$	79	93	62	79
De 2 M\$ à 9,9 M\$	81	83	97	96
De 10 M\$ à 49 M\$	92	100	100	99

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004 et 2007.



6. Répartition du financement approuvé

En 2007, la répartition du financement approuvé était similaire pour les PME exportatrices et non exportatrices. Comme l'illustre le tableau 2.8, le financement par emprunt constituait le type de financement externe obtenu le plus souvent en 2007, le taux étant légèrement supérieur dans le cas des exportateurs. Le tableau 2.8 montre également que les PME exportatrices étaient moins susceptibles que les autres d'utiliser le financement par crédit-bail (16 % contre 20 %).

Tableau 2.8 : Répartition (%) des instruments de financement utilisés (selon les montants approuvés), 2007

	PME exportatrices	PME non exportatrices
Emprunt	73	69
Crédit-bail	16	20
Capitaux propres	1	1
Subvention ou prêt du gouvernement	8	7
Crédit commercial	2	3
Total	100	100

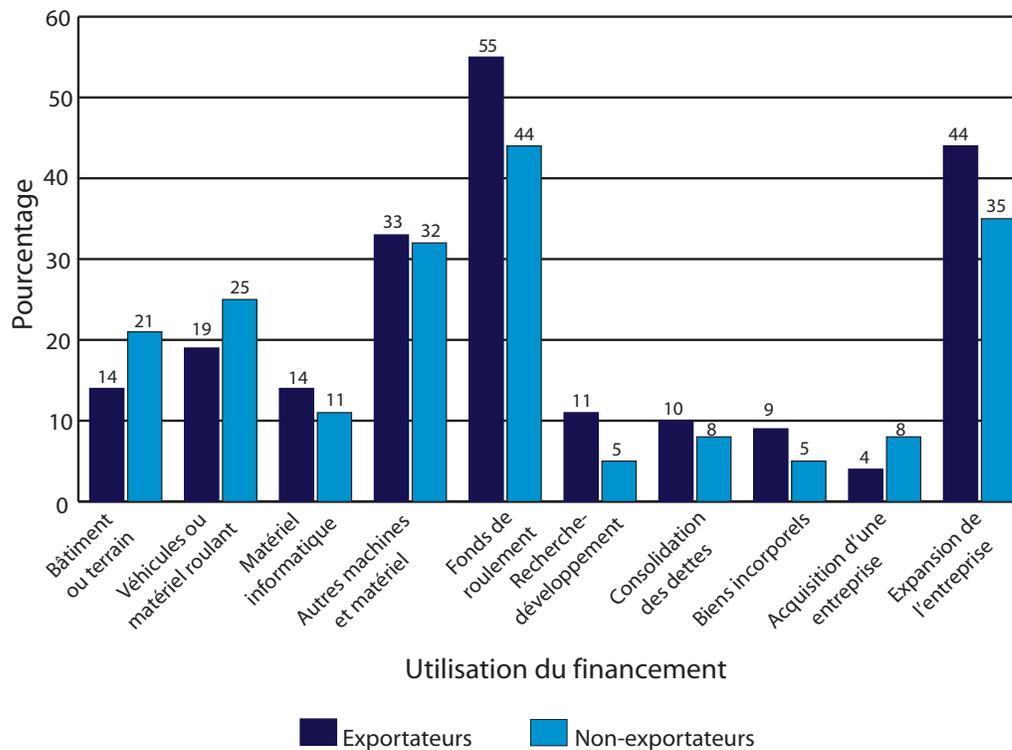
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007*.

7. Utilisation prévue du financement par emprunt

On observe des différences entre les PME exportatrices et non exportatrices pour ce qui est de l'utilisation prévue du financement par emprunt en 2007. Comme le montre la figure 2.11, les entreprises des deux groupes ont avant tout tendance à solliciter du financement pour leur fonds de roulement, particulièrement les exportateurs (55 % contre 44 %). Par ailleurs, les PME exportatrices étaient plus de deux fois plus susceptibles d'affecter ce financement à la recherche-développement (11 % contre 5 %). Elles avaient aussi nettement plus tendance que les PME non exportatrices à utiliser le financement par emprunt pour prendre de l'expansion (44 % contre 35 %) et, dans une moindre mesure, pour acquérir du matériel informatique et des logiciels. Ces données concordent avec le fait que les PME exportatrices sont davantage axées sur la croissance et innovent plus que les autres, deux caractéristiques qui ont été soulignées précédemment.



Figure 2.11 : Utilisation prévue du financement par emprunt demandé, 2007



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007.

Conclusion

En 2007, la probabilité d'exporter augmentait avec la taille de l'entreprise, considérée tant selon le nombre d'employés que la valeur des recettes, mais la proportion des ventes tirées de l'exportation était similaire pour tous les groupes de PME exportatrices. Ces résultats donnent à penser que le nombre d'employés et la valeur des recettes sont liés à la propension à l'exportation, mais non à l'intensité de l'exportation.

Nous avons aussi souligné dans le présent rapport que les PME exportatrices présentent des caractéristiques différentes des PME non exportatrices. En moyenne, celles qui exportent innovent davantage (investissements supérieurs dans la R-D), sont davantage axées sur la croissance et sont en activité depuis plus longtemps. Elles sont en outre plus susceptibles de demander du financement et, en moyenne, elles ont demandé des montants de prêt plus élevés que les autres PME. En outre, les exportateurs étaient plus nombreux à considérer l'obtention de financement externe comme un obstacle à la croissance de leur entreprise. Quant à savoir si les PME exportatrices font face à des problèmes de financement particuliers, les résultats ne sont pas concluants. Les exportateurs avaient plus de difficulté à obtenir l'approbation de leurs demandes de financement externe en 2004 (d'après le taux d'approbation et le ratio du montant de financement par emprunt approuvé au montant demandé), mais l'inverse s'est produit en 2007.



Partie 3 : Participation des PME aux chaînes de valeur mondiales

Les deux premières sections du présent rapport présentent plusieurs statistiques de base concernant les exportateurs canadiens, fondées sur la valeur des exportations et la propension à l'exportation comme principales mesures des échanges commerciaux. Les tendances récentes observées dans l'économie mondiale ont toutefois modifié le contexte pour de nombreuses entreprises au Canada, leurs activités ne se limitant plus aux exportations traditionnelles. Ainsi, un nombre croissant d'entreprises participent aux chaînes de valeur mondiales au lieu d'exporter directement leurs biens ou services.

Les chaînes de valeur mondiales comprennent toute la gamme des activités nécessaires pour mettre en marché un produit, depuis sa conception jusqu'à son utilisation finale et bien plus (p. ex., conception, production et distribution). Les activités inhérentes à ces chaînes peuvent être concentrées dans une seule entreprise ou réparties entre différentes entreprises, de même qu'elles peuvent être concentrées à un seul emplacement ou réparties sur de vastes territoires. Par exemple, un nombre croissant d'entreprises confient certaines activités commerciales à des tiers, déplacent vers l'étranger une partie de leurs chaînes d'approvisionnement (délocalisation) ou s'associent avec d'autres entreprises en établissant des alliances stratégiques ou des coentreprises.

Quoique bien connu, ce phénomène est difficile à quantifier sans sources de données appropriées. À partir des résultats récents de l'*Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise* de 2009, la présente section fait état de plusieurs données sur la participation aux chaînes de valeur mondiales des PME du secteur de la fabrication comptant plus de 20 employés. Elle fait particulièrement ressortir les types d'activités internationales qu'exercent ces entreprises, leurs activités commerciales les plus délocalisées ou externalisées, ainsi que leur participation à des exportations indirectes.

1. Activités commerciales internationales

Comme on peut le constater à la figure 3.1, quelque 50 % des entreprises de fabrication ont exercé des activités commerciales internationales de 2007 à 2009. Plus précisément, 54 % d'entre elles ont exporté ou tenté d'exporter des biens ou des services et 48 % ont déclaré exercer des activités commerciales à l'étranger. De plus, 10 % des entreprises de fabrication ont procédé à l'externalisation (sous-traitance) d'activités commerciales à l'étranger et 5 % ont déplacé du Canada vers l'étranger certaines activités commerciales (encore menées au sein de l'entreprise).

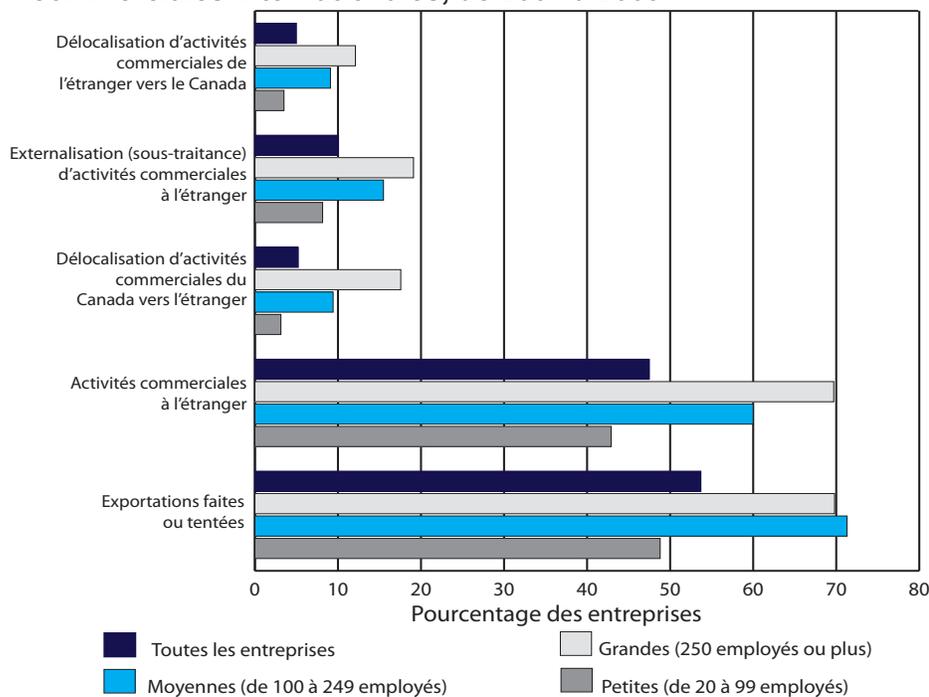
La figure 3.1 montre aussi que certaines activités commerciales ont été ramenées au Canada, 5 % des entreprises de fabrication ayant déclaré l'avoir fait entre 2007 et 2009.



De façon générale, les grandes entreprises de fabrication avaient davantage tendance que leurs homologues de petite ou moyenne taille à exercer des activités commerciales internationales, sauf au chapitre de l'exportation – 71,3 % des entreprises de taille moyenne exportaient des biens, comparativement à 69,8 % des grandes entreprises.

Les PME étaient plus susceptibles de procéder à l'externalisation (sous-traitance) d'activités commerciales (16 % pour les entreprises de taille moyenne et 8 % pour les petites) que de les déplacer vers l'étranger (respectivement 9 % et 3 %). Ces résultats semblent indiquer que l'impartition représente pour les PME une option moins coûteuse que la délocalisation.

Figure 3.1 : Participation des entreprises canadiennes de fabrication à des activités commerciales internationales, de 2007 à 2009



Source : Statistique Canada, *Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise*, 2009.

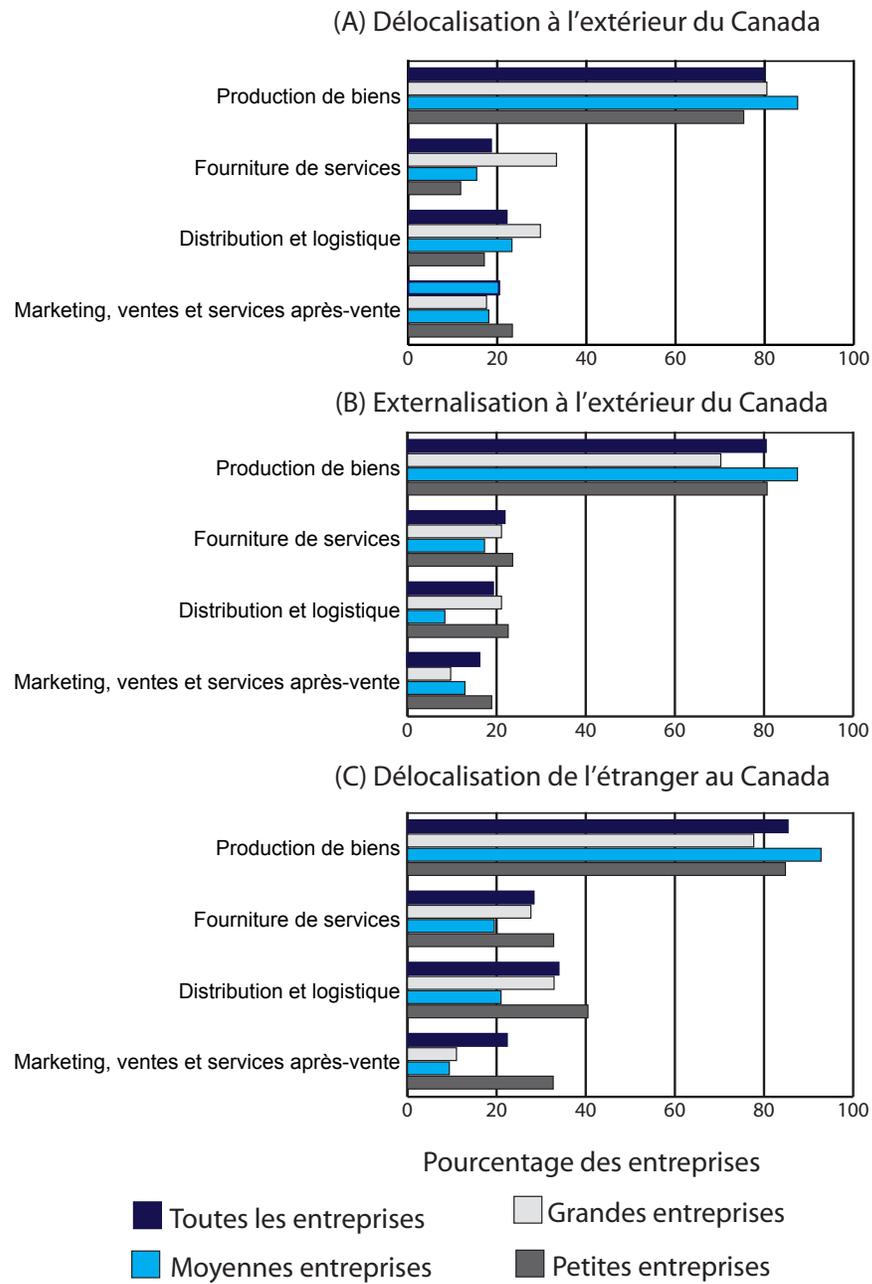
2. Délocalisation et externalisation des activités commerciales

Comme le montre la figure 3.2, les activités commerciales de l'industrie canadienne de la fabrication ayant le plus fait l'objet d'une délocalisation vers l'étranger ou d'une externalisation à l'étranger selon la taille de l'entreprise, entre 2007 et 2009, sont celles de la production de biens. Les autres activités commerciales fréquemment délocalisées sont la fourniture de services, la distribution et la logistique, ainsi que le marketing, les ventes et les services après-vente.





Figure 3.2 : Activités commerciales le plus souvent délocalisées ou externalisées dans l'industrie canadienne de la fabrication, selon la taille de l'entreprise



Source : Statistique Canada, *Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise*, 2009.



Entre 2007 et 2009, les entreprises de taille moyenne ont déplacé vers l'étranger davantage d'activités de production de biens que leurs homologues de petite ou de grande taille. Au cours de la même période, les petites entreprises de fabrication avaient plus tendance à déplacer le marketing, les ventes et les services après-vente que les entreprises de taille moyenne ou grande.

Les entreprises de fabrication canadiennes de petite taille étaient plus susceptibles que celles de taille moyenne ou grande de délocaliser le marketing, les ventes et les services après-vente et d'externaliser le marketing, les ventes et les services après-vente la distribution et la logistique; et la fourniture de services.

On peut observer à la figure 3.2 que la recherche-développement (R-D) ne se classe pas parmi les principales activités commerciales délocalisées, puisqu'elle se classe au 8^e rang sur 15. Signalons toutefois que les petites entreprises de fabrication délocalisent la R-D presque autant que leurs homologues de grande taille (13 % et 14 %, respectivement).

3. Exportations indirectes

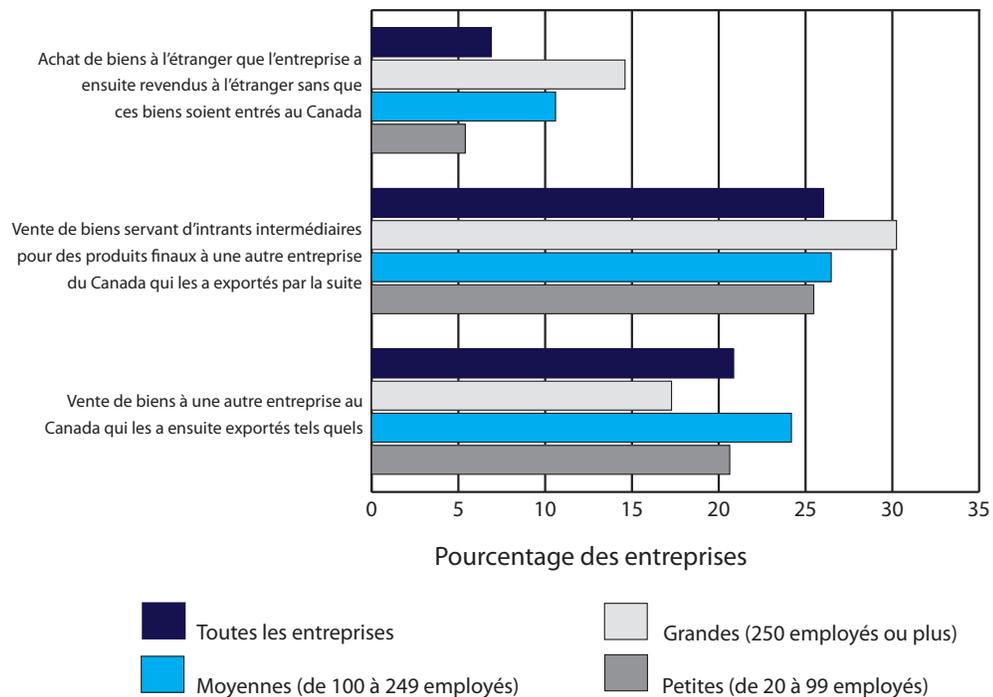
L'*Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise* révèle que les entreprises de fabrication ayant exporté des biens n'ont pas toutes eu recours à la façon de faire traditionnelle (vente directe à des clients étrangers) – certaines d'entre elles se sont lancées dans l'exportation indirecte. Comme la figure 3.3 en témoigne, 21 % des entreprises de fabrication ont vendu à une autre entreprise au Canada des biens que cette dernière a par la suite exportés. En outre, 26 % d'entre elles ont vendu à une autre entreprise au Canada des biens que cette dernière a utilisés comme intrants intermédiaires dans des biens finaux exportés par la suite.

Les petites et moyennes entreprises de fabrication étaient plus susceptibles que leurs homologues de grande taille d'exécuter les commandes d'acheteurs canadiens exportant par la suite leurs biens « tels quels ». Plus précisément, 21 % des petites entreprises et 24 % de celles de taille moyenne avaient vendu des biens exportés tels quels par la suite (exportations indirectes), comparativement à 17 % des grandes entreprises. Inversement, les petites et moyennes entreprises de fabrication avaient moins tendance que leurs homologues de grande taille à produire des intrants intermédiaires destinés à des biens ensuite exportés par leurs clients. Ainsi, 26 % des petites entreprises et 27 % de celles de taille moyenne avaient vendu des biens servant d'intrants intermédiaires pour des produits exportés par la suite, contre 30 % des grandes entreprises.

La figure 3.3 montre aussi que 7 % des entreprises de fabrication au Canada font office d'intermédiaires en achetant et en vendant à l'étranger des biens qui n'entrent jamais au pays. Les grandes entreprises ont davantage tendance que celles de petite ou moyenne taille à servir d'intermédiaires.



Figure 3.3 : Exportations indirectes dans l'industrie de la fabrication, 2009



Source : Statistique Canada, *Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise*, 2009.

En conclusion, ces résultats indiquent que les exportations traditionnelles ne reflètent pas pleinement l'intégration internationale d'une entreprise. Des entreprises de toutes tailles participent aux chaînes de valeur mondiales en délocalisant ou en externalisant des activités commerciales et en faisant des exportations indirectes.



Publications

Affichées sur le site Web **Recherche et statistique sur la petite entreprise** (www.ic.gc.ca/recherchepe)

Principales statistiques relatives aux petites entreprises (PSRPE) (www.ic.gc.ca/statistiquespe)

Cette publication fournit des statistiques clés sur des sujets liés aux petites entreprises, répondant à certaines des questions les plus couramment posées. Cette publication est produite annuellement et paraît au mois de juillet. Une édition spéciale des PSRPE, explorant un enjeu en détail, est publiée en janvier.

Édition spéciale : Profil de croissance des entreprises canadiennes — janvier 2010

Bulletin trimestriel sur la petite entreprise (www.ic.gc.ca/trimestrielPME)

Cette publication de lecture facile donne un aperçu de la performance récente du secteur de la petite entreprise au Canada. Elle est produite en février, mai, août et novembre. Cette publication est disponible en version imprimée et électronique.

Rapports de recherche (www.ic.gc.ca/recherchepe/rapportspe)

Ces rapports sont préparés ou commandés par la Direction générale de la petite entreprise et du tourisme.

Profil d'entrepreneurs à la mi-carrière : Options de carrière et appropriation de revenu pour des personnes à capital humain élevé — février 2011

L'entrepreneuriat au sein des établissements canadiens d'enseignement supérieur : théorie et pratique — décembre 2010

L'état de l'entrepreneuriat au Canada — février 2010

Profil des entreprises en croissance : Sommaire de la recherche à Industrie Canada — mars 2008

Abonnement (www.ic.gc.ca/statistiquesPME/abonnement)

Vous pouvez vous abonner en ligne pour recevoir un avis de parution en ligne des publications du site Web Recherche et politique de la petite entreprise, exploité par la Direction générale de la petite entreprise et du tourisme (DGPET).

Affichées sur le site Web **Programme de recherche sur le financement des PME** (www.pme-prf.gc.ca)

Principales statistiques sur le financement des petites entreprises (PSFPE)

(www.pme-prf.gc.ca/statistiquesfpe)

Cette publication fournit des statistiques clés sur la situation du financement des PME au Canada. L'information fournit répond à certaines des questions les plus couramment posées. Cette publication est disponible en version imprimée et électronique. Le plus récent numéro des PSFPE a été publié en décembre 2009.

Moniteur du capital de risque (www.pme-prf.gc.ca/moniteurcr)

Cette publication trimestrielle porte sur l'industrie du capital de risque au Canada. La présente série de bulletins a pour but de fournir de l'information sur cette importante industrie porteuse. À cette fin, elle fait état des tendances observées au chapitre de l'investissement, rend compte de la recherche sur des sujets touchant le capital de risque et examine les principales grappes technologiques où est investi le capital de risque. Cette publication est seulement disponible en version électronique.

Profils de financement des petites entreprises (www.pme-prf.gc.ca/profilsfpe)

Les *Profils de financement des petites entreprises* constituent de brefs documents de référence sur un segment particulier du marché des petites entreprises. Ces documents offrent un profil détaillé de la structure financière et de propriété et ainsi que des types de financement utilisés par le segment visé. Ils dégagent les enjeux en matière d'accès au financement et posent des questions de recherche futures à aborder. Ces publications sont disponibles principalement en version électronique, l'édition des versions imprimées étant pour la plupart épuisée.



Régions

Entrepreneurs en région rurale — octobre 2008

Les petites et moyennes entreprises de l'Ontario — septembre 2007

Les petites et moyennes entreprises des provinces de l'Atlantique — septembre 2007

Les petites et moyennes entreprises des provinces des Prairies — septembre 2007

Les petites et moyennes entreprises du Québec — août 2007

Petites et moyennes entreprises de la Colombie-Britannique — juin 2007

Caractéristiques d'entreprise

Le financement des petites et moyennes entreprises innovatrices au Canada — mars 2009

Emprunteurs dans le cadre du Programme de financement des petites entreprises du Canada — février 2009

PME bénéficiant d'un financement informel — septembre 2006

Les PME exportatrices — septembre 2006

Les PME à forte croissance — mai 2006

Caractéristiques des propriétaires d'entreprise

L'entrepreneuriat au féminin — octobre 2010

Jeunes entrepreneurs — janvier 2006

Entrepreneurs de minorités visibles — mars 2005

L'entrepreneuriat au féminin — novembre 2004

Rapports de recherche (www.pme-prf.gc.ca/rapportsPMEfin)

En plus de la recherche présentée dans les *Profils de financement des petites entreprises* et *Principales statistiques sur le financement des petites entreprises*, le PRF PME commande aussi des recherches sur des secteurs spécialisés du financement des PME.

Une interprétation du lien entre la relation prêteur-emprunteur et les emprunteurs découragés — août 2010

L'impact économique du Programme de financement des petites entreprises du Canada — juin 2010

Facteurs déterminants de l'utilisation du crédit commercial par les petites et moyennes entreprises au Canada — décembre 2009

Le financement des petites et moyennes entreprises innovatrices au Canada — octobre 2009

Les PME exportatrices canadiennes — janvier 2008

Le financement des PME exportatrices canadiennes — juin 2007

Financement des gazelles à dimension internationale — mars 2006

Abonnement (www.pme-prf.gc.ca/abonnement)

Affichées sur le site Web *Initiative d'allègement du fardeau de la paperasserie* (www.reduirepaperasserie.gc.ca)

Analyse du coût de la mise en conformité à la réglementation

(www.reduirepaperasserie.gc.ca/Enquete)

Ces publications présentent les résultats de l'*Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation*, conjointement réalisée par Industrie Canada et Statistique Canada. Les publications sont disponibles en version électronique.