



Études économiques

Avery Shenfeld
(416) 594-7356
avery.shenfeld@cibc.ca

Benjamin Tal
(416) 956-3698
benjamin.tal@cibc.ca

Peter Buchanan
(416) 594-7354
peter.buchanan@cibc.ca

Warren Lovely
(416) 594-8041
warren.lovely@cibc.ca

Krishen Rangasamy
(416) 956-3219
krishen.rangasamy@cibc.ca

PME canadiennes : c'est le moment de tourner votre regard sur le monde

by Benjamin Tal

Pour la première fois au cours de l'après-guerre, les PME ont réussi à offrir une performance supérieure à celle des grandes sociétés au cours de la récession. Cela s'explique par l'accent mis sur le marché domestique, qui n'a pas été autant affecté par la récession mondiale. Le secteur des PME doit maintenant se réorienter vers les occasions qui se présentent aux quatre coins du monde s'il désire demeurer fort et continuer à contribuer à l'économie canadienne lors de la reprise.

Le faible niveau d'internationalisation des PME canadiennes entraîne d'importantes conséquences macroéconomiques. Les tendances récentes relevées au sujet des activités commerciales des PME et les comparaisons internationales nous portent à croire que les PME canadiennes n'ont pas réagi à la mondialisation d'une façon qui optimise leur potentiel de croissance à long terme et leur contribution à l'ensemble de l'économie du Canada. La forte croissance que connaissent les marchés émergents et les occasions de plus en plus nombreuses de participer aux chaînes logistiques mondiales, compte tenu que l'économie américaine mise davantage sur les exportations, laissent la porte ouverte aux PME canadiennes qui désirent corriger ce déséquilibre.

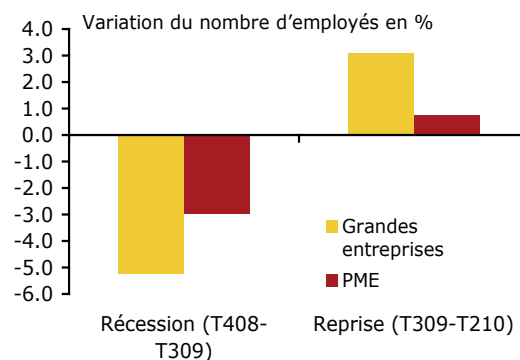
Les rôles s'inversent

La performance économique des PME canadiennes¹ au cours de la dernière récession et de la reprise qui l'a suivie peut être interprétée comme une indication claire que ce qui s'est produit au cours du

cycle économique actuel n'est vraiment pas normal. Pour la première fois au cours de l'après-guerre, les PME ont réussi à offrir une performance supérieure à celle des grandes sociétés au cours de la récession, pour ensuite mordre la poussière au cours de la reprise. Cette situation constitue un renversement intégral du mouvement cyclique habituel selon lequel les PME connaissent des difficultés au cours des récessions pour ensuite offrir une performance supérieure pendant les reprises. Cet écart par rapport aux tendances traditionnelles se manifeste tout particulièrement dans les statistiques relatives à l'emploi. Au cours de la récession, les grandes sociétés ont réduit leur effectif de façon marquée alors que les PME ont subi de beaucoup plus modestes réductions. Mais comme vous pouvez le voir dans le Tableau 1, les PME ont à peine participé à la reprise qu'a récemment connu le marché de l'emploi, les grandes sociétés étant responsables de la

Tableau 1

PME ne participant pas à la reprise de l'emploi



Source: (en anglais) : Statistique Canada, Banque CIBC

<http://research.cibcwm.com/res/Eco/EcoResearch.html>

presque totalité de la création d'emploi depuis le milieu de l'année 2009.

Ce renversement repose surtout sur le fait que la dernière récession était la première récession de nature purement mondiale. Les exportations canadiennes ont donc chuté de façon abrupte, ce qui a davantage touché les grandes entreprises qui, en général, misent bien plus que les PME sur les exportations. Ce qui a favorisé les PME au cours de la récession et leur nuit pendant la reprise. La récession mondiale a donné suite à une reprise dont le fer de lance était les exportations (Tableau 2). Face à cette réalité, les PME canadiennes et leur faible contribution

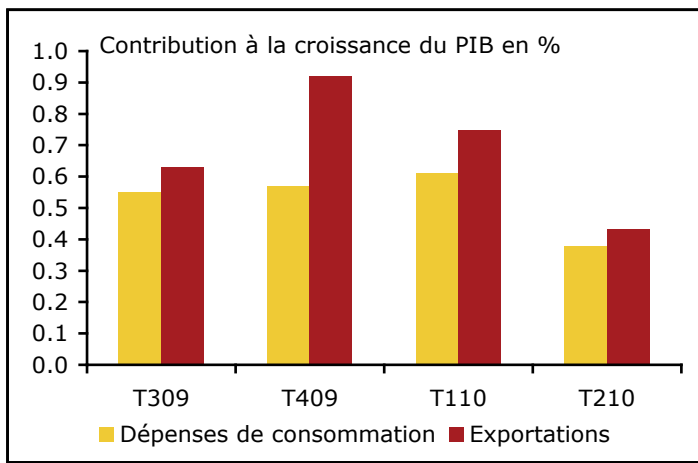
à l'exportation (Tableau 3) n'ont pas été en mesure de profiter de l'amélioration de la conjoncture.

Le coût sur le plan économique

La situation que nous venons de dépeindre illustre clairement les limites et l'important coût sur le plan économique de l'orientation domestique prévalant dans le secteur des PME au Canada. Seules 9 % des PME canadiennes réalisent des ventes à l'étranger², et nous croyons que même ce chiffre exagère leur véritable exposition internationale puisqu'il inclut les entreprises qui exportent de temps à autre mais pour lesquelles les exportations ne constituent pas une partie intégrante de leur modèle d'affaires. Il semble de surcroît que malgré l'élan de mondialisation, le nombre de PME exportatrices au Canada suive une tendance descendante (Tableau 4).

Tableau 2

Reprise menée par les exportations

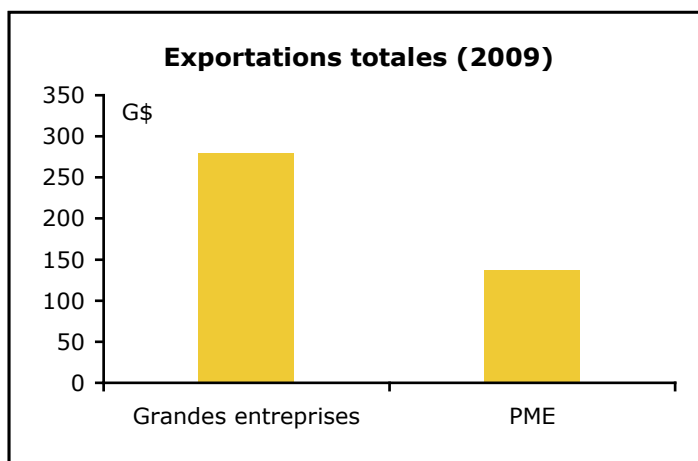


Source (en anglais) : Statistique Canada, Banque CIBC

À l'heure actuelle, les PME réalisent environ un tiers des exportations canadiennes, ce qui représente une moyenne de 4,6 millions de dollars par entreprise. Lorsque nous comparons la contribution des PME canadiennes en matière d'exportations à celle des PME des autres pays, nous ne sommes pas surpris d'apprendre que nos PME sont à la traîne relativement aux pays de l'UE, où les barrières commerciales sont nettement moins restrictives. Il est intéressant de noter que les PME canadiennes contribuent de façon plus importante à l'exportation totale du pays que les PME australiennes. Évidemment, la comparaison la plus pertinente se fait par rapport aux États-Unis, pays qui connaît une réalité fort semblable à la nôtre (Tableau 5). Bien que cela semble réconfortant au premier abord,

Tableau 3

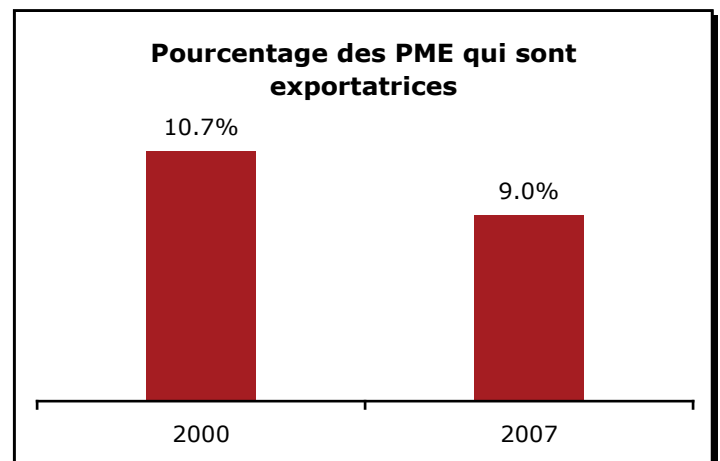
Faible contribution des PME aux exportations



Source (en anglais) : Statistique Canada, Banque CIBC

Tableau 4

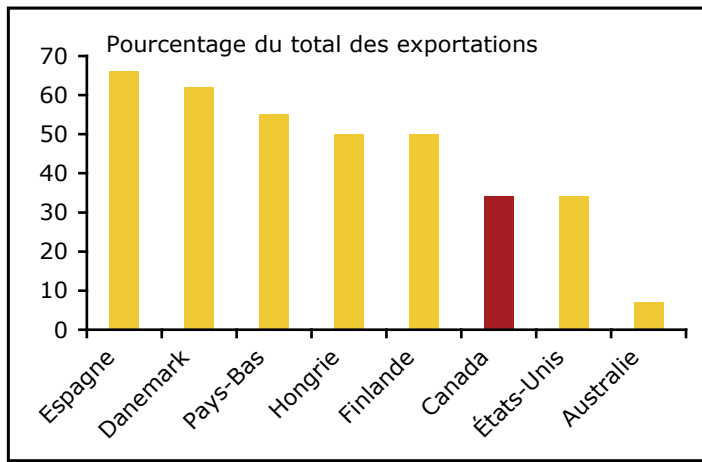
Exportations des PME en déclin



Source (en anglais) : Statistique Canada, Banque CIBC

Tableau 5

Contribution des PME au total des exportations nationales en %



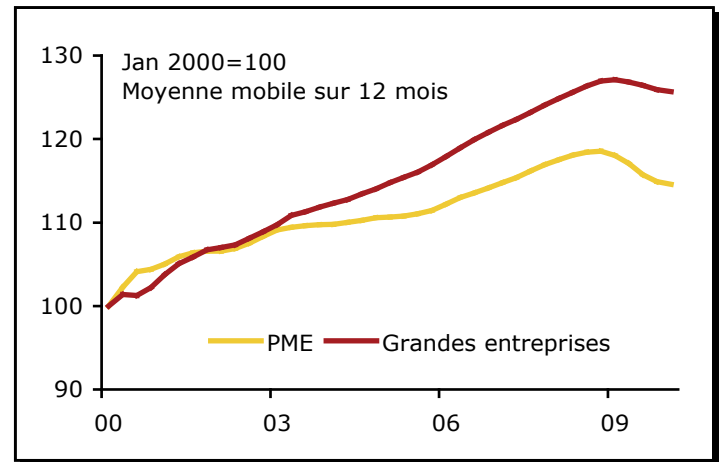
Source (en anglais) : Industrie Canada, Banque CIBC

il ne faut pas oublier que les exportations représentent de 30 % à 40 % du PIB canadien, mais moins de 15 % du PIB américain. Compte tenu de cet écart, nous devons nous attendre à ce que les PME canadiennes exportent beaucoup plus que les PME américaines.

De plus, les coûts économiques d'un faible taux de mondialisation sont clairs. Les derniers rapports sur les PME de l'UE qui se livrent à des exportations révèlent que les PME de ce type sont celles qui créent le plus d'emploi et également celles qui sont les plus novatrices. Un rapport publié en 2006 par Industrie Canada³ indique qu'au moins 65 % des PME axées sur une croissance rapide au Canada déclarent des exportations, alors que la proportion est d'un tiers pour celles dont l'orientation est domestique. Un rapide coup d'œil au rythme auquel les PME créent des emplois nous offre une perspective sur les coûts économiques qui retiennent notre attention. Malgré le rythme accéléré de la mondialisation au cours de la dernière décennie, le nombre d'emplois créés par des PME ne s'est accru que de 10 %. Cette croissance représente la moitié de celle qu'ont connues les entreprises plus importantes (Tableau 6). Comme les PME représentent 40 % de l'économie canadienne et seulement 30 % de l'économie américaine, le coût associé à des activités restreintes sur le plan international se répercute fortement sur l'environnement macroéconomique dans son ensemble. Nous évaluons que le faible déclin des activités commerciales des PME au cours de la dernière décennie a pu toucher au moins 300 000 emplois, qu'il s'agisse d'emplois carrément perdus ou encore d'occasions ratées.

Tableau 6

Les PME créent moins d'emplois que les grandes entreprises



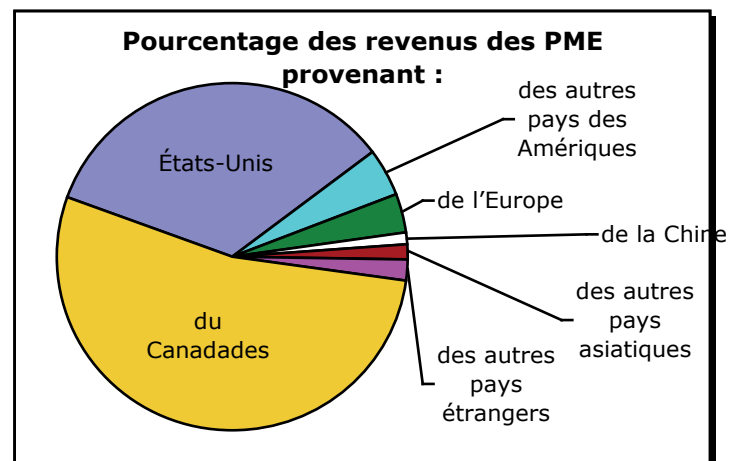
Source (en anglais) : Statistique Canada, Banque CIBC

Les PME exportatrices

Si nous nous concentrons sur les PME exportatrices, nous constatons que plus de la moitié de leur chiffre d'affaires est généré à l'intérieur des frontières, et qu'une écrasante majorité des revenus externes proviennent des États-Unis (Tableau 7). Bien que nous nous trouvions dans l'univers des PME, la corrélation entre l'augmentation de la taille de l'entreprise et celle des exportations est toujours applicable. Moins de 10 % des entreprises comptant moins de 20 employés exportent, et la proportion passe à 30 % chez les sociétés engageant de 100 à 499 personnes (Tableau 8).

Tableau 7

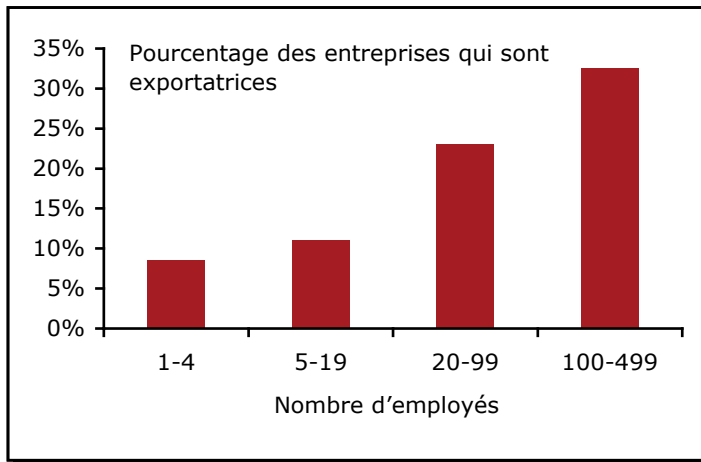
Exposition limitée des PME canadiennes exportatrices aux marchés émergents



Source (en anglais) : Statistique Canada, Banque CIBC

Tableau 8

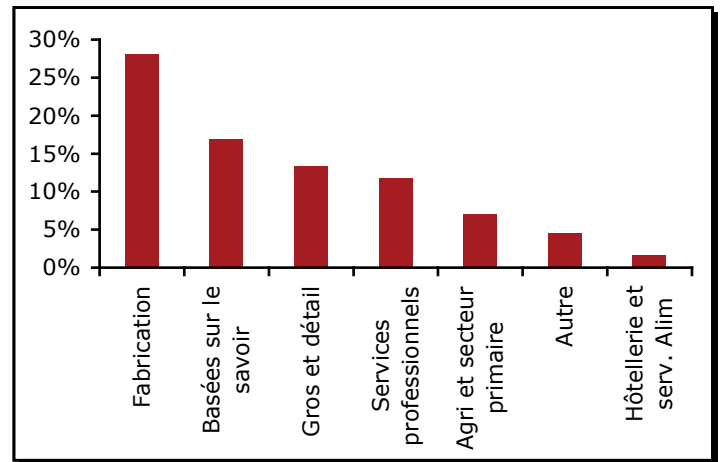
La tendance à exporter croît en même temps que la taille



Source (en anglais) : Statistique Canada, Banque CIBC

Tableau 10

Pourcentage des PME qui sont exportatrices — Par secteur



Source (en anglais) : Statistique Canada, Banque CIBC

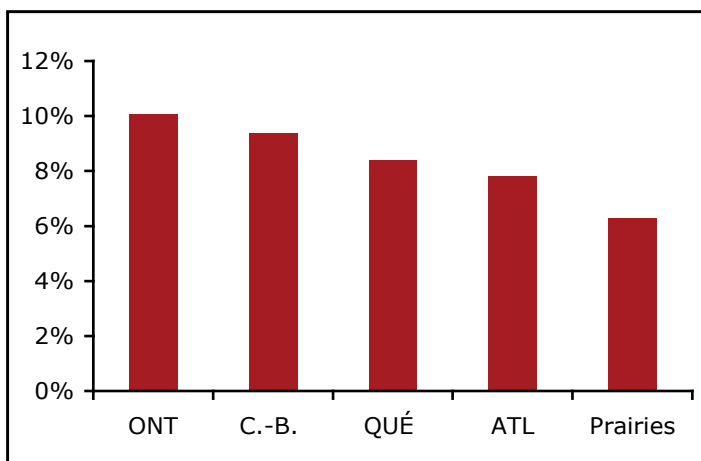
En scrutant les provinces, nous remarquons que les PME de l'Ontario et de la Colombie-Britannique sont celles qui ont le plus tendance à exporter, une sur dix environ exerçant dans des activités d'exportation. Les PME qui sont les moins orientées vers le marché international sont celles des Prairies, où seulement 6 % des PME vendent leurs produits à l'étranger (Tableau 9). Les PME du secteur manufacturier sont les plus grandes exportatrices, suivies par les entreprises du savoir (Tableau 10).

Il est clair que le commerce international n'est pas recommandé à toutes les PME. Dans de nombreux cas, les risques et les coûts associés à la mondialisation sont

trop importants relativement aux ressources restreintes dont certaines PME disposent. Après tout, les PME participant au commerce international font face à une forte concurrence, à des fardeaux de nature fiscale et réglementaire qui sont différents dans chacun des pays, à des incertitudes sur le plan du financement et des devises, à des dépenses logistiques et, potentiellement, à des barrières culturelles. En nous basant sur les dernières tendances en ce qui a trait à l'activité économique des PME et sur les comparaisons internationales qui ne sont pas à notre avantage, nous pouvons arriver à la conclusion que le niveau de mondialisation des PME canadiennes se situe sous le seuil correspondant à une contribution optimale à l'économie canadienne.

Tableau 9

Pourcentage des PME actives à l'extérieur du pays



Source (en anglais) : Statistique Canada, Banque CIBC

Les occasions qui s'offrent à nous

Bien qu'il existe une foule de façons d'accroître l'orientation internationale des PME, l'une des plus importantes est d'accroître notre commerce avec les marchés émergents. Comme l'illustre le Tableau 7, seule une faible proportion des PME réalisent des ventes dans un marché émergent. À l'heure actuelle, les liens commerciaux avec les marchés émergents sont directement liés à 3 % des revenus et à 5 % des emplois de nos PME. Évidemment, ces chiffres ne sont pas à la hauteur de l'importance des marchés émergents sur l'échiquier mondial. Mais de ce côté, nous avons des raisons d'être optimistes. Un des plus importants attributs des PME qui ont connu la réussite à l'étranger est l'expérience internationale de la haute direction. Le nombre croissant de nouveaux immigrants provenant des marchés émergents en général, et de la

Chine en particulier, constitue certainement une tendance dont nous pouvons tirer profit. Contrairement à ce que nous entendons souvent, les entreprises ne passent pas nécessairement à l'exportation après avoir solidifié leurs assises au Canada. En fait, des études récentes semblent indiquer que les sociétés qui se veulent internationales dès le départ sont en mesure d'atteindre le même volume d'exportations que leurs concurrentes plus expérimentées, et ce, malgré des ressources moins abondantes⁴.

Un autre facteur de croissance important pour les PME est la participation à des chaînes logistiques mondiales. La réorganisation de la production conformément une orientation internationale, en faisant appel à davantage d'impartition et au développement de chaînes de valeur internationales, ne pourra qu'offrir un plus grand nombre d'occasions aux PME. La fragmentation de la production donne lieu à de nouveaux créneaux qui peuvent être rapidement comblés par des PME offrant produits et services, ces dernières étant en mesure de se réorienter aisément en raison de leur taille. Plus précisément, les PME agissant à titre de fournisseurs gagnent accès aux marchés mondiaux à des coûts moindres que celles qui se lancent de façon plus isolée sur le marché international, ce qui facilite le processus d'internationalisation adopté par ces «fournisseurs».

Il faut admettre que la participation à des chaînes d'approvisionnement internationales peut entraîner les PME dans une foule de changements complexes, comme l'intégration des opérations avec d'autres partenaires ainsi qu'une position de négociation faible en raison d'une asymétrie des pouvoirs. Nous en arrivons à la conclusion que pour réussir, les PME doivent accroître leur spécialisation et investir principalement dans des solutions polyvalentes. Le fait d'évoluer dans un environnement commercial relativement familier peut atténuer de façon significative les entraves initiales et une asymétrie des pouvoirs. C'est justement là où nous voyons la meilleure occasion à court terme qui s'offre aux PME canadiennes, compte tenu d'une augmentation prévue de l'impartition par les sociétés américaines.

La réalité de la post-récession chez nos voisins du Sud suggère que les facteurs de croissance traditionnels agissant lors des reprises (l'habitation et la consommation) ne pourront pas jouer leur rôle traditionnel. Le rôle des investissements et des exportations dans la reprise actuelle doivent donc faire l'objet d'une réévaluation en profondeur. C'est d'ailleurs la première fois que la contribution de ces deux éléments à la croissance du PIB américain au cours d'une reprise a été plus importante que la contribution combinée des secteurs de l'habitation et de la consommation. Et il s'agit là d'un processus durable. Alors que dans les récessions et reprises précédentes, la taille des marchés émergents était trop faible pour pouvoir toucher l'économie américaine, ce n'est plus le cas cette fois-ci. Les marchés émergents représentent maintenant 25 % du PIB mondial, et atteignent 80 % de la taille de l'économie américaine. Ils sont suffisamment importants pour réorienter la trajectoire des exportations américaines. En fait, c'est au moins le tiers des exportations américaines qui sont destinées aux marchés émergents, dont la croissance et la part du gâteau vont continuer à croître.

La croissance des exportations américaines vers les marchés émergents signifie un plus grand nombre d'occasions pour les PME canadiennes de participer à l'effet d'entraînement des chaînes logistiques que créée cette tendance. À l'heure actuelle, près de 30 % de la production canadienne est vendue sous forme d'intrants aux chaînes logistiques internationales. Bien que nous ne soyons pas en possession de données satisfaisantes sur la contribution des PME à ce chiffre global, celles que nous avons pu observer indiquent que les PME canadiennes ne tirent pas profit des occasions découlant des chaînes logistiques internationales et qu'elles n'y participent somme toute que peu⁵. La réorientation des facteurs de croissance chez nos voisins du Sud pourrait représenter une occasion en or pour les PME de tailler leur place dans ce créneau en expansion.

Notes:

1. Par définition, nous considérons que les PME comptent moins de 500 employés.
2. Les données sur les exportations des PME proviennent de Statistique Canada: Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises et Base de données du registre des exportateurs.
3. Profils de financement des petites entreprises, Industrie Canada, Septembre 2006.
4. Les PME exportatrices canadiennes et Rapport de la FCEI sur le commerce.
5. Goldfarb and Beckman, Canada's Changing Role in Global Supply Chains.

Conflits d'intérêt : La rémunération des analystes et des économistes de Marchés mondiaux CIBC est tirée des revenus générés par divers secteurs d'activité de Marchés mondiaux CIBC, y compris les Services bancaires d'investissement de Marchés mondiaux CIBC. Marchés mondiaux CIBC peut avoir une position acheteur ou vendeur ou encore faire office de mandant à l'endroit des titres mentionnés dans le présent rapport, de titres connexes ou encore d'options, de contrats à terme ou d'autres produits dérivés y afférents. Le lecteur ne devrait pas fonder sa décision d'acheter ou de vendre les titres mentionnés strictement en fonction de l'information contenue dans le présent rapport.

Questions d'ordre juridique : Le présent rapport a été approuvé et publié aux fins de diffusion par i) au Canada, Marchés mondiaux CIBC inc., membre de l'OCRCVM et du FCPE, ii) au Royaume-Uni, CIBC World Markets plc, régie par la SFA, et iii) en Australie, CIBC World Markets Australia Limited, membre de la Australian Stock Exchange et régie par l'ASIC (collectivement « Marchés mondiaux CIBC »). Le présent rapport est distribué aux États-Unis par Marchés mondiaux CIBC inc. et n'a été ni vérifié ni approuvé par CIBC World Markets Corp., membre de la NYSE et de la SIPC. Aux États-Unis, ce rapport n'est distribué qu'à l'intention des investisseurs institutionnels importants (tels qu'ils sont définis dans le règlement 15a-6 de la Securities and Exchange Commission et dans l'article 15 de la Securities Act de 1934, avec toutes leurs modifications) et n'est pas distribué à l'intention d'une personne ou d'une entité qui n'est pas un investisseur institutionnel important. Les investisseurs institutionnels importants qui reçoivent ce document doivent effectuer des opérations sur les titres qui en font l'objet par l'intermédiaire de CIBC World Markets Corp. Ce rapport est publié à titre d'information seulement, à l'intention des investisseurs institutionnels et des clients de détail de Marchés mondiaux CIBC au Canada, et ne constitue ni une offre ni une sollicitation d'achat ou de vente de titres mentionnés dans un territoire où pareille offre ou sollicitation est interdite. Ce rapport, de même que les produits ou les renseignements qui y sont mentionnés, ne sont pas destinés à l'usage des épargnants du Royaume-Uni. Ces investisseurs ne pourront conclure de convention ni acheter de produits mentionnés aux présentes auprès de CIBC World Market plc. Les commentaires et les points de vue exprimés dans le présent rapport visent à répondre aux intérêts généraux des clients de CIBC World Markets Australia Limited. En préparant ce rapport, Marchés mondiaux CIBC inc. n'a pas cherché à tenir compte des objectifs de placement, de la situation financière ni des besoins particuliers d'un client précis. Avant de prendre une décision de placement sur la base de l'information contenue dans le présent rapport, le lecteur est invité à en évaluer le bien-fondé en tenant compte de ses besoins et objectifs de placement particuliers, de même que de sa situation financière. Marchés mondiaux CIBC inc. vous recommande également de communiquer avec l'un de ses conseillers à la clientèle établi dans votre région pour en discuter. Les niveaux et les bases d'imposition pouvant varier, toute mention dans le présent rapport de l'incidence fiscale d'un placement ne saurait être interprétée comme un conseil de nature fiscale; comme pour toute opération pouvant avoir des conséquences fiscales, les clients ont intérêt à s'adresser à leur propre conseiller fiscal. Les rendements passés ne sont pas garants des rendements futurs. Ces renseignements et les données statistiques du présent rapport proviennent de sources que nous estimons fiables, mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude, l'exhaustivité ni la fiabilité. Les estimations et les opinions exposées dans ce rapport sont émises en date du présent rapport et peuvent faire l'objet de modifications sans préavis. Bien que chacune des entités diffusant le présent rapport soit une filiale en propriété exclusive de la Banque Canadienne Impériale de Commerce (CIBC), chacune assume l'entière responsabilité de ses obligations et engagements contractuels, et les titres offerts, recommandés, achetés ou vendus en relation avec le compte d'un client i) ne peuvent être assurés par la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), la Société d'assurance-dépôts du Canada ou d'autres types d'assurance semblables, ii) ne peuvent constituer de dépôts ou d'autres obligations de la CIBC, iii) ne pourront être cautionnés ou garantis par la Banque CIBC, et iv) seront soumis au risque de placement, y compris la perte éventuelle du capital investi. La marque de commerce CIBC est utilisée sous licence.

(c) 2010 Marchés mondiaux CIBC inc. Tous droits réservés. L'utilisation, la distribution, la reproduction et la publication du présent rapport sans l'autorisation écrite préalable de Marchés mondiaux CIBC inc. sont interdites par la loi et peuvent donner lieu à des poursuites judiciaires.