



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada



LE BUREAU DE
L'ÉCONOMISTE
EN CHEF

Affaires mondiales Canada

LE POINT SUR LE COMMERCE 2025

Les petites et moyennes entreprises qui relèvent le défi de l'exportation



This document is also available in English under the title:
State of Trade 2025: Small and medium enterprises taking on the export challenge

Sauf avis contraire, le contenu de ce document peut, sans frais ni autre permission, être reproduit en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit à des fins personnelles ou publiques, mais non à des fins commerciales. La reproduction et la distribution à des fins commerciales sont interdites sans la permission d’Affaires mondiales Canada.

Pour plus d’informations, contactez :

Affaires mondiales Canada
125, promenade Sussex
Ottawa ON K1A 0G2
Canada

Téléphone :
1-800-267-8376 (sans frais au Canada)
613-944-4000 (dans la région de la capitale nationale et à l’extérieur du Canada)

Si vous êtes sourd ou malentendant, ou si vous avez un trouble de la parole et utilisez un téléscripteur, vous pouvez accéder au service ATS de 9 h à 17 h, heure de l’Est, en composant le numéro 613-944-9136 (au Canada seulement).

Site Web : www.international.gc.ca
Courriel : info@international.gc.ca

© Sa Majesté le Roi du chef du Canada, 2025

N° de catalogue : FR2-8F-PDF

Message du ministre

J'ai le grand plaisir de vous présenter le rapport **Le point sur le commerce du Canada 2025**, qui offre un aperçu complet de l'économie et du commerce international du Canada en 2024.

Le commerce fait partie intégrante de l'économie canadienne. En effet, il représente les deux tiers du PIB du Canada, les exportations soutenant à elles seules près de 4 millions d'emplois canadiens, soit 1 emploi sur 5.

Malgré une incertitude commerciale et économique mondiale persistante en 2024, le commerce des biens et services du Canada a connu une croissance légèrement supérieure à celle de 2023. Les exportations ont augmenté de 1,9 % pour atteindre 997 milliards de dollars, et les importations ont suivi avec une augmentation de 2,9 %, dépassant pour la première fois le seuil du billion de dollars, ce qui témoigne de la ténacité des importatrices et importateurs et des exportatrices et exportateurs canadiens.

Ces chiffres soulignent la confiance que le monde continue d'accorder aux biens, aux services, aux talents et à l'innovation du Canada, et le fait que le monde continue de considérer le Canada comme une destination de choix pour l'investissement. En effet, l'investissement direct étranger a atteint des niveaux presque records en 2024.

Tout cela est de bon augure pour les entreprises et les investisseuses et investisseurs canadiens qui cherchent à s'implanter sur de nouveaux marchés à l'étranger, même s'ils continuent de faire face à l'incertitude dans un contexte mondial qui évolue rapidement. En outre, l'engagement du Canada à créer des possibilités pour les exportatrices et les exportateurs dans de nouveaux marchés comme les économies dynamiques et en pleine croissance de la région indo-pacifique est plus fort que jamais.

Je vous invite à découvrir le dossier spécial de cette année sur les petites et moyennes entreprises (PME) et les nouvelles arrivantes et les nouveaux arrivants au Canada qui réussissent dans le domaine de l'exportation. Les PME représentent la plus grande part de l'emploi et de l'activité économique au Canada, et malgré les défis inhérents au commerce international, un nombre croissant de PME exportatrices canadiennes, y compris celles qui



sont nouvelles au Canada, se lancent sur les marchés internationaux. Elles contribuent à la croissance économique et à la productivité, à l'augmentation des salaires des travailleuses et des travailleurs et à l'établissement de ponts entre leur pays d'origine et leur pays d'accueil.

Un commerce solide mène à des économies fortes et à un avenir meilleur pour les Canadiennes et les Canadiens d'un océan à l'autre. Les entrepreneures et les entrepreneurs canadiens – et celles et ceux qui font affaire avec le Canada – bénéficient de 15 accords de libre-échange s'étendant sur 51 pays, qui ouvrent les portes à plus de 61 % du PIB mondial et à 1,5 milliard de consommatrices et de consommateurs potentiels. Et nous mettons tout en œuvre pour élargir ce réseau.

Peu importe où elles en sont dans leur parcours d'exportation, les entreprises canadiennes peuvent tirer parti des programmes et des mesures de soutien offerts par *la boîte à outils du commerce canadien*, qui comprend des organismes axés sur l'exportation comme la Banque de développement du Canada, la Corporation commerciale canadienne, Exportation et Développement Canada, le Service des délégués commerciaux et d'autres organismes. En outre, le Canada continuera de travailler à créer les conditions propices pour soutenir les entreprises canadiennes de toutes tailles et de tous les secteurs qui exportent leurs produits, leurs services et leurs innovations et qui attirent ici des talents, des capitaux et des investissements étrangers.

Je me réjouis de communiquer les résultats de ces efforts fructueux dans les prochains rapports *Le point sur le commerce*.

L'honorable Maninder Sidhu
Ministre du Commerce international

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE	2
----------------	---

PARTIE 1	5
-----------------------	----------

2024 EN REVUE

EN UN COUP D'ŒIL	6
1.1 INTRODUCTION	8
1.2 CONTEXTE MONDIAL	9
1.3 PERFORMANCE ÉCONOMIQUE CANADIENNE	14
1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL	20
1.5 LA PERFORMANCE DU CANADA AU CHAPITRE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER	30

PARTIE 2	35
-----------------------	-----------

L'INTERNATIONALISATION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (PME)

MESSAGES CLÉS	36
2.1 LE POINT SUR L'INTERNATIONALISATION DES PME	37
2.2 LES DÉFIS DE L'EXPORTATION	56

BIBLIOGRAPHIE	72
---------------------	----

Sommaire

En 2024, la croissance économique mondiale est demeurée stable et mesurée, ce qui s'est traduit par une légère amélioration de l'expansion du commerce canadien par rapport à 2023. La baisse continue de l'inflation, en particulier dans les économies avancées, a permis aux principales banques centrales de réduire les taux d'intérêt, soutenant ainsi l'activité économique et les échanges mondiaux. Toutefois, l'incertitude accrue entourant la politique économique et commerciale a exercé une pression à la baisse sur le sentiment économique à travers le monde. Dans le contexte de ces facteurs contradictoires, l'économie mondiale a progressé de 3,3 % en 2024, ce qui est légèrement inférieur un taux de 3,5 % enregistré en 2023. En volume, le commerce mondial des marchandises a connu une modeste reprise, augmentant de 2,5 % en 2024 après un repli en 2023.

L'économie canadienne a progressé de 1,6 % en 2024, soit un peu plus vite qu'en 2023. La consommation a été le principal moteur d'expansion économique, alimentée par une forte croissance démographique, des gains salariaux constants, une inflation en baisse et des taux d'intérêt plus bas. Toutefois, le recul des investissements des entreprises a eu un impact négatif sur la croissance globale. En outre, le produit intérieur brut (PIB) par habitant du Canada a fléchi pour la deuxième année d'affilée et le taux de chômage a augmenté au cours de 2024, affectant de manière disproportionnée les jeunes travailleurs, les nouveaux arrivants et les employés des secteurs à bas salaires. Au niveau sectoriel, la croissance économique a été généralisée dans les industries productrices de services, alors que la situation des industries productrices de biens était plus contrastée. L'extraction minière, l'exploitation de carrières et l'extraction de pétrole et de gaz

ont profité d'une croissance robuste, tandis que le secteur manufacturier a subi une contraction.

Reffet de la performance mesurée de l'économie et du commerce au niveau mondial, la valeur des échanges de biens et de services du Canada a augmenté modérément en 2024, montrant une amélioration par rapport à la croissance enregistrée en 2023. Les exportations ont progressé de 1,9 % pour atteindre 997 milliards de dollars, tandis que les importations étaient en hausse de 2,9 % pour dépasser 1000 milliards de dollars. Les métaux et les produits minéraux non métalliques, notamment l'or, ainsi que les services de voyage, ont fait une contribution significative à l'expansion des exportations. À l'inverse, les exportations de véhicules automobiles et de pièces ont reculé en raison d'une baisse de la production dans plusieurs usines d'assemblage. Sur le plan géographique, l'expansion des exportations canadiennes de biens a été principalement soutenue par une hausse des expéditions vers le Royaume-Uni, sous l'impulsion d'exportations d'or accrues.

Les flux d'investissement direct étranger (IDE) au Canada ont bondi de 36,2 % pour atteindre 85,5 milliards de dollars, marquant le deuxième niveau le plus élevé de l'histoire. Toutefois, l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) a diminué de 2,0 % pour s'établir à 123,5 milliards de dollars, principalement en raison d'une baisse des fusions et acquisitions.

Les perspectives pour 2025 sont caractérisées par l'incertitude découlant des nouveaux tarifs douaniers ou d'éventuels tarifs supplémentaires, ainsi que l'incertitude générale qui règne dans le secteur du commerce. La prolifération des droits d'importation pourrait perturber les chaînes d'approvisionnement mondiales et saper la confiance des investisseurs. Par conséquent,



il est peu probable que la croissance économique mondiale à court terme atteigne le niveau moyen des deux décennies ayant précédé la pandémie mondiale, qui avait profité de l'intégration de la Chine dans les chaînes d'approvisionnement mondiales et de l'impact significatif que cela a eu sur le commerce canadien.

Pour une économie ouverte de taille moyenne comme celle du Canada, une détérioration de l'environnement commercial mondial aura de profondes répercussions. Bien qu'aucun secteur de l'économie canadienne ne soit entièrement à l'abri des développements à l'échelle internationale, les petites et moyennes entreprises (PME) pourraient être touchées de manière disproportionnée. Si la plupart des PME au Canada ne participent pas directement au commerce extérieur, leur engagement international a augmenté au cours des dernières années, comme en témoigne notamment la hausse rapide de la part des PME qui exportent. L'exportation pose un défi en soi et, en général, seules les PME les plus productives peuvent maintenir une présence sur les marchés étrangers.

La participation à l'exportation est la plus élevée parmi les PME manufacturières de plus grande taille et parmi les PME innovantes qui détiennent des droits de propriété intellectuelle (PI). Il est intéressant de noter que les tendances récentes révèlent une augmentation notable des exportations de PME qui ne correspondent pas à ce profil : à savoir, les petites entreprises exportant au moins en partie des services. De plus, les PME dirigées par des immigrants ont joué un rôle clé dans cette augmentation, contribuant de manière significative à l'expansion de la base des entreprises exportatrices du Canada. Les PME détenues par des immigrants ont été à l'avant-garde de l'expansion internationale, avec une hausse à la fois du nombre de PME détenues par des immigrants et de la propension de ces entreprises à s'engager dans le commerce extérieur – à partir d'un niveau déjà élevé.

Malgré ces progrès, les PME continuent de se heurter à de nombreux obstacles qui entravent leur entrée et leur expansion ultérieure sur les marchés mondiaux. Les données présentées dans ce rapport montrent que le Service des



délégués commerciaux du Canada (SDC) joue un rôle important en aidant les PME canadiennes à surmonter ces obstacles et à non seulement accroître leurs exportations, mais également à se diversifier vers un plus grand nombre de marchés, renforçant ainsi leur résilience. Malgré tout, l'exportation est difficile et c'est souvent vers le vaste marché américain, plus familier et situé à proximité, que la plupart des PME canadiennes tentent d'abord d'exporter avant d'aller vers d'autres marchés internationaux. Il en va de même pour les PME américaines, dont un plus grand nombre exportent vers le Canada que vers tout autre pays. Le Canada est voisin, il a des pratiques commerciales similaires et il est régi par des règles transparentes, ce qui en fait un marché incontournable pour les PME américaines.

Il existe également des preuves évidentes que les PME canadiennes diversifient leurs marchés d'exportation, soutenues par le réseau d'accords commerciaux du Canada. Ces accords ne s'adressent pas uniquement aux grandes multinationales; en abaissant les barrières commerciales et en simplifiant les règles, ils facilitent l'expansion des PME canadiennes à l'étranger. Néanmoins, des lacunes dans les connaissances persistent—notamment pour comprendre comment tirer efficacement parti de ces accords commerciaux. Le gouvernement du Canada offre un soutien aux PME dans leurs projets d'expansion à l'étranger, notamment par l'intermédiaire du SDC, qui peut les aider à surmonter les défis généraux inhérents au commerce international et à comprendre des marchés spécifiques. Les données suggèrent que ces efforts ont un taux de rendement élevé, contribuant ainsi à ce que les PME qui reçoivent l'assistance du SDC exportent un cinquième de plus en valeur et vers un plus grand nombre de marchés que les entreprises comparables qui ne collaborent pas avec le SDC. Étant donné que les PME représentent la majorité des entreprises canadiennes et qu'elles emploient la plupart des travailleurs du secteur privé, une amélioration de leur participation sur la scène internationale constituerait une puissante source de dynamisme pour l'économie canadienne. Cela permettrait non seulement d'appuyer la croissance des PME, mais aussi de contribuer à des gains plus larges en termes de productivité et de résilience économique.

PARTIE 1

2024 en revue





Croissance économique mondiale et commerce :

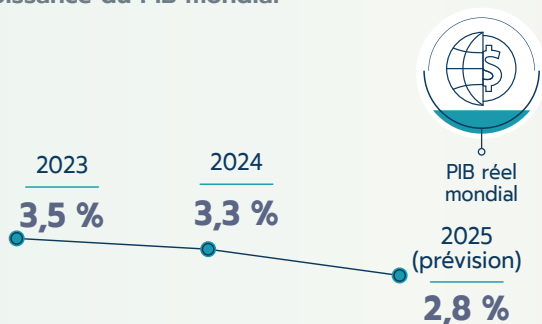
En 2024, la croissance économique mondiale s'est établie à **3,3 %**, ce qui est légèrement inférieur à l'expansion de **3,5 %** enregistrée en 2023. De même, les volumes d'échanges mondiaux de marchandises ont connu une reprise modérée, augmentant de **2,5 %** en 2024, après une baisse l'année précédente.

Les principaux facteurs qui ont soutenu la croissance comprennent le ralentissement de l'inflation et l'assouplissement connexe de la politique monétaire. Parallèlement, l'incertitude accrue liée aux politiques économiques et commerciales a exercé une influence à la baisse sur le sentiment économique.

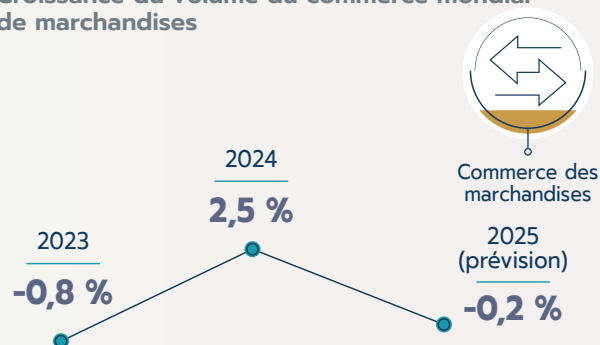
FIGURE 1

En un coup d'œil – Croissance du PIB mondial et croissance du volume du commerce mondial de marchandises

Croissance du PIB mondial



Croissance du volume du commerce mondial de marchandises

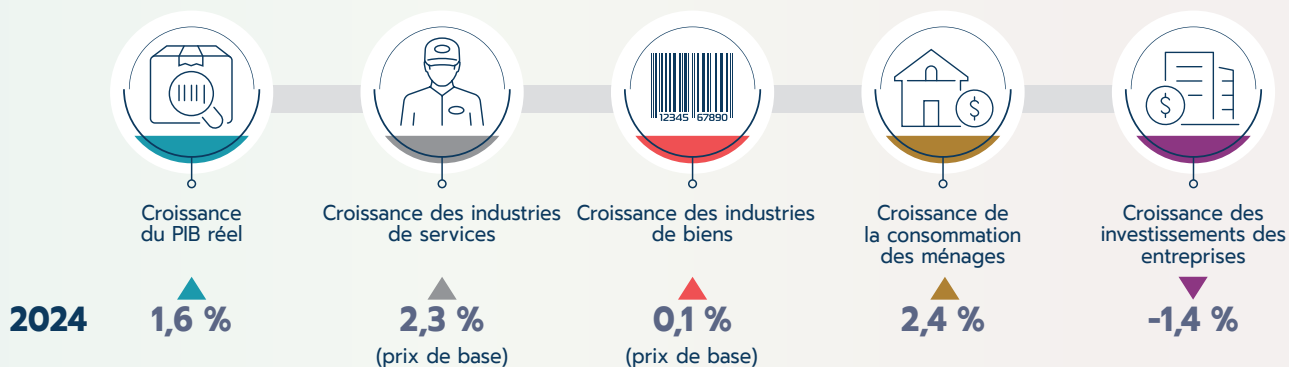


Performance économique du Canada : L'économie canadienne a progressé de **1,6 %** en 2024, soit un peu plus vite qu'en 2023. La croissance a procédé à un rythme régulier et a été la deuxième plus élevée parmi les pays du G7. La vigueur de la consommation

des ménages a été le principal moteur de la croissance, soutenue par l'expansion démographique, les gains salariaux et la baisse des taux d'intérêt. Toutefois, les investissements des entreprises ont fléchi, ce qui s'est répercuté sur la croissance globale.

FIGURE 2

En un coup d'œil – Aperçu de l'économie canadienne



Performance du commerce international du Canada :

En 2024, le commerce canadien des biens et des services a connu une croissance légèrement supérieure à celle de 2023. Les exportations ont augmenté de **1,9 %** pour atteindre 997 milliards de dollars, tandis que les importations ont progressé de **2,9 %**, dépassant pour la première fois 1 billion de dollars.

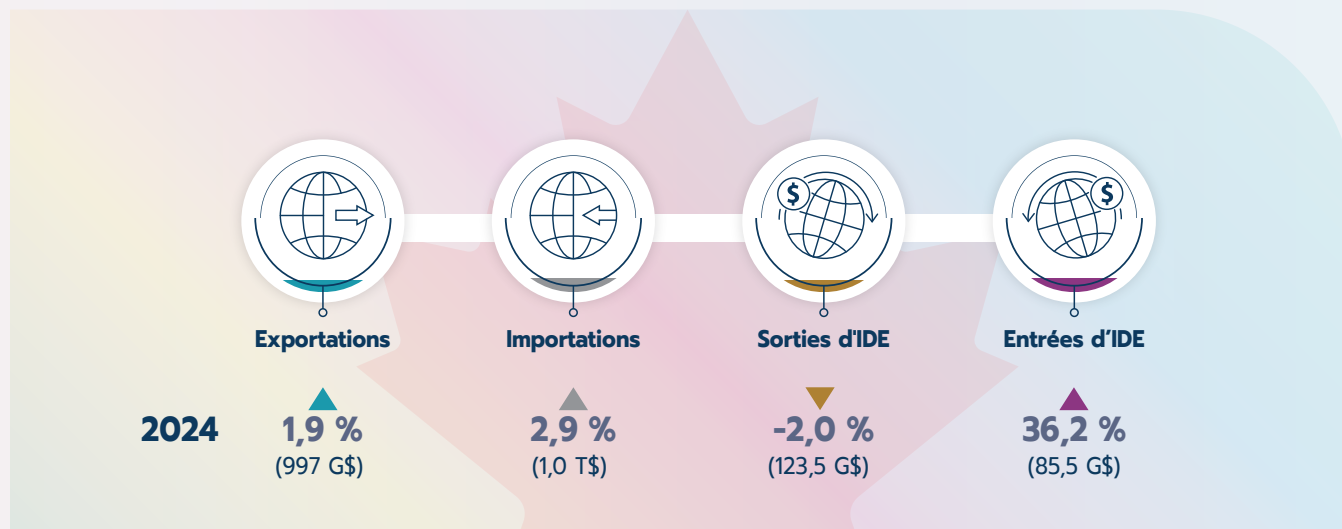
- **Faits saillants sectoriels** : Les métaux et les produits minéraux non métalliques, en particulier l'or, et les services de voyage ont contribué de manière significative à la croissance des exportations. À l'inverse, les exportations de véhicules automobiles et de pièces ont diminué par suite d'une baisse de la production.

- **Tendances du commerce régional** : L'expansion des exportations canadiennes de biens a été principalement soutenue par la croissance des expéditions vers le Royaume-Uni, sous l'effet d'une augmentation des exportations d'or.

Investissement direct étranger (IDE) : Les flux d'IDE vers le Canada ont bondi de **36,2 %** pour atteindre 85,5 milliards de dollars, soit le deuxième niveau le plus élevé de l'histoire. Cependant, les flux d'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) ont reculé de **2,0 %** pour s'établir à 123,5 milliards de dollars, principalement en raison d'une diminution des fusions et acquisitions.

FIGURE 3

En un coup d'œil – Aperçu du commerce et de l'investissement international du Canada



Regard vers l'avenir : Les perspectives pour 2025 sont marquées par l'incertitude découlant des nouveaux tarifs douaniers et la menace de tensions commerciales supplémentaires. Une généralisation des tarifs douaniers pourrait perturber les chaînes d'approvisionnement mondiales et miner la confiance des investisseurs, ce qui aurait un impact significatif

sur le commerce canadien. Par conséquent, il est peu probable que la croissance économique mondiale à court terme atteigne le niveau moyen observé au cours des deux décennies qui ont précédé la pandémie mondiale, qui avait bénéficié de l'intégration de la Chine dans les chaînes d'approvisionnement mondiales.

1.1

Introduction



L'année 2024 a été caractérisée par une modeste croissance de l'économie mondiale et une expansion modérée des échanges commerciaux, qui se sont traduites par une performance stable de l'économie canadienne et du commerce international du Canada. Sous la surface, des forces opposées étaient à l'œuvre. Le ralentissement de l'inflation et la baisse des taux d'intérêt dans le monde ont créé un environnement favorable à l'expansion économique et commerciale. Ce contexte positif a toutefois été tempéré par les conflits géopolitiques en cours dans le monde, ainsi que par l'incertitude croissante engendrée par les politiques commerciales et économiques, laquelle s'est encore accentuée depuis le début de 2025.

Dans la partie 1 du rapport Le point sur le commerce 2025, nous examinons les facteurs à l'origine de la performance de l'économie, du commerce et de l'investissement au niveau mondial et au Canada en 2024, ainsi que les attentes pour 2025. La section 1.2 présente un examen détaillé de la performance de l'économie et du commerce mondiaux en 2024, ainsi que les perspectives d'avenir. La section 1.3 scrute la performance de l'économie canadienne en 2024 et renferme un bref aperçu des perspectives à court terme de l'économie et du commerce international du Canada. La section 1.4 met en lumière la performance commerciale du Canada en 2024, par secteur et par partenaire commercial. Enfin, la section 1.5 passe en revue la performance de l'investissement direct étranger au Canada en 2024, par secteur et par partenaire d'investissement.



1.2

Contexte mondial



La croissance économique mondiale est restée tempérée en 2024, progressant de 3,3 %, ce qui correspond à la tendance observée ces dernières années (Fonds monétaire international, 2025). Les principaux facteurs qui ont influé sur l'économie mondiale en 2024 englobent la poursuite de la désinflation dans le monde, l'assouplissement de la politique monétaire, l'incertitude accrue entourant la politique économique et commerciale et les écarts dans la croissance économique entre les régions.

Si l'on examine chaque facteur, la désinflation mondiale, c'est-à-dire une inflation plus faible que celle observée précédemment, s'est poursuivie; ainsi, l'augmentation des prix à la consommation dans le monde est passée de 8,6 % en 2022 à 5,7 % en 2024. La désinflation a été encore plus marquée dans les économies avancées, le taux d'inflation reculant de 7,3 % en 2022 à 2,6 % en 2024. Malgré des signes persistants d'inflation pour quelques produits et à certains endroits, la tendance générale à la baisse des hausses de prix en 2024 a conduit les banques centrales partout dans le monde à commencer à réduire les taux d'intérêt. À la fin de l'année, les principales banques centrales, comme la Réserve fédérale, la Banque d'Angleterre et la Banque centrale européenne, avaient toutes réduit leurs taux directeurs à plusieurs reprises.

Alors que la politique monétaire est devenue plus accommodante, l'incertitude entourant la politique économique et commerciale s'est accrue à la fin de 2024 sous l'effet d'épisodes d'instabilité politique dans certains pays asiatiques et européens, comme la brève déclaration de la loi martiale en Corée du Sud.

Ces événements ont ajouté une incertitude politique aux conflits militaires en cours au Moyen-Orient et en Europe de l'Est. Enfin, l'indice d'incertitude liée à la politique commerciale (Caldara et coll., 2020) a grimpé en flèche à la fin de 2024, les menaces d'imposition de droits de douane revenant au premier plan des discussions sur la politique commerciale.

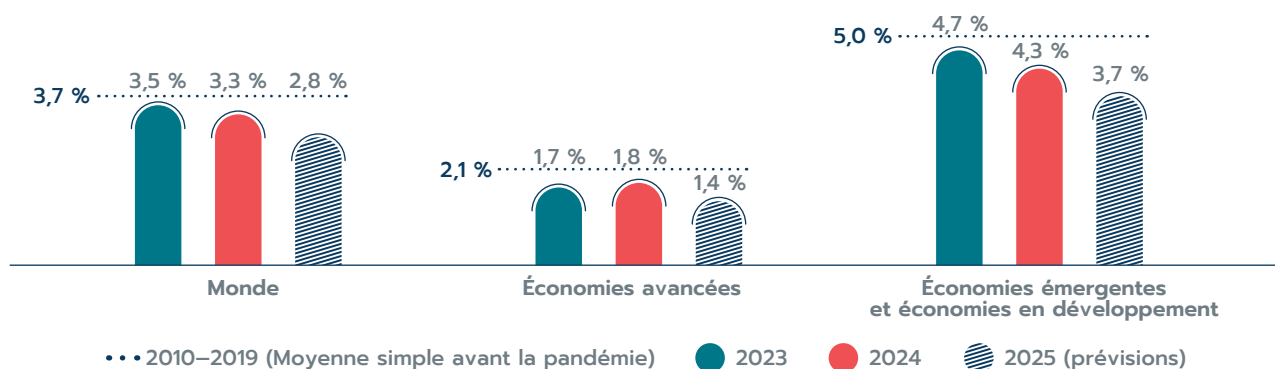
L'un des thèmes clés de l'année 2024 a été la disparité de la croissance économique. Alors que les économies avancées ont enregistré une croissance de 1,8 % en 2024, les États-Unis progressaient de 2,8 %. Ce pays a bénéficié d'une forte demande intérieure, les dépenses de consommation étant restées robustes, le marché du travail demeurant résilient avec un faible taux de chômage, et la politique budgétaire ayant un effet favorable. La croissance dans la zone euro a été plus faible, à 0,9 %. La plus grande économie de la région, l'Allemagne, a connu une baisse du PIB réel de 0,2 %, la deuxième contraction annuelle d'affilée. Le ralentissement de l'Allemagne s'explique en grande partie par la faiblesse persistante de son secteur manufacturier et de ses exportations de biens. L'un des points positifs de la zone euro a été l'Espagne, dont l'économie a progressé de 3,2 % en 2024, grâce à des entrées records dans le secteur du tourisme. Au Royaume-Uni, la croissance économique a été modeste (1,1 %) en 2024, alors que l'activité économique a stagné au second semestre. L'économie japonaise a légèrement augmenté de 0,2 % en 2024, avec une forte contraction au début de l'année suite aux dépenses prudentes des consommateurs, à l'affaiblissement des exportations et à des perturbations dans l'industrie automobile.

1.2 CONTEXTE MONDIAL

En 2024, la croissance des économies émergentes et des économies en développement a été de 4,3 %, contre 4,7 % en 2023. Ce taux est inférieur à la moyenne simple de 5,0 % de la dernière décennie (2010-2019). Contrairement aux économies avancées, la désinflation a été plus lente dans les économies émergentes et les économies en développement, l'augmentation des prix à la consommation passant de 9,5 % en 2022 à 7,7 % en 2024. La croissance économique a également ralenti en Chine, passant de 5,4 % en 2023 à 5,0 % en 2024, les consommateurs continuant de faire face à des difficultés

attribuables à la perte de confiance résultant de la faiblesse du marché immobilier. Ces dernières années, la croissance économique en Chine a été inférieure au taux de croissance moyen simple de 7,7 % atteint au cours de la dernière décennie (2010-2019); c'est l'une des principales causes du ralentissement général de la croissance dans les marchés émergents et les économies en développement. En Inde également, la croissance a ralenti en 2024, à 6,5 %, contre 9,2 % en 2023, l'activité industrielle ayant chuté plus rapidement que prévu.

FIGURE 4
Croissance annuelle du PIB réel



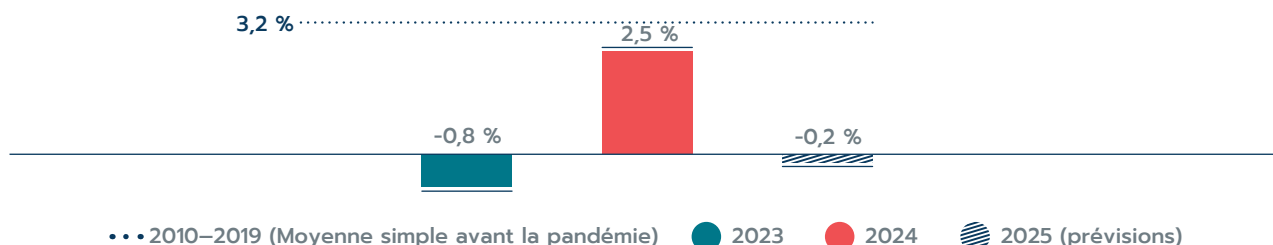
Données : Fonds monétaire international, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2025
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

En ce qui concerne le commerce mondial, le volume des échanges de marchandises s'est légèrement redressé pour augmenter de 2,5 % en 2024. Cela fait suite à une baisse en 2023 causée par les prix élevés de l'énergie et l'inflation, qui ont tous deux pesé sur la demande de produits manufacturés à forte intensité commerciale. La baisse des taux d'intérêt dans de nombreux pays en 2024 a contribué à stimuler la consommation, l'investissement et le commerce international, malgré une forte aggravation de l'incertitude liée à la politique commerciale à la fin de 2024.

Parmi les principales régions, le commerce en Asie a contribué le plus à la croissance du volume des échanges mondiaux de marchandises en 2024, alors que les contributions modestes de l'Amérique du Nord et de l'Europe ont assombri la performance globale. La faiblesse des échanges européens est principalement imputable aux produits chimiques et aux véhicules, du côté des exportations, ainsi qu'aux machines du côté des importations.

FIGURE 5

Croissance en volume du commerce mondial des marchandises



Données : Bureau d'analyse des politiques économiques des Pays-Bas (CPB), prévisions de l'Organisation mondiale du commerce
 Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

En 2024, les flux mondiaux d'IDE ont augmenté de 1 % par rapport à 2023, atteignant 1485 milliards de dollars ÉU. Toutefois, en excluant les fortes fluctuations observées dans certaines économies européennes – à savoir, le Luxembourg, les Pays-Bas et, dans une moindre mesure, la Belgique, l'Irlande, la Suisse et le Royaume-Uni – les flux mondiaux d'IDE ont en réalité diminué de 9,0 %. Ce recul reflète principalement les variations des prêts intra-entreprises, avec une contribution plus modeste provenant de la baisse de l'IDE sous forme de capitaux propres. En ce qui concerne les entrées mondiales d'IDE, le Canada se classait au 3^e rang en 2024 avec 64 milliards de dollars ÉU, après les États-Unis (308 milliards de dollars ÉU) et le Luxembourg (106 milliards de dollars ÉU). Pour ce qui est des sorties d'IDE, le Canada arrivait au 5^e rang avec 86 milliards de dollars ÉU, derrière les États-Unis (299 milliards de dollars ÉU), le Japon (204 milliards de dollars ÉU), la Chine (172 milliards de dollars ÉU) et le Luxembourg (109 milliards de dollars ÉU). Les perspectives pour 2025 demeurent incertaines, avec une croissance modérée du PIB mondial prévue au cours des deux prochaines années dans le contexte de barrières commerciales croissantes et de l'évolution de la dynamique politique (Organisation de coopération et de développement économiques, 2025).

REGARD VERS L'AVENIR

Les perspectives économiques mondiales pour 2025 et 2026 se sont nettement assombries sous l'effet de l'intensification des tensions commerciales et de l'incertitude politique accrue (Fonds monétaire international, 2025). En avril 2025, le FMI prévoyait une croissance mondiale de 2,8 % en 2025 et de 3,0 % en 2026, ce qui représente une baisse par rapport aux prévisions antérieures de 3,3 % pour les deux années dans ses perspectives de janvier dernier. Cette révision à la baisse reflète les profondes répercussions économiques des nouveaux tarifs imposés par les États-Unis et des mesures de rétorsion prises par des partenaires commerciaux clés comme la Chine, qui ont considérablement perturbé les chaînes d'approvisionnement mondiales. À ces défis s'ajoute la mise en œuvre erratique des mesures commerciales américaines, marquée par des pauses abruptes et des exemptions limitées, qui ont brouillé davantage le climat politique et miné la confiance des investisseurs. Il convient de noter que l'imprévisibilité des mesures tarifaires et de leur mise en œuvre a rendu les prévisions plus difficiles que d'habitude.

1.2 CONTEXTE MONDIAL

Les prévisions de croissance ont été révisées à la baisse tant pour les économies avancées que pour les économies émergentes; les premières ne devraient croître que de 1,4 % en 2025, tandis que les marchés émergents avanceront de 3,7 %. On s'attend à ce que les États-Unis et la Chine connaissent un ralentissement, avec une croissance respective de 1,8 % et de 4,0 %, tandis que la zone euro devrait croître de 0,8 %, plombée par le ralentissement industriel de l'Allemagne et la faiblesse de la demande extérieure. Cependant, l'Espagne, quatrième économie de l'Union européenne, fait figure d'exception, avec une croissance attendue de 2,5 % en 2025, soutenue par les efforts de reconstruction au lendemain des graves inondations survenues et du dynamisme de l'économie en 2024, alimenté par la performance record de l'industrie touristique.

Les volumes d'échanges à travers le monde sont également sous pression et, en avril 2025, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) envoyait une diminution de 0,2 % du

commerce mondial des marchandises pour l'année en cours, un renversement brutal par rapport à l'expansion de 3,0 % qu'elle projetait en octobre 2024 (Organisation mondiale du commerce, 2025). L'OMC a prévenu que si les États-Unis réintroduisaient leurs mesures tarifaires les plus sévères et si l'incertitude entourant la politique commerciale continuait de se propager, le commerce mondial pourrait se contracter jusqu'à 1,5 %, ce qui représenterait la plus forte baisse depuis le ralentissement induit par la pandémie en 2020. Les impacts régionaux de ces développements sont très inégaux : selon l'OMC, l'Amérique du Nord devrait subir le recul le plus marqué. En revanche, l'organisme s'attend à ce que l'Asie et l'Europe enregistrent une croissance marginale de leurs échanges commerciaux, car on peut s'attendre à ce qu'un détournement important du commerce se produise dans le sillage des tensions entre les États-Unis et la Chine, haussant les exportations chinoises vers les régions autres que l'Amérique du Nord.

ENCADRÉ 1 Taux de change

En 2024, le dollar canadien s'est déprécié par rapport aux monnaies de tous les principaux partenaires commerciaux du Canada. Plus particulièrement, il y a eu une baisse significative par rapport au dollar américain dans les derniers mois de 2024. Le taux de change est passé de 0,751 CAD/USD au début de 2024 à 0,695 CAD/USD à la fin de décembre, ce qui représente une baisse de 7,5 %.

Deux facteurs expliquent principalement la dépréciation du dollar canadien en 2024. Premièrement, l'incertitude à la fin de l'année suscitée par la crainte que les États-Unis n'imposent des droits tarifaires sur les produits canadiens et leurs répercussions éventuelles sur le commerce mondial et les marchés financiers a entraîné une augmentation de la prime de risque de change. La compensation de ce risque pour les investisseurs étrangers explique environ les deux tiers de la dépréciation de la devise canadienne (Fontaine et coll., 2025). D'autres monnaies de pays développés ont suivi une tendance similaire, mais la dépréciation du dollar canadien a été plus prononcée en raison de sa forte exposition aux changements dans la politique commerciale des États-Unis. Deuxièmement, les taux d'intérêt relativement bas au Canada ont rendu les rendements des placements libellés

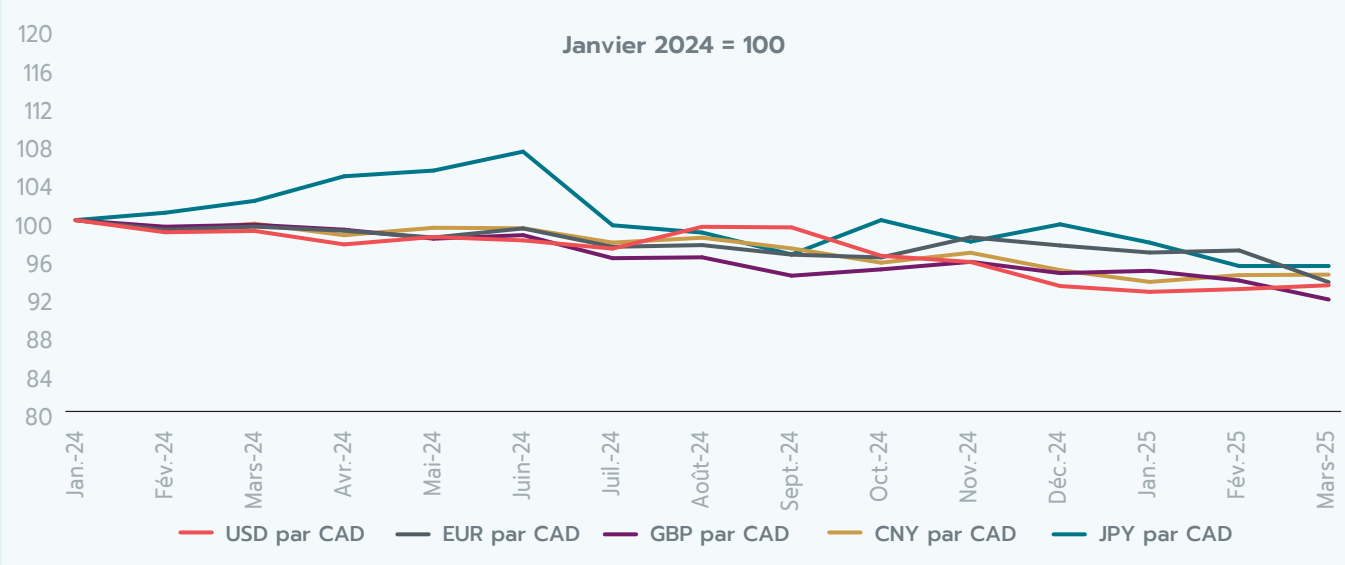
1.2 CONTEXTE MONDIAL

en dollars canadiens moins attrayants comparativement aux placements en dollars américains. L'écart croissant des taux d'intérêt entre le Canada et les États-Unis a atteint son niveau le plus élevé en juin 2024, mais ce facteur a joué un rôle plus modeste dans la dépréciation de la devise canadienne que l'incertitude tarifaire.

Au début de 2025, le dollar canadien fluctuait autour de 0,696 CAD/USD, en grande partie à cause de l'incertitude persistante concernant les tarifs douaniers américains sur les produits canadiens, le taux de change atteignant, en février, son plus bas niveau quotidien en 22 ans. Au cours de cette période, le dollar canadien s'est également retranché davantage par rapport au yen japonais, à l'euro et à la livre sterling, en raison des liens économiques étroits entre le Canada et les États-Unis et de certaines forces relatives en Europe et au Japon. Avec le recul du dollar canadien, certaines exportations canadiennes pourraient devenir plus concurrentielles. Cependant, les produits ayant un niveau élevé de contenu intermédiaire importé pourraient ne pas en bénéficier autant.

Au moment de la rédaction de ce rapport, les marchés de change internationaux continuent à fluctuer. Traditionnellement, le dollar américain a été considéré comme une valeur refuge et s'apprécie en période d'incertitude. Cependant, étant donné qu'une grande partie de l'incertitude actuelle provient de la politique commerciale des États-Unis, certains signes indiquent que d'autres devises pourraient jouer le rôle de valeur refuge et elles se sont appréciées par rapport au dollar américain.

FIGURE 6
Évolution du dollar canadien par rapport à la monnaie des principaux partenaires commerciaux (unités de monnaie étrangère par dollar canadien, janvier 2024 = 100)



Données : Banque du Canada

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

1.3

Performance économique canadienne



L'économie canadienne a progressé de 1,6 % en 2024, soit un peu plus vite qu'en 2023. Bien que constant, ce taux de croissance est le deuxième plus élevé parmi les pays du G7 et dépasse le taux de croissance médian du G7 (1,1 % en 2024) pour la troisième année consécutive.

La consommation a été le principal moteur de la croissance économique au Canada en 2024, celle des ménages ayant augmenté de 2,4 %, tandis que les dépenses de consommation des administrations publiques avançaient de 3,7 %. Une forte expansion démographique, la progression régulière des salaires moyens, ainsi que la diminution de l'inflation et des taux d'intérêt ont été parmi les facteurs d'impulsion de la consommation des ménages.

L'inflation a poursuivi sa tendance baissière, passant de 2,9 % en janvier 2024 à 1,8 % en décembre. À la fin de 2024, la plupart des grandes composantes de l'indice des prix à la consommation affichaient une croissance d'une année à l'autre inférieure à la moyenne historique. Toutefois, certaines des principales composantes de l'inflation sont demeurées élevées, notamment les coûts de logement, qui comprennent le loyer et les intérêts sur un prêt hypothécaire. Devant les signes manifestes d'amélioration de l'inflation, la Banque du Canada a abaissé son taux cible de financement à un jour à plusieurs reprises tout au long de 2024, celui-ci terminant l'année à 3,25 %, après avoir atteint un sommet de 5,0 % avant juin. Des taux d'intérêt plus bas devraient soutenir la consommation des ménages et l'investissement des entreprises dans l'avenir.

L'investissement des entreprises a pesé sur la croissance en 2024, avec un recul de 1,4 %, ainsi que des baisses dans tous les principaux groupes, à l'exception de la propriété intellectuelle qui a stagné. Il s'agit de la troisième année consécutive où l'investissement des entreprises dans les structures résidentielles fléchit au Canada. Au même moment, l'investissement gouvernemental a bondi de 7,3 % en 2024, ce qui a partiellement atténué l'effet de la baisse de l'investissement des entreprises.

Si l'on soustrait l'impact des prix, les exportations réelles ont augmenté de 0,6 % et les importations réelles de 0,7 % en 2024. Par conséquent, le commerce net (exportations moins importations) a légèrement freiné la croissance économique en 2024.

Par habitant, le PIB canadien a reculé pour une deuxième année consécutive. Au cours des dernières années, l'immigration a connu une forte augmentation temporaire, ce qui a été un facteur dans la récente baisse du PIB par habitant. Étant donné qu'au début, les immigrants gagnent généralement moins que le Canadien moyen, la forte hausse ponctuelle du nombre de nouveaux arrivants a pesé sur le revenu moyen et la productivité à court terme, mais cela ne doit pas être interprété erronément comme voulant dire que ceux qui sont déjà installés au pays voient leur situation empirer (Finances Canada, 2024).

Historiquement, les nouveaux arrivants ont réussi à bien s'intégrer à l'économie canadienne avec le temps. Considérant également les investissements du gouvernement du Canada dans la croissance économique, cela signifie que la faiblesse du PIB par habitant est essentiellement de nature temporaire et non systémique (Finances Canada, 2024).

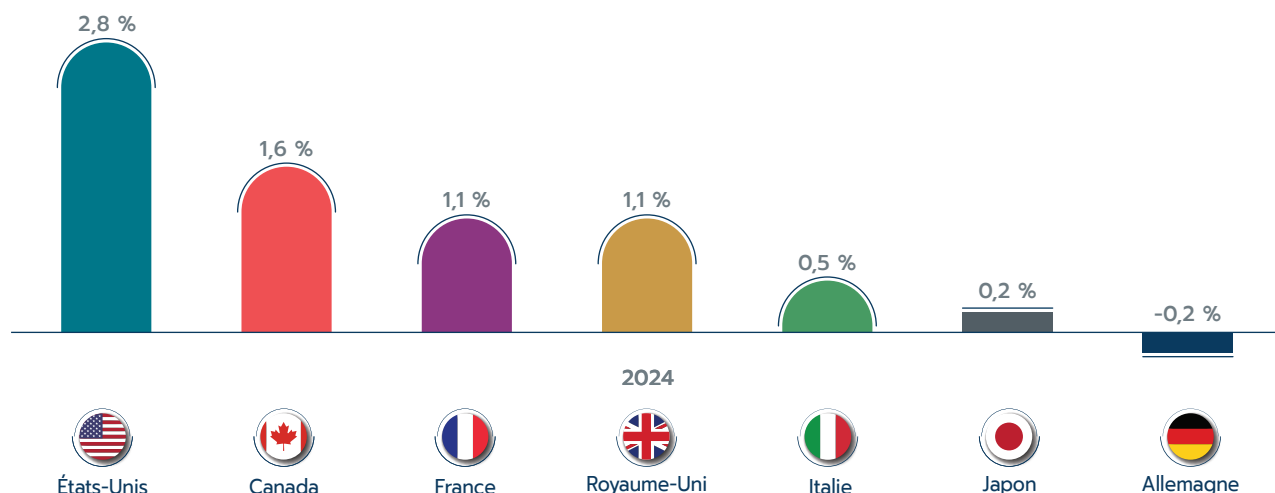
1.3 PERFORMANCE ÉCONOMIQUE CANADIENNE

La robuste croissance démographique a entraîné une forte expansion de la population active, qui a dépassé la croissance de l'emploi. Par conséquent, le taux de chômage a augmenté d'un point de pourcentage au cours de 2024, passant de 5,7 % en janvier à 6,7 % en décembre. Les jeunes travailleurs (15 à 24 ans) ont été les plus touchés par cette hausse du chômage. Le taux de chômage parmi les jeunes travailleurs a augmenté de 3,3 points de pourcentage en 2024 pour s'établir à 14,2 %. Pendant ce temps, le taux de chômage de la population en âge de travailler (25 à 54 ans) n'a gagné que 0,5 point de pourcentage pour atteindre 5,6 %; ce taux est inférieur à la moyenne simple de la période pré-pandémie (2010-2019). La stabilité du taux de chômage parmi la population en âge de travailler est un autre facteur qui a appuyé la consommation des ménages. Parmi les autres segments de la population qui ont été disproportionnellement touchés par un taux de chômage plus élevé, il y a les nouveaux immigrants et les travailleurs des industries à faible rémunération comme les services d'hébergement et de restauration, ainsi que l'information, la culture et les loisirs.



FIGURE 7

Croissance du PIB réel des pays du G7, 2024



Données : Agences nationales de statistiques et d'économie du G7 récupérées par Macrobond
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

PERFORMANCE AU NIVEAU DE L'INDUSTRIE

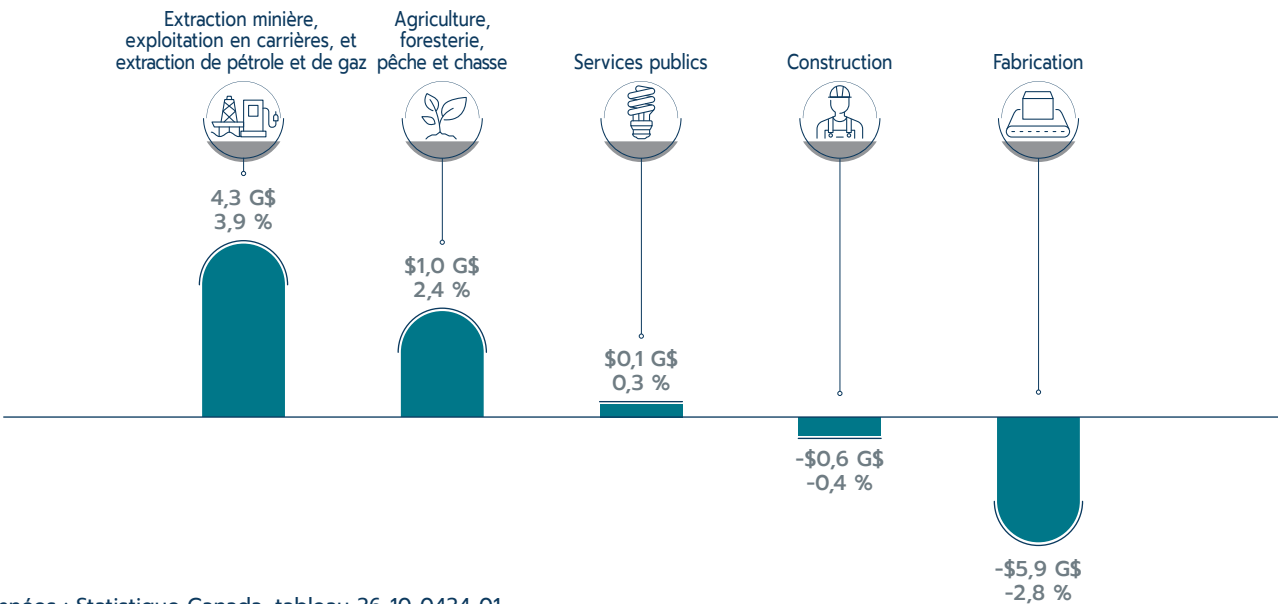
Les industries productrices de services ont progressé de 2,3 %, constituant le principal moteur de la croissance même si elles ont enregistré leur plus faible rythme d'expansion depuis 2020. Par contre, les industries productrices de biens sont restées stables (+0,1 %) en 2024, après avoir subi une contraction en 2023.

Les tendances ont divergé entre les industries de biens, notamment entre les deux principaux secteurs d'exportation de marchandises du Canada, celui de la fabrication et celui de l'extraction minière, de l'exploitation en carrière et de l'extraction de pétrole et de gaz. Ce dernier a été le principal moteur de la croissance économique parmi les industries productrices de biens; son PIB réel a augmenté de 3,9 % ou 4,3 milliards de dollars, représentant la quatrième année consécutive de croissance. La forte

expansion économique dans ce secteur s'est traduite par une hausse robuste des exportations de métaux et de produits minéraux non métalliques (voir la section 1.4).

En revanche, le PIB réel du secteur de la fabrication a diminué de 2,8 % et a été le principal frein à la croissance des industries productrices de biens. Il s'agit du plus fort recul de ce secteur depuis 2020. Le sous-secteur de la fabrication de matériel de transport a été le plus important contributeur à la contraction du secteur manufacturier avec une baisse de l'activité de fabrication de pièces pour véhicules automobiles; en effet, plusieurs usines d'assemblage en Ontario ont cessé temporairement leurs opérations ou ont fonctionné sous leur capacité en raison de décisions de production modifiées. La faiblesse de l'activité économique dans le secteur de la fabrication de pièces pour véhicules automobiles s'est traduite par une baisse des exportations de véhicules et de pièces (voir la section 1.4).

FIGURE 8
Croissance du PIB réel des industries productrices de biens, 2024



Données : Statistique Canada, tableau 36-10-0434-01
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

1.3 PERFORMANCE ÉCONOMIQUE CANADIENNE

La croissance du PIB réel dans les industries de services a été largement répandue, avec des gains dans 13 des 15 industries productrices de services. Ces industries représentent maintenant 75 % de l'activité économique au Canada, une part qui n'a cessé d'augmenter.

Parmi les industries productrices de services, le secteur du commerce de gros est le plus impliqué dans le commerce international de marchandises du Canada. En fait, ce secteur était le plus grand importateur de marchandises en 2023, même lorsque l'on inclut les industries productrices de biens. Le PIB réel du secteur du commerce de gros a progressé d'un modeste 1,2 % en 2024, ce qui représente une amélioration par rapport à 2023, année où l'activité économique dans ce secteur avait été plutôt stagnante. Les grossistes-distributeurs d'articles personnels et de biens ménagers ont été le principal moteur de la croissance économique du secteur du commerce de gros, ce qui se reflète dans la forte croissance des exportations et des importations de biens de consommation (voir la section 1.4).

Bien qu'il n'exporte pas ou n'importe pas directement une grande quantité de produits ou de services, le secteur du transport et de l'entreposage est un acteur clé dans le commerce international, car il facilite la circulation des produits et des personnes. Le PIB réel du secteur du transport et de l'entreposage a augmenté d'un solide 3,8 % en 2024, en raison de la croissance du transport aérien, des réseaux de transport urbain et du transport par pipeline. L'industrie du transport par pipeline a été soutenue par l'achèvement du projet d'expansion de l'oléoduc Trans Mountain, dont l'exploitation a commencé au printemps 2024. Ce projet a ouvert de nouvelles possibilités d'exportation pour les producteurs canadiens de pétrole brut.

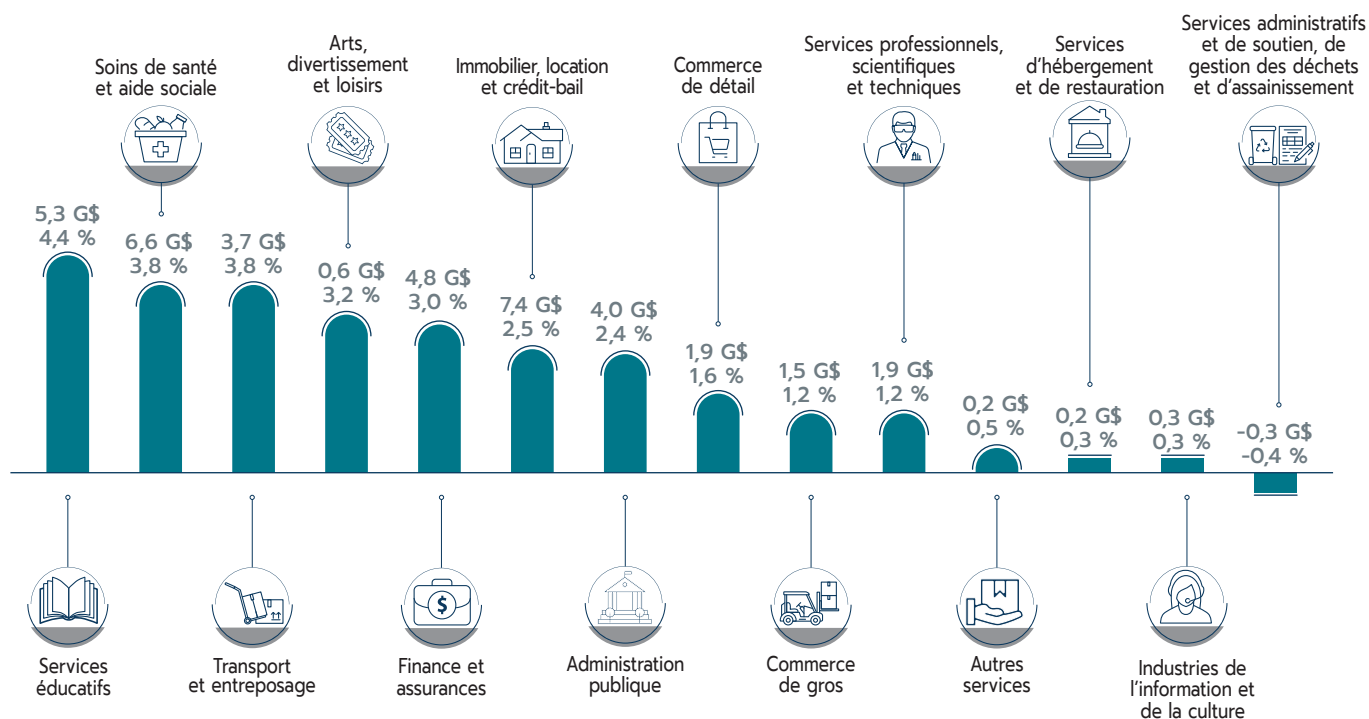
Parmi les industries productrices de services, les principales intervenantes dans les échanges internationaux de services commerciaux sont les industries de services professionnels, scientifiques et techniques, les industries de l'information et

de la culture, ainsi que les industries de la finance et des assurances. Après trois années de forte progression, la croissance économique des industries de services professionnels, scientifiques et techniques a été plus modeste en 2024, avec une hausse de 1,2 % ce qui est la plus faible expansion depuis 2015 si l'on exclut la pandémie de Covid-19. Dans l'industrie des services d'information et de la culture, le PIB réel a enregistré une légère augmentation de 0,3 %, soit la plus faible croissance depuis 2013 si l'on exclut la pandémie de Covid-19. En revanche, l'activité économique dans les industries de la finance et des assurances a gagné 3,0 % en 2024, ce qui constitue une nette amélioration par rapport au taux de 0,5 % affiché en 2023. Le contexte géopolitique, les élections américaines et les décisions annoncées sur les taux directeurs ont contribué au dynamisme de l'activité sur les marchés financiers. En résumé, la croissance économique mitigée dans ces trois industries s'est traduite par une expansion modérée des exportations de services commerciaux (voir la section 1.4).



FIGURE 9

Croissance du PIB réel des industries de services, 2024



L'industrie de la gestion de sociétés et d'entreprises a été exclue du graphique en raison de son très faible PIB

Données : Statistique Canada, tableau 36-10-0434-01

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada



REGARD VERS L'AVENIR

Les perspectives économiques du Canada pour 2025 sont marquées par une incertitude exceptionnelle, découlant principalement de la trajectoire imprévisible de la politique commerciale et des tarifs douaniers des États-Unis et de leur impact sur le Canada (Banque du Canada, 2025). Bien que l'économie ait terminé l'année 2024 sur des bases relativement solides – l'inflation s'approchant de la cible de 2 % et les dépenses des ménages atteignant leur rythme le plus élevé depuis plus de deux ans – les tensions commerciales croissantes ont, depuis, freiné l'élan. Devant cette incertitude, la Banque du Canada a présenté deux scénarios possibles dans son Rapport sur la politique monétaire d'avril 2025. Dans le premier scénario,

1.3 PERFORMANCE ÉCONOMIQUE CANADIENNE



la plupart des tarifs douaniers imposés depuis le début du conflit commercial sont progressivement supprimés au terme de négociations, même si le processus demeure turbulent et ébranle la confiance des entreprises. Selon cette perspective, l'économie canadienne devrait croître de 1,6 % en 2025 et de 1,4 % en 2026. Après une forte progression des exportations au début de 2025 – des entreprises ont accéléré leurs expéditions avant l'application des tarifs américains anticipés – les volumes d'exportation devraient chuter fortement au deuxième trimestre avant de rebondir au cours du second semestre de l'année. Cette reprise devrait se poursuivre jusqu'en 2026 et au-delà, la croissance des exportations l'ensemble de l'année ne contribuant qu'à hauteur de 0,1 point de pourcentage à la croissance économique en 2025 et de 0,5 point de pourcentage en 2026. Ce rebond est attribuable à l'achèvement prévu à la mi-2025 de nouveaux terminaux d'exportation de gaz naturel liquéfié (GNL) et à l'accroissement du débit de l'oléoduc Trans Mountain.

Le deuxième scénario envisage un conflit commercial plus étendu et prolongé, avec des droits de douane américains supplémentaires entraînant une guerre commerciale mondiale à grande échelle. Dans ce cas, la Banque du Canada s'attend à ce que le PIB canadien n'augmente que de 0,8 % en 2025 et se contracte de 0,2 % en 2026, avec quatre trimestres consécutifs de croissance négative avant qu'une lente reprise ne s'installe plus tard en 2026 et en 2027. Selon ce scénario, les exportations canadiennes devraient diminuer jusqu'à la mi-2026, plombées par la baisse de la demande américaine et un ralentissement général du commerce mondial. Au fil du temps, des barrières commerciales prolongées affaibliraient structurellement la performance des exportations du Canada, car les entreprises seraient confrontées à des difficultés pour se diversifier hors du marché américain et pour établir de nouvelles relations commerciales.

1.4

Faits saillants de la performance du Canada en matière de commerce international

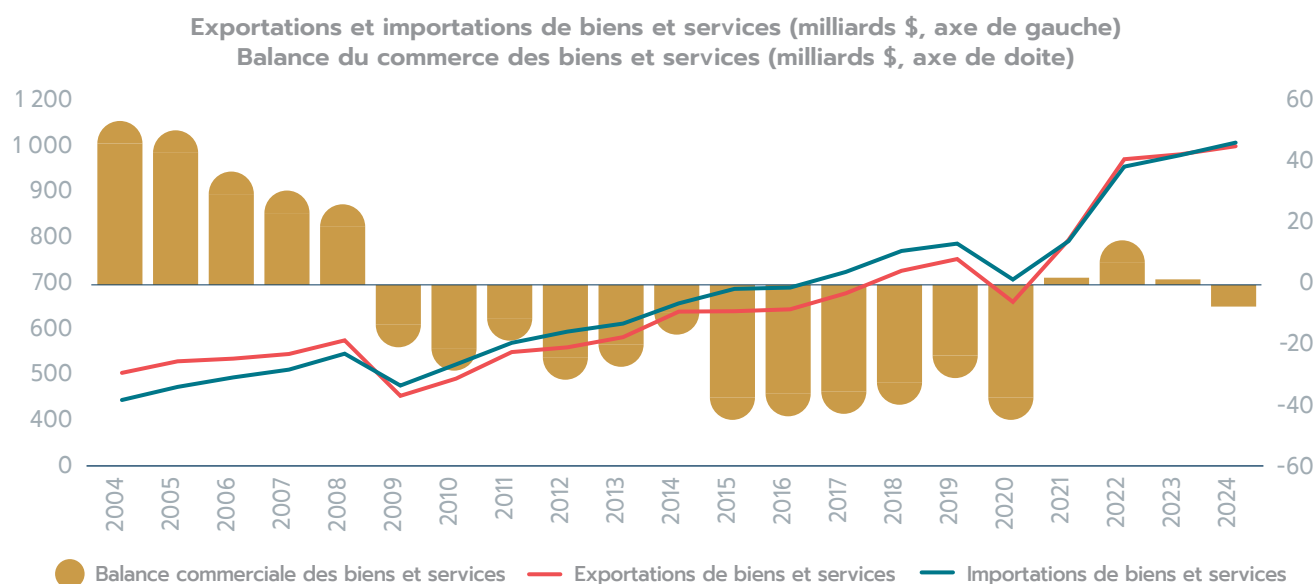


Reflétant la performance mesurée de l'économie mondiale et du commerce mondial, la valeur des échanges de biens et de services canadiens a augmenté modérément en 2024. Les exportations ont progressé de 1,9 % pour atteindre 997 milliards de dollars, tandis que les importations gagnaient 2,9 % pour s'établir à plus de 1,0 billion de dollars. Il s'agit d'une légère amélioration par rapport à 2023, où les exportations de biens et de services avaient augmenté de 1,1 % et les importations, de 2,6 %. Toutefois, ces chiffres sont inférieurs au taux de croissance moyen simple d'avant la pandémie (2010-2019), où les exportations et les importations avaient augmenté à un taux annuel moyen de 5,3 %.

Si l'on exclut les effets liés aux prix, les volumes d'exportation et d'importation de biens et de services ont augmenté respectivement de 0,6 % et de 0,7 % en 2024. Le Canada a affiché un léger déficit commercial de 8,1 milliards de dollars pour les biens et services en 2024, le premier depuis 2020, tandis que le ratio du commerce au PIB reculait de 66,6 % à 65,1 %.

Note : La présente section décrit les tendances annuelles du commerce des biens et des services selon la balance des paiements. Voir le Rapport annuel sur le commerce des marchandises, du Bureau de l'économiste en chef, pour un examen du commerce des marchandises du Canada en 2024 sur une base douanière, détaillé pays par pays.

FIGURE 10
Commerce des biens et services du Canada



Données : Statistique Canada, tableau 36-10-0014-01

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

La croissance du commerce des biens a été plus faible que celle du commerce des services en 2024, les exportations de biens ayant augmenté de 1,2 % et les importations, de 2,0 %. Bien qu'il s'agisse d'une amélioration par rapport à 2023, les taux de croissance en 2024 ont été beaucoup plus faibles que la progression annuelle moyenne simple de 5,0 % et de 5,1 % pour les exportations et les importations de biens, respectivement, avant la pandémie (2010-2019).

Après quatre années de croissance volatile et de baisses dans les deux chiffres, la croissance de la plus grande catégorie d'exportation du Canada, les produits énergétiques, a été beaucoup plus modeste en 2024, à 1,7 %, soit 3,0 milliards de dollars. L'achèvement de l'expansion de l'oléoduc Trans Mountain en mai 2024 a permis aux producteurs canadiens de pétrole brut d'avoir un meilleur accès aux marchés internationaux, et les premiers signes montrent que cela a contribué aux exportations d'énergie du Canada vers les principaux marchés asiatiques tels que la Chine, Hong Kong et Singapour. Au cours des sept derniers mois de 2024, lorsque l'expansion du pipeline Trans Mountain était achevée, la part des exportations de pétrole brut de l'Alberta vers des destinations non américaines a monté à 4,1 %, contre 0 % pour la même période en 2023.

En valeur, les exportations de biens ont augmenté de 9,0 milliards de dollars en 2024. Les métaux et les produits minéraux non métalliques ont contribué le plus, augmentant de 10,5 milliards de dollars, surtout en raison de la hausse des exportations de métaux du groupe or, argent et platine sous forme brute et de leurs alliages. Les métaux et les produits minéraux non métalliques ont, à nouveau, été la deuxième catégorie d'exportation en importance du Canada après les produits énergétiques, dépassant les véhicules automobiles et pièces connexes, arrivés en troisième place.

Le plus grand frein à la croissance des exportations de biens en 2024 est venu des véhicules automobiles et pièces connexes, qui ont reculé de 7,2 % (7,3 milliards de dollars), en raison d'une baisse de la production canadienne découlant de la mise à l'arrêt temporaire de plusieurs usines de montage en Ontario ou d'une exploitation sous la capacité qui est imputable à des modifications de production. Cette baisse a ramené les exportations de véhicules automobiles et pièces connexes à un niveau semblable à celui observé en 2019, avant la pandémie de Covid-19.

Les exportations de biens de consommation, quatrième catégorie d'exportation du Canada en importance, ont augmenté de 5,5 milliards de dollars en 2024, devenant le deuxième plus grand contributeur à la croissance des exportations de biens. En pourcentage, les exportations de biens de consommation ont augmenté de 6,3 %, ce qui représente une nette amélioration par rapport au taux de croissance de 1,7 % enregistré en 2023. Les produits alimentaires, les boissons et les produits du tabac, ainsi que les produits pharmaceutiques et médicaux ont fait les plus grands apports à la croissance des exportations de biens de consommation.

Les importations totales de biens ont progressé de 15,2 milliards de dollars en 2024. Les hausses les plus marquées ont été observées dans les biens de consommation et les produits de l'agriculture et de la pêche, qui ont augmenté de 7,7 milliards de dollars et de 3,3 milliards de dollars, respectivement. En revanche, des baisses sont survenues dans les importations de produits énergétiques et de machines et matériels industriels. Toutes les autres catégories de produits ont inscrit des gains.

1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

TABLEAU 1

Commerce des biens du Canada par grande catégorie de produits, 2024

CATÉGORIE DE PRODUITS	VALEUR (G\$)	CROISSANCE ANNUELLE (%)	CROISSANCE ANNUELLE (G\$)
EXPORTATIONS			
Produits de l'agriculture et de la pêche	58,6	-4,1	-2,5
Produits énergétiques	177,1	1,7	3,0
Minerais métalliques et minéraux non métalliques	26,0	-11,4	-3,4
Produits en métal et produits minéraux non métalliques	102,6	11,3	10,5
Produits chimiques, produits en plastique et en caoutchouc	42,7	0,5	0,2
Produits forestiers	47,8	2,3	1,1
Machines et matériels industriels	50,5	-1,7	-0,9
Matériels électroniques et électriques	34,6	4,2	1,4
Véhicules automobiles et pièces	94,5	-7,2	-7,3
Aéronefs et autres matériels de transport	32,2	5,5	1,7
Biens de consommation	91,5	6,3	5,5
TOTAL	779,0	1,2	9,0
IMPORTATIONS			
Produits de l'agriculture et de la pêche	31,8	11,7	3,3
Produits énergétiques	40,2	-9,1	-4,0
Minerais métalliques et minéraux non métalliques	20,5	9,9	1,8
Produits en métal et produits minéraux non métalliques	64,6	1,0	0,6
Produits chimiques, produits en plastique et en caoutchouc	61,3	2,7	1,6
Produits forestiers	34,9	4,7	1,6
Machines et matériels industriels	88,5	-1,7	-1,6
Matériels électroniques et électriques	87,8	2,0	1,7
Véhicules automobiles et pièces	142,6	0,5	0,7
Aéronefs et autres matériels de transport	27,6	5,3	1,4
Biens de consommation	157,8	5,1	7,7
TOTAL	785,8	2,0	15,2

Données : Statistique Canada, tableau 36-10-0020-01

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

Le Canada commerce avec toutes les régions du monde, au sud avec les États-Unis et l'Amérique latine, à l'ouest avec la région indo-pacifique, et à l'est avec l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique). En 2024, des baisses généralisées ont été observées dans les exportations de biens dans toutes les directions, à l'exception notable du Royaume-Uni (en direction est). La croissance

des exportations de biens au Royaume-Uni a été suffisamment robuste pour compenser les baisses observées vers les autres destinations (détails ci-dessous). Du côté des importations de biens, on a enregistré une croissance avec les principaux partenaires en direction sud et ouest, mais il y a eu un recul avec les principaux partenaires en direction est.

1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

En direction sud, les États-Unis sont le plus grand partenaire commercial du Canada. Les exportations canadiennes de biens vers ce pays ont fléchi de 0,2 % en 2024, principalement en raison de la faiblesse des envois de véhicules et pièces, marquant la deuxième année consécutive de recul des exportations de biens. Les importations de biens en provenance des États-Unis ont augmenté de 1,0 % en 2024, la quatrième année consécutive d'expansion de ces importations, mais au taux de croissance le plus faible depuis 2020.

Les exportations de biens vers le Mexique, l'autre partenaire commercial du Canada au sein de l'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM), ont diminué de 1,3 %, principalement en raison de la baisse des exportations de produits de l'agriculture et de la pêche et des produits alimentaires intermédiaires. Il s'agit de la deuxième année consécutive de recul des exportations de biens au Mexique. Les importations de biens en provenance de ce pays ont augmenté de 2,4 % en 2024, soutenues par la progression des importations de matériels et pièces électroniques et électriques, ainsi que des importations de produits de l'agriculture et de la pêche et de produits alimentaires intermédiaires.

En direction ouest, la majeure partie du commerce canadien se fait avec l'Indo-Pacifique, une région identifiée comme prometteuse pour le Canada dans la Stratégie indo-pacifique (Gouvernement du Canada, 2022). En 2024, les exportations canadiennes de biens vers la région indo-pacifique ont chuté de 1,6 milliard de dollars, en raison d'une baisse des exportations vers Hong Kong, le Japon et la Chine (dans ce rapport, la région indo-pacifique se réfère aux neuf plus grands pays de la région indo-pacifique pour lesquels des données sur la balance des paiements sont disponibles). La baisse des exportations de biens vers Hong Kong est attribuable à une plus faible quantité d'or, tandis que le recul des exportations de biens vers la Chine est imputable aux produits de l'agriculture et de la pêche et aux produits alimentaires intermédiaires. En outre, les tensions commerciales entre la Chine et le Canada se sont intensifiées en 2024, alors que

le Canada a imposé des droits tarifaires sur les véhicules électriques, l'acier et l'aluminium chinois, tandis que la Chine a ouvert une enquête anti-discrimination visant des actions canadiennes en septembre 2024. Malgré cela, les exportations canadiennes de produits énergétiques vers la Chine ont atteint un sommet historique en 2024, lequel a cependant été partiellement atténué par la baisse des exportations d'autres produits clés vers ce pays. Les importations de biens en provenance de la région indo-pacifique ont progressé de 6,7 milliards de dollars en 2024, inversant partiellement la baisse de 8,5 milliards de dollars survenue en 2023. La croissance des importations de biens en provenance de la région indo-pacifique a été généralisée en 2024, à la seule exception de Hong Kong et de Taïwan.

Vers l'est, les deux principaux partenaires commerciaux du Canada sont l'Union européenne (UE) et le Royaume-Uni. Les exportations de biens vers l'UE ont connu une légère croissance de 0,1 milliard de dollars en 2024, après avoir reculé de 1,9 milliard de dollars en 2023. Les exportations de biens vers l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Espagne et la Belgique ont diminué, mais les exportations vers l'Italie, la France et d'autres partenaires de l'Union européenne ont augmenté. Les importations de biens en provenance de l'UE ont diminué de 0,7 milliard de dollars, principalement en raison de la baisse des importations venant d'Allemagne et d'Italie. La faiblesse du commerce global des biens avec l'Allemagne est survenue dans le contexte de deux années consécutives de déclin économique en Allemagne.

Les exportations de biens du Canada vers le Royaume-Uni ont augmenté de 13,3 milliards de dollars en 2024, et cette hausse a été la principale raison qui explique la croissance des exportations de biens du Canada vers le monde en 2024. Si l'on exclut le Royaume-Uni, les exportations de biens du Canada auraient globalement fléchi en 2024. La croissance des exportations de biens vers le Royaume-Uni en 2024 s'explique principalement par une augmentation du volume des exportations d'or.

1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

TABLEAU 2

Commerce des biens du Canada avec ses principaux partenaires commerciaux, 2024

PARTENAIRE	VALEUR (G\$)	CROISSANCE ANNUELLE (%)	CROISSANCE ANNUELLE (G\$)
EXPORTATIONS			
États-Unis	591,5	-0,2	-1,3
Mexique	9,5	-1,3	-0,1
Union européenne	34,7	0,2	0,1
- Belgique	3,9	-6,9	-0,3
- France	4,4	2,2	0,1
- Allemagne	6,8	-5,9	-0,4
- Italie	3,3	22,3	0,6
- Pays-Bas	7,2	-4,8	-0,4
- Espagne	2,0	-10,9	-0,2
- Autres pays de l'UE	7,1	10,5	0,7
Royaume-Uni	29,5	82,0	13,3
Région indo-pacifique	72,0	-2,1	-1,6
- Chine	30,4	-2,2	-0,7
- Japon	15,1	-5,5	-0,9
- Corée du Sud	7,7	9,3	0,7
- Inde	5,4	2,9	0,2
- Singapour	2,2	27,8	0,5
- Australie	3,1	-0,6	0,0
- Indonésie	2,3	-0,6	0,0
- Taïwan	2,1	1,3	0,0
- Hong Kong	3,7	-26,3	-1,3
Reste du monde	41,8	-3,0	-1,3
TOTAL	779,0	1,2	9,0

PARTENAIRE	VALEUR (G\$)	CROISSANCE ANNUELLE (%)	CROISSANCE ANNUELLE (G\$)
IMPORTATIONS			
États-Unis	489,4	1,0	4,9
Mexique	29,4	2,4	0,7
Union européenne	73,9	-0,9	-0,7
- Belgique	7,0	4,3	0,3
- France	6,3	1,3	0,1
- Allemagne	19,8	-6,0	-1,3
- Italie	9,2	-5,4	-0,5
- Pays-Bas	6,5	8,6	0,5
- Espagne	3,8	5,9	0,2
- Autres pays de l'UE	21,3	0,0	0,0
Royaume-Uni	9,9	-8,9	-1,0
Région indo-pacifique	113,0	6,3	6,7
- Chine	61,5	2,2	1,3
- Japon	16,4	8,3	1,3
- Corée du Sud	14,9	30,4	3,5
- Inde	5,9	7,5	0,4
- Singapour	2,0	11,0	0,2
- Australie	2,8	9,6	0,2
- Indonésie	2,0	29,2	0,4
- Taïwan	4,0	-5,4	-0,2
- Hong Kong	3,4	-10,3	-0,4
Reste du monde	70,1	7,0	4,6
TOTAL	785,8	2,0	15,2

Données : Statistique Canada, tableau 36-10-0023-01

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

Les exportations canadiennes de services ont augmenté de 9,3 milliards de dollars, ou 4,5 %, en 2024, la progression la plus faible enregistrée depuis 2010 si l'on exclut la pandémie de Covid-19. Les services de voyage ont été la principale source de croissance des exportations

de services, qui ont progressé de 7,0 milliards de dollars en 2024. Les services de voyage ont été le principal moteur de l'expansion des exportations de services depuis 2022, principalement en raison de la forte augmentation du nombre d'étudiants étrangers au Canada.

14 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

Les frais de scolarité, de logement et les autres dépenses de ces étudiants sont considérés comme des services de voyage liés à l'éducation. Pour l'avenir, le gouvernement du Canada a abaissé le plafond du nombre d'inscriptions d'étudiants étrangers, ce qui signifie que la croissance des exportations de services de voyage pourrait ne pas être aussi forte dorénavant.

Le deuxième facteur à l'origine de la croissance des exportations de services a été les services commerciaux, en hausse de 2,7 milliards de dollars ou 2,2 %. La croissance des exportations de services commerciaux en 2024 est principalement due à une hausse des exportations de services financiers. Toutefois, la baisse des exportations de services de télécommunications, d'informatique et d'information a partiellement compensé cette hausse. Les exportations de services de transport sont restées pratiquement stables et n'ont connu que des changements négligeables en 2024. Enfin, les exportations de services gouvernementaux ont diminué de 0,3 milliard de dollars ou 13,3 %.

Les importations canadiennes de services ont augmenté de 13,2 milliards de dollars en 2024, seuls les services gouvernementaux venant freiner l'expansion. Les importations de services de voyage ont été la principale catégorie à l'origine de la croissance, atteignant 6,4 milliards de dollars, alors que le nombre de Canadiens voyageant à l'étranger a continué de se redresser après les creux atteints durant la pandémie. En deuxième position, les importations de services commerciaux ont progressé de 4,2 milliards de dollars, suivis des services de transport, en hausse de 2,9 milliards de dollars. La croissance des importations de services commerciaux est principalement attribuable aux services financiers et aux services de télécommunications, d'informatique et d'information.

TABLEAU 3
Commerce des services du Canada
par grande catégorie de services, 2024

CATÉGORIE DE SERVICES	VALEUR (G\$)	CROISSANCE ANNUELLE (%)	CROISSANCE ANNUELLE (G\$)
EXPORTATIONS			
Services commerciaux	125,2	2,2	2,7
Voyages	68,3	11,4	7,0
Transports	22,6	-0,2	0,0
Services gouvernementaux	1,7	-13,3	-0,3
TOTAL	217,8	4,5	9,3
IMPORTATIONS			
Services commerciaux	120,1	3,6	4,2
Voyages	59,4	12,1	6,4
Transports	37,7	8,2	2,9
Services gouvernementaux	1,9	-12,3	-0,3
TOTAL	219,1	6,4	13,2

Données : Statistique Canada, tableau 36-10-0021-01
Source : Bureau de l'économiste en chef,
Affaires mondiales Canada



1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

Sur le plan géographique, la croissance des exportations et des importations de services a été généralisée; en effet, il y a eu très peu de baisses parmi les grands partenaires commerciaux du Canada.

En direction sud, les exportations de services canadiens vers les États-Unis ont crû de 2,0 %, la croissance la plus faible depuis 2020 et inférieure à la croissance annuelle moyenne simple de 6,4 % observée avant la pandémie (2010-2019). En valeur, les exportations de services aux États-Unis ont augmenté de 2,2 milliards de dollars, principalement en raison de l'expansion des services de voyage et des services de transport. Par contre, une baisse des exportations de services commerciaux de 0,2 milliard de dollars a partiellement annulé les progrès faits dans les autres secteurs.

Une tendance similaire a été observée pour les importations de services provenant des États-Unis en 2024. La croissance a été la plus faible depuis 2020, et inférieure à la moyenne simple de l'ère pré-pandémie. Les importations de services en provenance des États-Unis ont augmenté de 1,0 milliard de dollars, principalement en raison de la croissance des services commerciaux. Parallèlement, des reculs dans tous les autres services ont ralenti la croissance.

Les exportations de services vers le Mexique ont bondi de 21,6 % en 2024. Bien que la croissance ait été plus lente qu'en 2023, elle est néanmoins beaucoup plus forte que la moyenne simple annuelle de 12,5 % enregistrée au cours de la période pré-pandémie (2010-2019). Les importations de services en provenance du Mexique ont également affiché une robuste croissance de 29,5 % en 2024, ce qui est beaucoup plus élevé que la moyenne annuelle de 7,0 % observée de 2010 à 2019.

En direction ouest, les exportations de services vers la région indo-pacifique ont augmenté de 3,3 milliards de dollars, soit 9,8 % (cela touche uniquement les neuf pays indo-pacifiques pour lesquels des données sur le commerce des services sont disponibles). Cette croissance est principalement attribuable aux exportations de services vers l'Inde, en hausse de 2,1 milliards de dollars, soit 14,6 %, en 2024, un taux sensiblement plus lent que le taux de croissance enregistré au cours des dernières années. Les exportations de services vers l'Inde ont été stimulées par l'expansion du nombre d'étudiants indiens venant au Canada. Les importations de services en provenance de la région indo-pacifique ont affiché une croissance robuste de 3,3 milliards de dollars, ou 15,1 %, avec des hausses généralisées des importations provenant des neuf pays de la région pour lesquels des données sur le commerce des services sont disponibles.

En direction est, les exportations vers l'Union européenne ont augmenté de 1,8 milliard de dollars (8,1 %), principalement grâce à la progression des exportations de services de voyage et de services commerciaux. La croissance des exportations de services a été généralisée, avec des gains enregistrés en Allemagne, en Belgique, en France, en Italie, aux Pays-Bas et en Espagne.

Les importations de services en provenance de l'Union européenne ont avancé de 3,6 milliards de dollars, soit 14,0 %, grâce à l'augmentation des importations de services commerciaux et de services de voyage. À l'instar des exportations, la croissance des importations de services en provenance de l'Union européenne a été généralisée parmi les principaux partenaires du Canada, seule l'Espagne affichant une baisse.

1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

Les exportations de services vers le Royaume-Uni ont également augmenté de 1,2 milliard de dollars, ou 12,2 %, en 2024. La croissance a été surtout attribuable aux services de transport, qui ont gagné 433 millions de dollars, suivis des services de voyage, en hausse de 399 millions

de dollars, et des services commerciaux, qui ont avancé de 325 millions de dollars. Les importations de services en provenance du Royaume-Uni ont progressé de 0,6 milliard de dollars (5,5 %), principalement en raison de la hausse des importations de services de voyage.

TABEAU 4

Commerce des services du Canada avec ses principaux partenaires commerciaux, 2024

PARTENAIRE	VALEUR (G\$)	CROISSANCE ANNUELLE (%)	CROISSANCE ANNUELLE (G\$)
EXPORTATIONS			
États-Unis	109,3	2,0	2,2
Mexique	3,8	21,6	0,7
Union européenne	24,3	8,1	1,8
- Belgique	1,9	49,3	0,6
- France	6,3	11,9	0,7
- Allemagne	4,1	5,0	0,2
- Italie	0,8	7,7	0,1
- Pays-Bas	2,3	4,3	0,1
- Espagne	0,7	4,0	0,0
- Autres pays de l'UE	8,3	2,1	0,2
Royaume-Uni	10,6	12,2	1,2
Région indo-pacifique	36,8	9,8	3,3
- Chine	8,2	8,4	0,6
- Japon	2,4	8,9	0,2
- Corée du Sud	1,9	13,5	0,2
- Inde	16,1	14,6	2,1
- Singapour	1,4	-5,9	-0,1
- Australie	3,0	10,5	0,3
- Indonésie	0,3	3,2	0,0
- Taïwan	0,7	-2,5	0,0
- Hong Kong	3,0	-0,4	0,0
Reste du monde	32,9	0,6	0,2
TOTAL	217,8	4,5	9,3

PARTENAIRE	VALEUR (G\$)	CROISSANCE ANNUELLE (%)	CROISSANCE ANNUELLE (G\$)
IMPORTATIONS			
États-Unis	121,9	0,8	1,0
Mexique	5,8	29,5	1,3
Union européenne	29,2	14,0	3,6
- Belgique	1,2	18,5	0,2
- France	4,7	8,1	0,4
- Allemagne	4,5	17,4	0,7
- Italie	2,6	9,5	0,2
- Pays-Bas	2,9	15,7	0,4
- Espagne	1,4	-14,6	-0,2
- Autres pays de l'UE	11,9	20,4	2,0
Royaume-Uni	11,0	5,5	0,6
Région indo-pacifique	25,3	15,1	3,3
- Chine	4,2	17,6	0,6
- Japon	3,7	18,8	0,6
- Corée du Sud	0,9	9,4	0,1
- Inde	3,5	8,2	0,3
- Singapour	3,2	14,7	0,4
- Australie	1,7	23,2	0,3
- Indonésie	0,2	14,4	0,0
- Taïwan	1,3	17,1	0,2
- Hong Kong	6,7	14,1	0,8
Reste du monde	25,9	15,4	3,5
TOTAL	219,1	6,4	13,2

Données : Statistique Canada, tableau 12-10-0157-01

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

ENCADRÉ 2

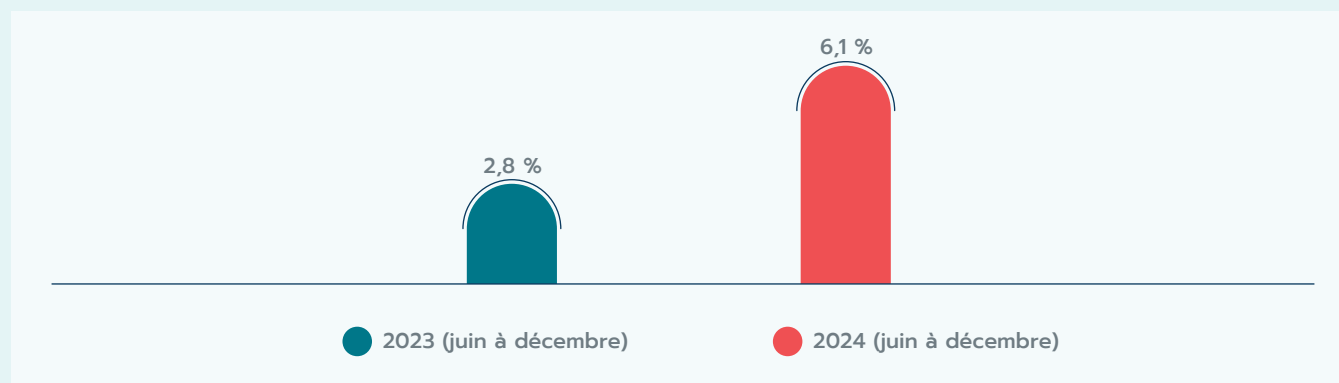
Diversification des exportations de pétrole brut

Au cours de la dernière décennie (2015-2024), 97 % des exportations de pétrole brut du Canada, en valeur, ont pris la destination des États-Unis. Cela est attribuable à un certain nombre de facteurs, le principal étant que les infrastructures de pipelines et de transport du Canada sont conçues pour l'exportation vers le marché américain. Cependant, l'achèvement du projet d'expansion de l'oléoduc Trans Mountain en mai 2024 a ouvert de nouveaux marchés en Asie pour le pétrole brut canadien. Les données préliminaires indiquent que l'expansion de ce pipeline a contribué à plus que doubler la part des exportations de pétrole brut canadien vers des marchés non américains.

Le Canada compte trois principales provinces productrices et exportatrices de pétrole brut : l'Alberta, la Saskatchewan et Terre-Neuve-et-Labrador, qui ont représenté, respectivement, 84,3 %, 8,5 % et 5,1 % des exportations canadiennes de pétrole brut en 2024. Les exportations de pétrole brut de Terre-Neuve-et-Labrador sont expédiées vers des marchés relativement diversifiés, puisque seulement 62,7 % ont pris la destination des États-Unis en 2024, une part inférieure aux 76,4 % des exportations totales de marchandises du Canada vers ce pays. Pour leur part, les exportations de pétrole brut de la Saskatchewan et de l'Alberta sont concentrées sur un seul marché, alors que, respectivement, 100 % et 99,8 % sont allées aux États-Unis en 2023, avant l'achèvement de l'expansion de l'oléoduc Trans Mountain.

FIGURE 11

Part des exportations canadiennes de pétrole brut vers les marchés non américains



Données : Statistique Canada via Global Trade Atlas

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

Suite à son expansion, l'oléoduc Trans Mountain a maintenant une capacité d'environ 890 milliers de barils par jour (Mb/j), une augmentation significative par rapport à sa capacité antérieure d'environ 300 Mb/j. Le pétrole brut de l'Alberta peut maintenant être livré via l'oléoduc Trans Mountain au terminal de Westridge, à Burnaby, en Colombie-Britannique, où il est chargé sur des pétroliers pour être exporté par voie maritime. Parmi les autres points de passage clés de cet oléoduc, mentionnons la raffinerie Parkland, à Burnaby, et Sumas, aussi en Colombie-Britannique, d'où du pétrole brut est exporté vers l'État de Washington.

1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL



Au cours des sept derniers mois de 2024, soit après l'expansion de l'oléoduc Trans Mountain, la part non américaine de la valeur des exportations de pétrole brut de l'Alberta a atteint 4,1 %, en hausse par rapport à 0 % pour la même période en 2023. De plus, les exportations de pétrole brut lourd de l'Alberta par voie maritime vers des marchés non américains se sont faites à un prix de 94,96 \$ le baril au cours des sept derniers mois de 2024, ce qui est légèrement supérieur au prix de 93,81 \$ le baril reçu pour les exportations par pipeline vers les États-Unis durant la même période.

Bien que les pipelines intracontinentaux demeurent de loin le principal mode d'exportation du pétrole brut canadien, la grande majorité étant destinée aux États-Unis, l'augmentation de la capacité d'exportation par voie maritime présente une occasion de diversification. Le pétrole brut de l'Alberta expédié du Canada par voie maritime au cours des sept derniers mois de 2024 s'est retrouvé principalement en Chine (59 %), à Singapour (15 %), à Hong Kong (12 %) et aux États-Unis (11 %).

Bien que l'expansion de l'oléoduc Trans Mountain ait déjà aidé les producteurs de pétrole canadiens à diversifier leurs marchés d'exportation, il existe un potentiel de diversification supplémentaire. Le terminal maritime de Westridge a indiqué qu'il pouvait charger jusqu'à 630 Mb/j. En avril 2025, les données disponibles montraient que le débit du terminal de Westridge n'avait pas dépassé 450 Mb/j. Les défis que soulève l'augmentation des exportations via le terminal de Westridge sont principalement liés à des problèmes opérationnels au Port de Vancouver, où il y a actuellement une forte circulation dans ses chenaux de navigation étroits, ce qui limite le nombre de pétroliers pouvant être chargés chaque mois. Le Port de Vancouver a pris des mesures pour accroître sa capacité de transport maritime. Ainsi, il est en train d'installer des aides à la navigation pour faciliter les transits de nuit, ce qui devrait hausser le nombre de pétroliers chargés mensuellement d'ici le troisième trimestre de 2025. Ces faits soulignent qu'il y a place à une diversification accrue par le biais de l'oléoduc Trans Mountain, mais ces gains potentiels demeurent relativement modestes par rapport à la quantité de pétrole brut exportée aux États-Unis.

1.5

La performance du Canada au chapitre de l'investissement direct étranger



En 2024, les sorties d'investissement direct étranger du Canada ont légèrement fléchi, tandis que les entrées affichaient une solide croissance. Plus précisément, après avoir augmenté de 15,3 % en 2023, les flux d'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) ont reculé de 2,0 % pour s'établir à 123,5 milliards de dollars en 2024. À l'inverse, les flux d'investissement direct étranger (IDE) au Canada ont maintenu leur trajectoire de croissance en 2024, enregistrant une forte hausse de 36,2 % (contre 5,3 % en 2023) pour atteindre 85,5 milliards de dollars, le second sommet historique (après le niveau record de 125,5 milliards de dollars atteint en 2007). Ces niveaux de l'IDCE et de l'IDE en 2024 sont supérieurs à leur moyenne respective des dix dernières années (94,9 milliards de dollars pour l'IDCE et 54,8 milliards de dollars pour l'IDE).

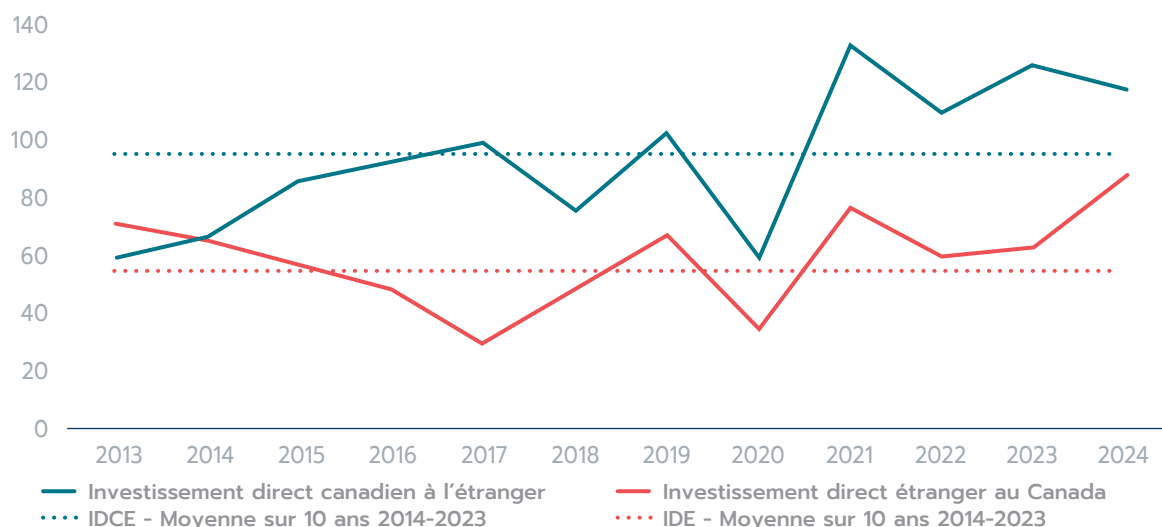
La légère baisse des sorties d'IDCE en 2024 (2,5 milliards de dollars) est principalement

attribuable aux fusions et acquisitions (F et A), qui ont diminué de 16,2 milliards de dollars (-27,6 %), après avoir connu une solide progression en 2023 (+31,4 milliards de dollars). Les bénéfices réinvestis et les autres flux ont fait une contribution positive à l'IDCE, soit 1,5 milliard de dollars (+2,3 %) et 12,1 milliards de dollars (+654 %), respectivement.

La forte progression de 36,2 % (22,7 milliards de dollars) des entrées d'IDE a été principalement attribuable à i) une augmentation des F et A, avec un gain de 19,8 milliards de dollars – la plus forte croissance depuis 2018 (19,9 milliards de dollars), et ii) une hausse des autres flux (5,2 milliards de dollars), qui a néanmoins été plus modérée qu'en 2023 (15,1 milliards de dollars). Par ailleurs, les bénéfices réinvestis ont réduit les flux d'IDE de 2,2 milliards de dollars en 2024.

Comme l'illustre la Figure 12, les flux d'IDCE ont dépassé les flux d'IDE en 2024, poursuivant une tendance qui persiste depuis 2014.

FIGURE 12
Flux d'investissement direct étranger du Canada



Données : Statistique Canada, tableau 36-10-0025-01
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

COMPOSITION SECTORIELLE

Pour ce qui est de la concentration sectorielle, près des trois quarts des flux d'IDE en 2024 (74,7 %) sont survenus dans les secteurs suivants : finance et assurances (27,7 %), commerce et transport (25,9 %) et gestion de sociétés et d'entreprises (21,0 %).

En 2024, les flux d'IDE ont diminué de 2,5 milliards de dollars par rapport à 2023 (passant de 126,0 milliards de dollars à 123,5 milliards de dollars). Cette baisse est principalement due au secteur de la finance et des assurances (-31,4 milliards de dollars), qui a subi sa plus forte chute annuelle en valeur depuis le début de cette série de données en 2007. Les flux sectoriels du secteur du commerce et du transport et de celui des autres industries ont enregistré des hausses durant la même période, augmentant respectivement de 34,7 milliards de dollars et de 3,0 milliards de dollars.

À noter que les flux peuvent parfois être négatifs, comme dans le cas i) des cessions et des rapatriements de bénéfices, lorsque de l'argent est retourné à la société mère étrangère, ii) d'une société affiliée qui accorde un prêt à sa société mère, ou iii) d'une société affiliée qui rembourse un prêt qu'elle a contracté auprès de sa société mère. Parfois, la valeur totale des transactions négatives de certaines sociétés affiliées peut dépasser la valeur totale des transactions positives d'autres sociétés étrangères affiliées, entraînant un résultat négatif pour les flux totaux de l'année.

À l'instar de l'IDE, trois secteurs ont représenté plus des trois quarts des flux d'IDE en 2024 : la fabrication (47,2 %), l'énergie et l'extraction minière (19,1 %) et le commerce et le transport (11,1 %).

Comparativement à 2023, les flux d'IDE en 2024 ont augmenté de 22,7 milliards de dollars (passant de 62,8 milliards de dollars à 85,5 milliards de dollars). Les secteurs qui ont le plus contribué à cette hausse sont la fabrication et l'énergie et l'extraction minière.

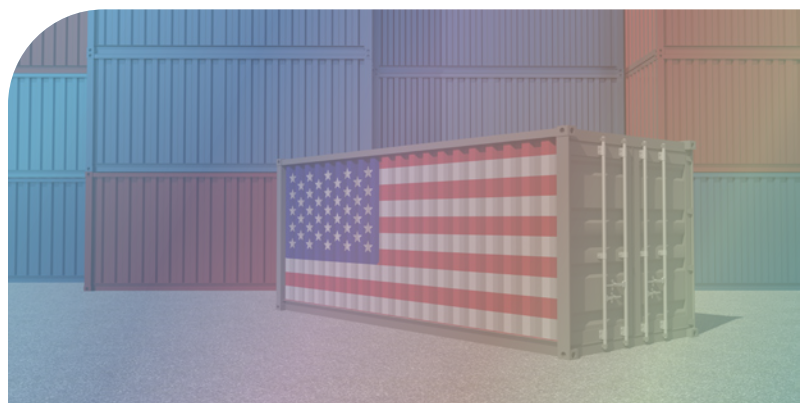
Plus précisément, les flux pour le secteur manufacturier ont plus que doublé en 2024, passant de 17,1 milliards de dollars en 2023 à 40,4 milliards de dollars. Il s'agit du niveau le plus élevé enregistré depuis 2007 (65,4 milliards de dollars). De même, les flux dans le secteur de l'énergie et de l'extraction minière ont plus que doublé, passant de 6,6 milliards de dollars en 2023 à 16,3 milliards de dollars en 2024, après deux années consécutives de baisse (-2,0 milliards de dollars en 2022 et -6,4 milliards de dollars en 2023).

À l'inverse, certains secteurs comme la finance et les assurances (-5,5 milliards de dollars) et la gestion de sociétés et d'entreprises (-4,2 milliards de dollars) ont vu leurs flux diminuer par rapport à 2023 (tableau 5).

TABLEAU 5
Flux d'IDCE et d'IDE par secteur, 2024

INDUSTRIE	VALEUR (G\$)	VARIATION PAR RAPPORT À 2023 (G\$)	VARIATION PAR RAPPORT À 2023 (%)
INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER			
Énergie et extraction minière	6,7	-5,8	-46,4
Fabrication	9,2	-4,6	-33,1
Commerce et transport	32,0	34,7	1 291,9
Finance et assurances	34,2	-31,4	-47,8
Gestion de sociétés et d'entreprises	26,0	1,7	6,8
Autres industries	15,4	3,0	24,0
TOTAL	123,5	-2,5	-2,0
INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER AU CANADA			
Énergie et extraction minière	16,3	9,7	146,3
Fabrication	40,4	23,2	135,5
Commerce et transport	9,5	0,5	5,1
Finance et assurances	0,8	-5,5	-87,4
Gestion de sociétés et d'entreprises	1,4	-4,2	-75,0
Autres industries	17,2	-1,0	-5,3
TOTAL	85,5	22,7	36,2

Données : Statistique Canada, tableau 36-10-0026-01
Source : Bureau de l'économiste en chef,
Affaires mondiales Canada



COMPOSITION GÉOGRAPHIQUE

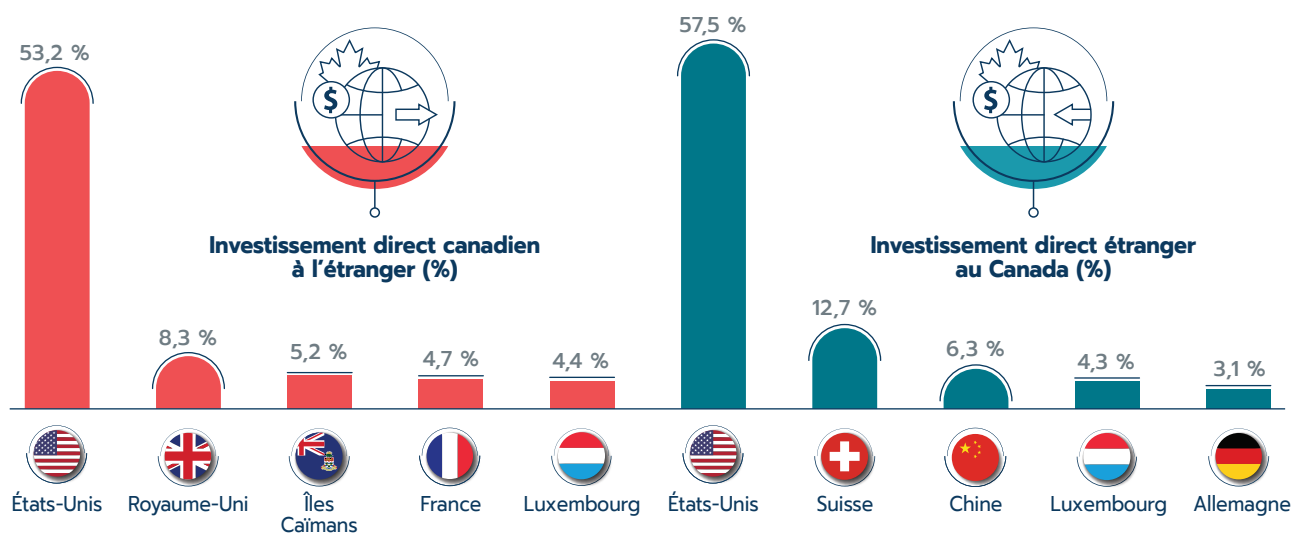
Les États-Unis sont demeurés la principale destination de l'IDCE, accaparant 53,2 % (65,7 milliards de dollars) des sorties totales en 2024. Toutefois, ce pays est également celui qui a contribué le plus à la baisse globale, avec une diminution de 35,6 milliards de dollars, soit le recul le plus marqué depuis 2018 (-39,3 milliards de dollars). Cette contraction fait suite à une progression record de 51,2 milliards de dollars en 2023.

Le Royaume-Uni a été la deuxième destination en importance des flux d'IDCE en 2024, avec une part de 8,3 % du total. Notamment, le Royaume-Uni figure dans le top 5 des destinations de l'IDCE depuis 13 ans, à l'exception de 2020 (10e) et de 2021 (9e). Les autres principaux pays bénéficiaires de l'IDCE en 2023 ont été les îles Caïmans (5,2 %), la France (4,7 %) et le Luxembourg (4,4 %).

Par rapport à 2023, seuls les États-Unis et le Royaume-Uni sont demeurés dans le top 5 des principales destinations de l'IDCE en 2024, tandis que les trois autres pays figurant parmi les cinq principales destinations cette année ont remplacé la Barbade (maintenant à la 8e place), le Mexique (6e) et Hong Kong (15e).

FIGURE 13

Parts des cinq principaux pays dans les flux totaux d'IDCE et d'IDE, 2024



Données : Statistique Canada, tableau 36-10-0473-01

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

De même, les États-Unis sont demeurés le plus grand investisseur au Canada en 2024, représentant 57,5 % des entrées totales d'IDE, une part bien supérieure à la moyenne de 47,7 % de la dernière décennie (2014-2023). La Suisse (12,7 %) arrivait au deuxième rang des pays investisseurs, gagnant deux places par rapport à la quatrième place de l'année précédente, tandis que la Chine (3e) et le Luxembourg (4e) sont entrés dans le top cinq, remplaçant le Japon (6e) et les Pays-Bas (8e) cette année.



TABLEAU 6
Flux d'IDCE et d'IDE, 2024
– cinq principaux pays

PAYS	VALEUR (G\$)	VARIATION PAR RAPPORT À 2023 (G\$)	VARIATION PAR RAPPORT À 2023 (%)
DESTINATIONS DE L'IDCE			
États-Unis	65,7	-35,6	-35,1
Royaume-Uni	10,2	4,9	93,5
Îles Caïmans	6,4	3,6	128,8
France	5,8	6,3	1 270,9
Luxembourg	5,5	7,8	332,9
TOTAL	123,5	-2,5	-2,0
SOURCES D'IDE			
États-Unis	49,2	10,2	26,2
Suisse	10,9	7,0	179,9
Chine	5,4	5,9	1 150,6
Luxembourg	3,7	2,8	330,4
Allemagne	2,7	-0,8	-23,9
TOTAL	85,5	22,7	36,2

Data: Statistics Canada, Table 36-10-0473-01.
Source: Office of the Chief Economist, Global Affairs Canada.

Il est à noter que les données sur les flux d'IDCE et d'IDE reflètent les chiffres sur la destination/l'investisseur immédiat et correspondent au dernier pays par lequel l'investissement a transité avant d'atteindre sa destination. Ces données diffèrent de celles portant sur la destination/l'investisseur final, qui sont plus précises mais non disponibles pour les flux. Par conséquent, les données sur les flux peuvent ne pas refléter avec précision les investissements provenant de pays qui passent par des pays intermédiaires (p. ex., la Chine ou le Japon) ou qui agissent comme intermédiaires (p. ex., les Pays-Bas, Hong Kong ou les îles Caïmans).

En conclusion, les sorties d'investissement direct étranger du Canada ont connu une légère baisse en 2024, tandis que les entrées ont enregistré une forte croissance. Néanmoins, l'IDCE et l'IDE sont demeurés au-dessus de leurs moyennes respectives sur dix ans. Au cours de l'année à venir, l'incertitude entourant les tarifs douaniers à l'ère Trump et la probabilité d'une guerre commerciale pourraient avoir des répercussions négatives sur l'économie canadienne, impactant du même coup les flux d'IDCE et d'IDE.

PARTIE 2

L'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME)





LE POINT SUR L'INTERNATIONALISATION DES PME

- La plupart des entreprises au Canada sont des PME et celles-ci sont à l'origine de la majorité des emplois du secteur privé à travers le pays.
- Bien qu'une proportion modeste des PME participe au commerce, leur part n'a jamais été aussi élevée : en 2023, la part des PME qui exportent a atteint **15,1 %**, une progression significative par rapport aux années précédentes.
- Les trois quarts de l'augmentation de la propension à l'exportation des PME depuis 2017 sont dus aux PME dirigées par des immigrants, dont le nombre a augmenté ainsi que leur tendance à exporter.
- La participation à l'exportation est la plus élevée parmi les PME de plus grande taille et les PME du secteur manufacturier, bien que la croissance ait été robuste pour les PME qui exportent des services, soit exclusivement, soit conjointement avec des biens.
- Les PME qui exportent sont beaucoup plus susceptibles d'importer également, d'investir dans l'innovation et d'adopter de nouvelles technologies.

LES DÉFIS DE L'EXPORTATION

- La hausse de la participation des PME canadiennes à l'exportation notée à la section 2.1 s'accompagne d'une diminution de la perception des obstacles à l'exportation.
- Cependant, les PME déjà engagées dans le commerce signalent davantage de difficultés à exporter, probablement en raison du nombre croissant de très petites entreprises qui entrent sur les marchés mondiaux avec une expérience et une familiarité limitées.
- Les PME appartenant à des femmes et celles dirigées par des Canadiens nés à l'étranger font état d'obstacles à l'exportation à des taux nettement plus élevés que la moyenne canadienne. Les données suggèrent que l'inégalité entre les sexes sur les marchés internationaux peut constituer un obstacle potentiel à la croissance de la participation des entreprises détenues par des femmes à l'exportation.
- Bien que la participation à l'exportation se soit améliorée, il importe de mieux promouvoir le vaste réseau d'accords commerciaux conclus par le Canada, notamment en aidant les PME à mieux comprendre ces accords et à apprendre comment en tirer parti.
- Les données montrent toutefois que les PME profitent considérablement des accords commerciaux, le niveau des exportations augmentant en moyenne de **13,1 %** après la mise en œuvre d'un accord commercial, tandis que les taux de croissance des exportations vont en s'accroissant.



2.1

Le point sur l'internationalisation des PME



La plupart des entreprises au Canada sont des petites ou moyennes entreprises (PME), c'est-à-dire des entreprises comptant au moins un employé mais moins de 499 employés. Au total, il y a environ 1,1 million de PME au Canada, dont une grande majorité sont de petites entreprises (98,1 % comptent moins de 100 employés). Les PME sont à l'origine de la majeure partie de l'emploi au Canada, les petites entreprises étant responsables de 5,8 millions d'emplois canadiens et les moyennes entreprises, de 2,1 millions d'emplois; les PME représentent 63,7 % de l'ensemble des emplois du secteur privé au Canada (Innovation, Sciences et Développement économique Canada, 2024). La contribution des PME à l'économie canadienne n'a pas changé de manière significative au fil du temps. Les PME représentant une part si importante de l'économie et de l'emploi au Canada, leur capacité à innover et à être productives soutient directement la croissance économique du pays et le niveau de vie élevé des Canadiens. L'internationalisation est un moyen important par lequel les PME peuvent devenir plus productives et innovantes et prendre de l'expansion. Une analyse détaillée de la manière dont la participation au commerce extérieur soutient la croissance, la productivité et l'innovation est présentée dans le rapport *Le point sur le commerce 2019*. De plus, comme les PME emploient un grand nombre de Canadiens et sont présentes dans tous les secteurs de l'économie canadienne, elles contribuent également à garantir que les avantages du commerce atteignent tous les segments de la société canadienne.

L'objectif de ce chapitre est d'examiner les tendances de l'internationalisation des PME canadiennes en mettant l'accent sur l'exportation, en examinant le taux

d'internationalisation, y compris la façon dont il diffère selon la taille de l'entreprise et le secteur, ainsi que la façon dont les caractéristiques des propriétaires influent sur l'internationalisation. En outre, on constate une participation croissante des PME à l'exportation, avec notamment une hausse notable dans les données les plus récentes, qui sera examinée. Ce chapitre offrira une compréhension fondamentale de l'internationalisation des PME canadiennes à l'appui du chapitre suivant, qui approfondira les défis auxquels les PME sont confrontées en matière d'exportation ainsi que leur utilisation des accords commerciaux.

Toute discussion sur l'engagement dans les exportations doit commencer par la reconnaissance du fait que le commerce international est une entreprise difficile. Pour exporter un produit, il faut d'abord trouver un client sur un marché étranger inconnu. Il peut y avoir d'importantes barrières linguistiques et culturelles à surmonter. Si un bien est exporté, il devra être transporté sur une certaine distance, mais il devra aussi se conformer aux procédures et aux règles d'exportation et d'importation au moment de franchir au moins deux frontières internationales; l'une, au départ du Canada, et l'autre, lorsqu'il entrera sur le marché étranger. Il y a le risque additionnel de recevoir un paiement dans une devise étrangère et, en cas de problème de paiement, les difficultés supplémentaires liées à l'exécution d'un contrat dans deux juridictions. Un produit peut devoir être personnalisé pour le marché étranger et cela peut aller jusqu'à l'emballage et l'étiquetage. Ces défis peuvent être nombreux et, pour une PME disposant d'une expertise et de ressources limitées, l'exportation peut sembler inaccessible. Compte tenu des avantages reconnus de la participation au commerce extérieur, mais aussi des nombreux

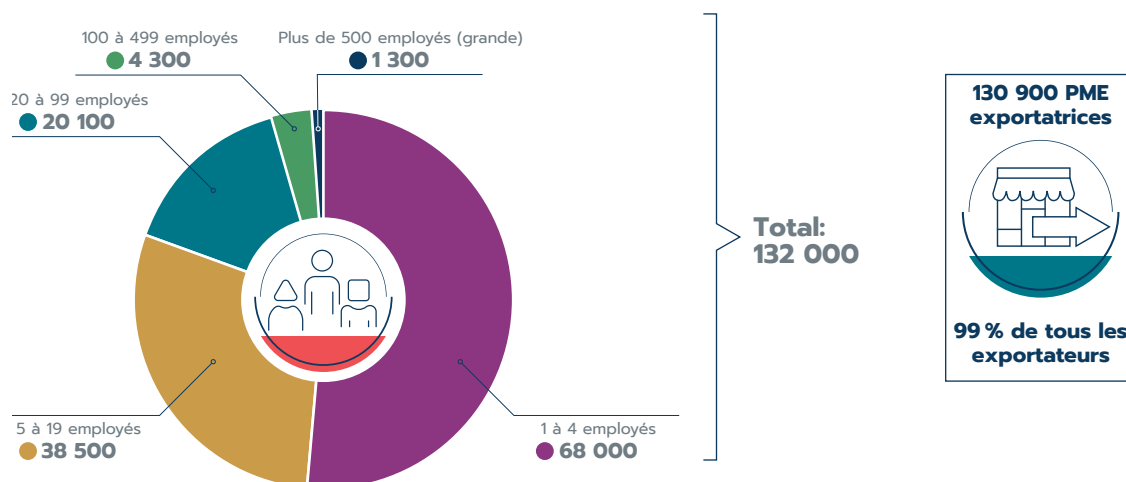
2.1 LE POINT SUR L'INTERNATIONALISATION DES PME

défis éventuels, en particulier pour les petites entreprises, de nombreux programmes sont disponibles pour obtenir de l'aide.

En 2023, il y avait environ 132 000 entreprises exportatrices au Canada. Parmi celles-ci, toutes sauf 1300 étaient des PME. Parmi les PME exportatrices, environ la moitié comptaient entre 1 et 4 employés (c.-à-d., des micro-PME) et un quart comptaient entre 5 et 19 employés. Autrement dit, la plupart des entreprises exportatrices sont de taille plutôt modeste. Tel que noté précédemment, même si ces petites

entreprises ont enregistré une hausse de leur propension à exporter, elles sont encore relativement peu nombreuses à participer à l'exportation. Les PME comptant entre 20 et 99 employés ont une part nettement plus élevée d'exportateurs – 20 100 d'entre elles exportent. Enfin, les entreprises de taille moyenne, celles qui ont entre 100 et 499 employés, comptent la plus grande part d'exportateurs; pourtant, seulement 4 300 d'entre elles exportent. Il convient également de noter que ces grandes PME, qui ont une propension plus élevée à exporter, sont également plus susceptibles d'exporter des biens.

FIGURE 14
Nombre d'exportateurs au Canada, 2023



Note : Valeurs arrondies; grande ne comprend pas les services.

Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises

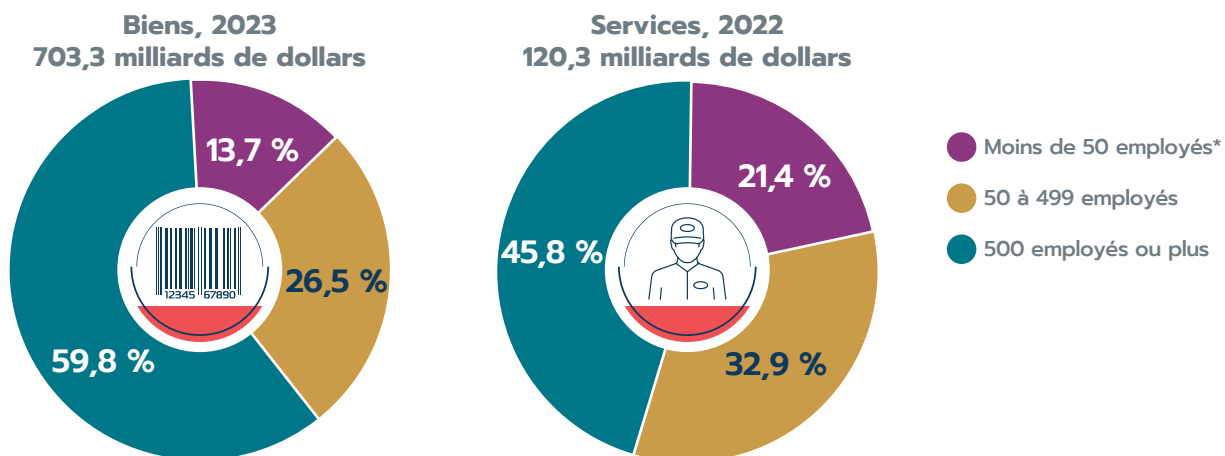
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

Bien que la plupart des entreprises exportatrices soient des PME et que la plupart des PME qui exportent soient de taille relativement modeste, l'inverse est vrai pour la valeur des exportations. Un petit nombre de grandes entreprises sont à l'origine de la majeure partie de la valeur des exportations. Pour les biens, les grandes entreprises (celles qui comptent 500 employés ou plus) accaparent près de 60 % de la valeur des exportations de biens et près de 50 %

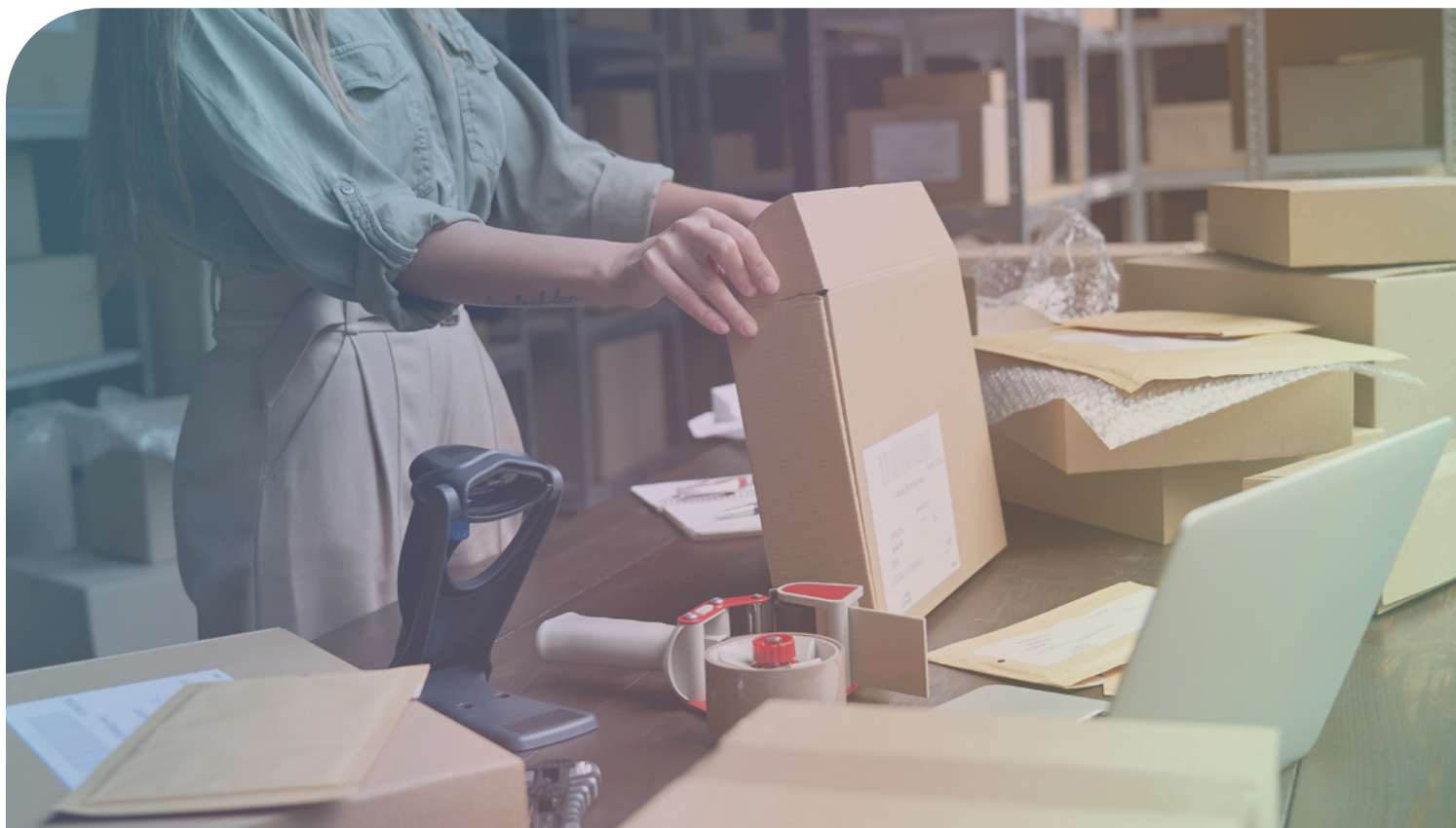
de la valeur des exportations de services commerciaux, tout en représentant moins de 2,6 % des entreprises exportatrices de biens. En revanche, les PME de 50 à 499 employés représentent un peu plus du quart de la valeur des exportations de biens et un peu moins du tiers des exportations de services. Les PME de moins de 50 employés, qui représentent la grande majorité des exportateurs, ne comptent que pour 13,7 % de la valeur des exportations de biens et 21,4 % des exportations de services.

FIGURE 15

Valeur des exportations selon la taille de l'entreprise



Note : Comprend zéro ou un nombre non précisé d'employés.
Données : Statistique Canada, Commerce par caractéristique d'entreprise
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

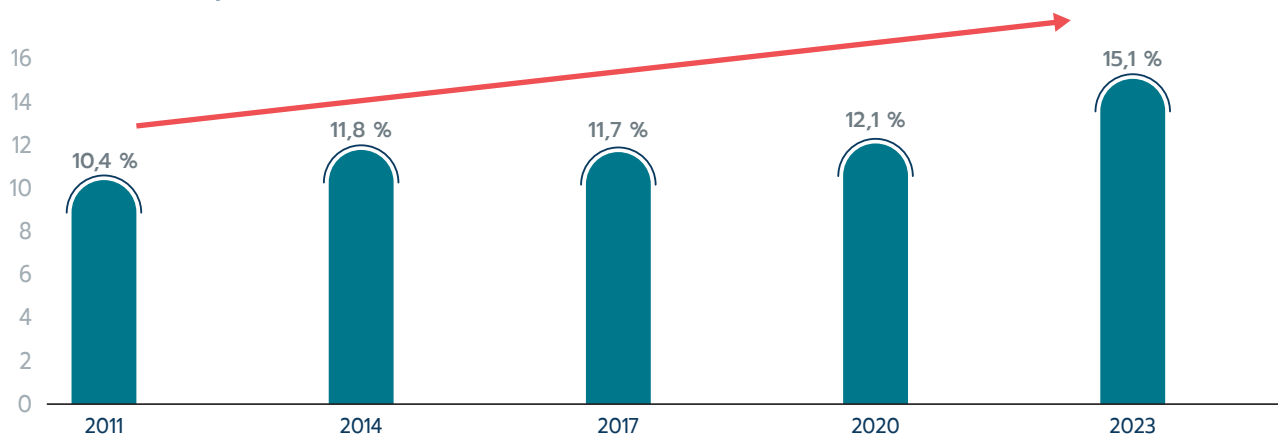


2.1 LE POINT SUR L'INTERNATIONALISATION DES PME



Malgré tous les défis qui se posent, nombre de PME osent se lancer dans l'aventure de l'exportation et le taux de participation n'a jamais été aussi élevé. La part des PME exportatrices a atteint 15,1 % en 2023, en forte hausse par rapport au ratio de 12,1 % enregistré en 2020 et de 10,4 % de 2011. La récente augmentation consécutive à la pandémie mérite d'être examinée, de même que les caractéristiques des PME exportatrices.

FIGURE 16
Part des PME exportatrices



Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

Il n'en demeure pas moins que les grandes entreprises sont plus susceptibles d'exporter. En 2023, 29,9 % des entreprises de taille moyenne (celles ayant de 100 à 499 employés) exportaient, contre seulement 13,5 % des micro-entreprises (celles ayant de 1 à 4 employés). Tel qu'indiqué précédemment, cela est dû au fait que l'exportation est une entreprise non seulement difficile, mais aussi coûteuse. Ainsi, une PME basée au Canada qui vend sur un marché étranger est en concurrence avec des fournisseurs locaux qui n'ont pas à expédier leurs produits aussi loin, qui n'ont pas à payer

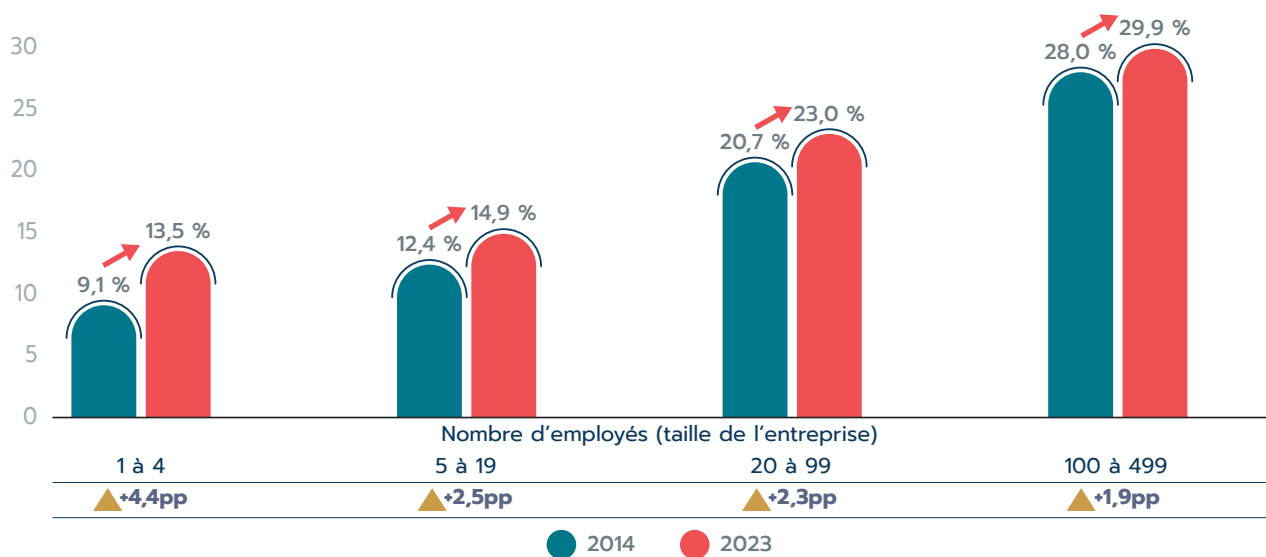
les tarifs applicables, le cas échéant, qui connaissent mieux le marché, etc. L'entreprise basée au Canada devra alors être particulièrement productive pour vendre à un prix concurrentiel sur le marché étranger. Étant donné que les grandes entreprises ont tendance à être plus productives, elles affichent également des taux d'exportation plus élevés. De plus, une entreprise de plus grande taille peut disposer de plus de ressources, ce qui l'aidera à surmonter les défis de l'exportation. Les recherches ont montré une relation positive entre la taille de l'entreprise et la propension à exporter (Melitz, 2003). L'exportation et la productivité sont

2.1 LE POINT SUR L'INTERNATIONALISATION DES PME

en fait une voie à double sens. Premièrement, une entreprise doit avoir un certain niveau de productivité pour être concurrentielle sur les marchés internationaux et, ainsi, pouvoir « s'auto-sélectionner » pour exporter. Deuxièmement, après s'être lancée dans l'exportation, l'entreprise apprend au contact

de ses concurrents internationaux, bénéficie d'économies d'échelle et, par d'autres moyens, fait son « apprentissage pratique »; et ce faisant, elle devient plus productive. Soumis à ces deux dynamiques, les exportateurs ont tendance à devenir plus productifs que les non-exportateurs (Affaires mondiales Canada, 2019).

FIGURE 17
Part des PME exportatrices selon la taille



Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada



2.1 LE POINT SUR L'INTERNATIONALISATION DES PME

En examinant l'augmentation de la propension à l'exportation des PME canadiennes au fil du temps, il est à noter que les PME de toutes tailles ont affiché des gains, mais ceux-ci ont été les plus importants parmi les petites entreprises. Les micro-PME (comptant de 1 à 4 employés) sont celles qui ont vu leur propension à exporter augmenter le plus, avec une hausse de 4,4 points de pourcentage par rapport à 2014, pour atteindre 13,5 % en 2023. Cela équivaut à une progression d'environ 50 %. Il s'agit non seulement de la plus forte progression en pourcentage, mais vu le grand nombre de très petites entreprises – elles représentent environ la moitié des PME exportant à la fois des biens et des services – elles sont effectivement à l'origine de cette augmentation. Les PME de 5 à 19 employés ont également enregistré une avancée notable, de 2,5 points de pourcentage, pour atteindre 14,9 % en 2023. Ces entreprises représentent environ le tiers des PME exportatrices. Les PME comptant entre 20 et 99 employés étaient en hausse de 2,3 points de pourcentage, tandis que les entreprises de taille moyenne ont enregistré une progression de 1,9 point de pourcentage. Bien que ces gains

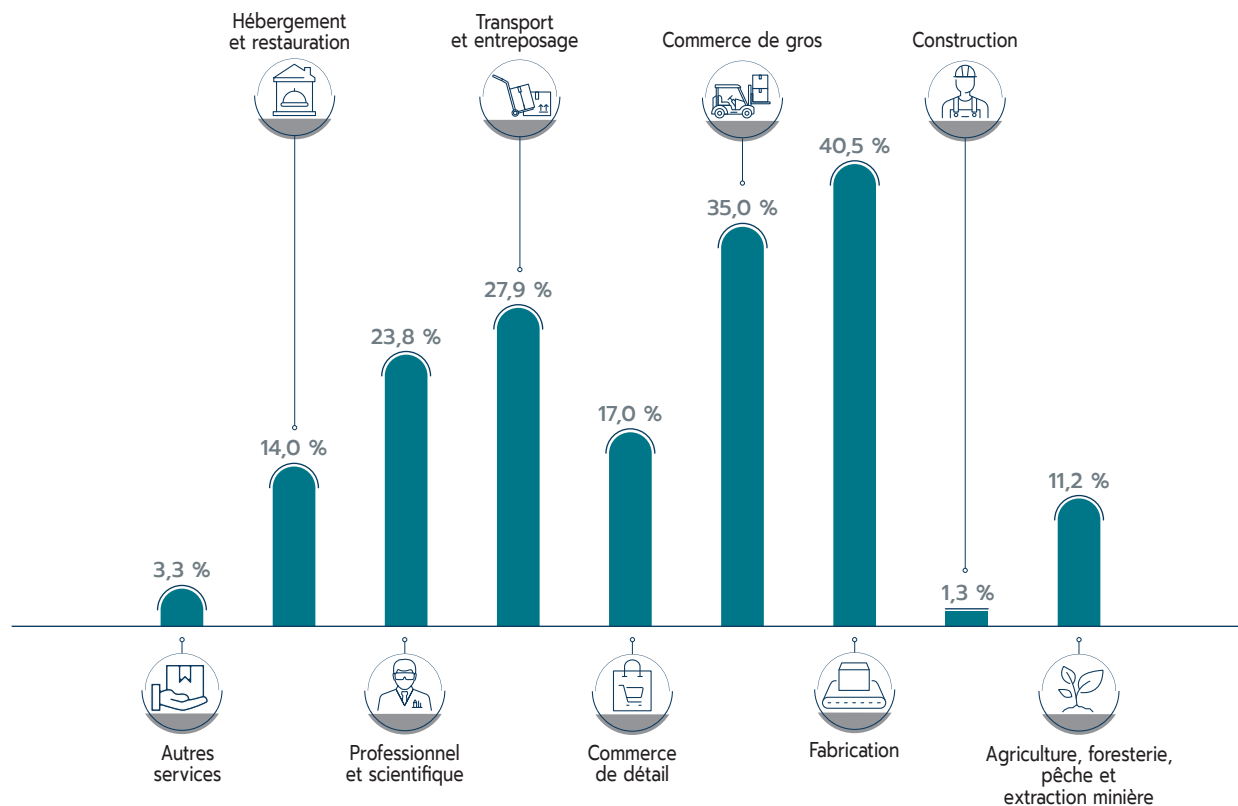
ne soient pas aussi importants que ceux des petites entreprises, ils sont tous deux notables et s'inscrivent dans la tendance à une progression stable au cours des dernières années.

Au-delà de la taille, il est également important d'explorer la dimension sectorielle de la propension à exporter des PME. Les parts les plus faibles de PME exportatrices se retrouvent dans les catégories Construction et Autres services. La plupart des entreprises de construction au Canada sont de taille relativement modeste, se concentrant sur la construction ou la rénovation locale et desservent exclusivement un marché avoisinant. Le groupe « Autres services » comprend un mélange éclectique de services, allant de la mécanique automobile au toilettage des animaux de compagnie. Il va sans dire que ce n'est pas non plus un secteur où l'on s'attendrait à retrouver une part élevée d'exportateurs. En revanche, 40,5 % des PME du secteur manufacturier exportent. Les produits manufacturés se prêtent davantage à l'exportation; toutefois, mise à part leur tendance naturelle à être exportés, ils doivent concurrencer les importations au Canada. L'exportation devient alors une nécessité afin de croître et d'éviter le risque de faire faillite, en ne laissant sur le marché que les entreprises les plus productives. En outre, les économies d'échelle tendent à être plus importantes dans le secteur manufacturier, ce qui signifie qu'à mesure qu'elles prennent de l'expansion, les entreprises manufacturières deviennent plus productives. Les industries du Commerce de gros, et du Transport et de l'Entreposage ont également une propension à l'exportation relativement élevée, car elles jouent un rôle clé dans la création de liens entre les marchés nationaux et internationaux. Les Services professionnels et scientifiques méritent une mention particulière car ils constituent l'une des rares industries productrices de services ayant une tendance marquée à l'exportation. 23,8 % des PME de cette industrie exportent, ce qui représente une forte progression par rapport au ratio de 20,4 % enregistré en 2017.



FIGURE 18

Part des PME exportatrices selon le secteur d'activité



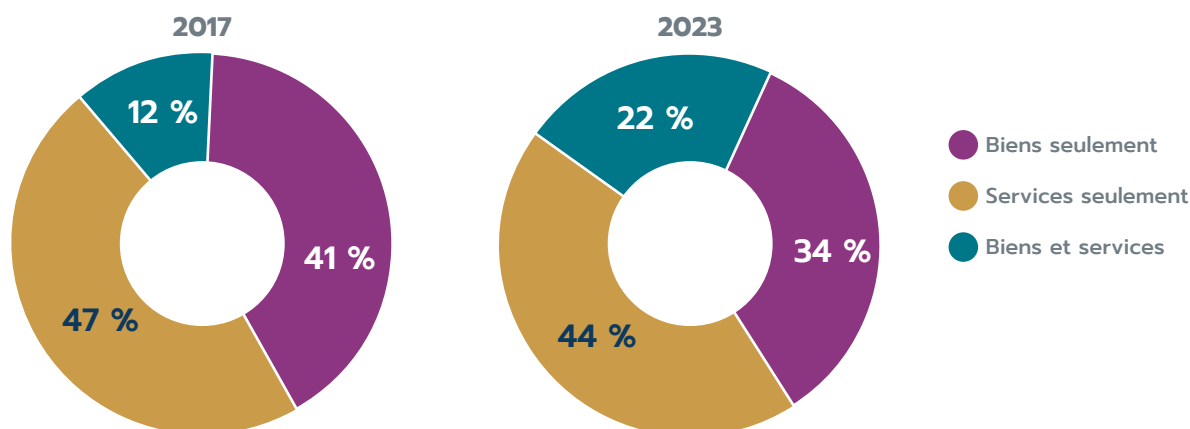
Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

Il est aussi possible d'examiner ce que ces PME exportent. 44 % des PME exportent uniquement des services, le tiers environ exportent seulement des biens et 22 % exportent à la fois des biens et des services. Il y a eu une évolution considérable au fil du temps, alors qu'une grande partie de la croissance des exportations est imputable aux entreprises qui vendent des services à l'étranger. Dans bien des cas, elles exportent uniquement des services, mais la plus forte croissance provient des entreprises qui vendent à la fois des biens et des services. Cela concorde avec les données montrant que l'un des segments du commerce extérieur qui

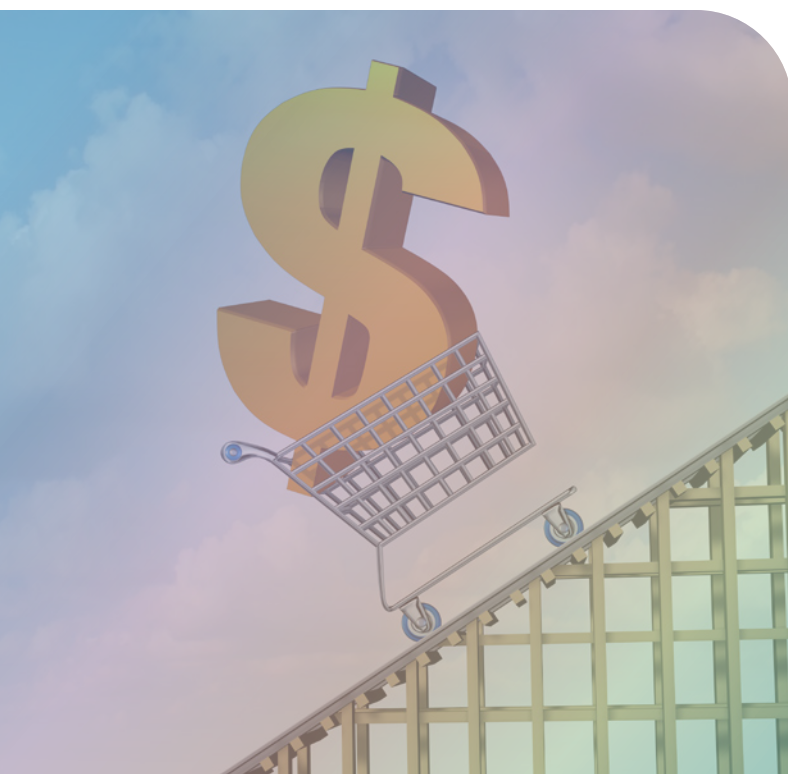
connaît la croissance la plus rapide est celui de l'exportation de services liés à des biens (Conference Board du Canada, 2015). Il peut s'agir d'un fabricant qui, en plus de vendre un bien, propose également un contrat pluriannuel pour en assurer l'entretien. Il peut s'agir aussi d'une PME du secteur des services qui exporte principalement des services, par exemple des services environnementaux, mais qui fournit également des biens; dans ce cas des produits environnementaux qu'elle fabrique ou que lui fournissent ses partenaires, à l'appui de son travail.

FIGURE 19

Part des PME exportatrices selon le type de produit



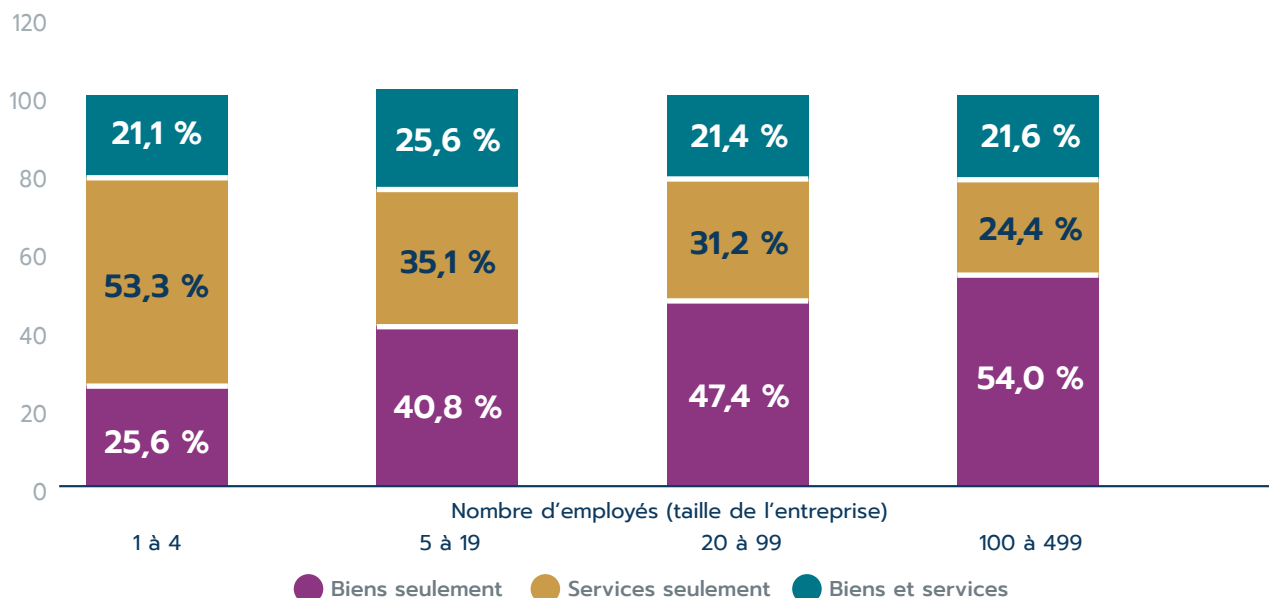
Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada



Il existe un lien étroit entre la taille des PME et ce qu'elles exportent. Tel qu'indiqué précédemment, les entreprises manufacturières ont tendance à être de plus grande taille et à bénéficier d'économies d'échelle. Il n'est donc pas étonnant que plus de la moitié (54,0 %) des PME de taille moyenne exportent uniquement des biens, tandis que 21,6 % exportent des biens et des services. En revanche, les petits exportateurs sont beaucoup plus susceptibles d'exporter des services. S'agissant spécifiquement des micro-PME, 53,3 % exportent uniquement des services. Une observation intéressante est que, dans tous les groupes, une part très similaire de PME exportent une combinaison de biens et de services. Si l'on regarde où il y a eu augmentation de la propension à l'exportation, on constate que c'est principalement dans les petites PME qui exportent à la fois des biens et des services et, dans une moindre mesure, dans les PME qui vendent directement des services.

FIGURE 20

Ce que les PME de différentes tailles exportent



Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

On peut émettre l'hypothèse qu'étant donné que la majeure partie de la croissance des exportations est concentrée dans les petites entreprises, en particulier celles qui vendent soit des biens et des services, soit uniquement des services, il existerait un lien étroit avec le commerce électronique. Il pourrait également y avoir un lien avec la technologie de manière plus générale, soit parce qu'elle facilite les affaires au niveau international, soit parce qu'elle permet d'échanger certains services qui n'entraient pas dans le commerce extérieur auparavant. Même si cela est plausible, les preuves ne sont pas concluantes. Il est vrai que les PME qui exportent sont plus susceptibles d'adopter des technologies, mais il est difficile d'identifier un lien de causalité. Ainsi, l'adoption de nouvelles technologies par les plus petites entreprises ne montre qu'une modeste progression. On a également observé une faible augmentation de l'utilisation du

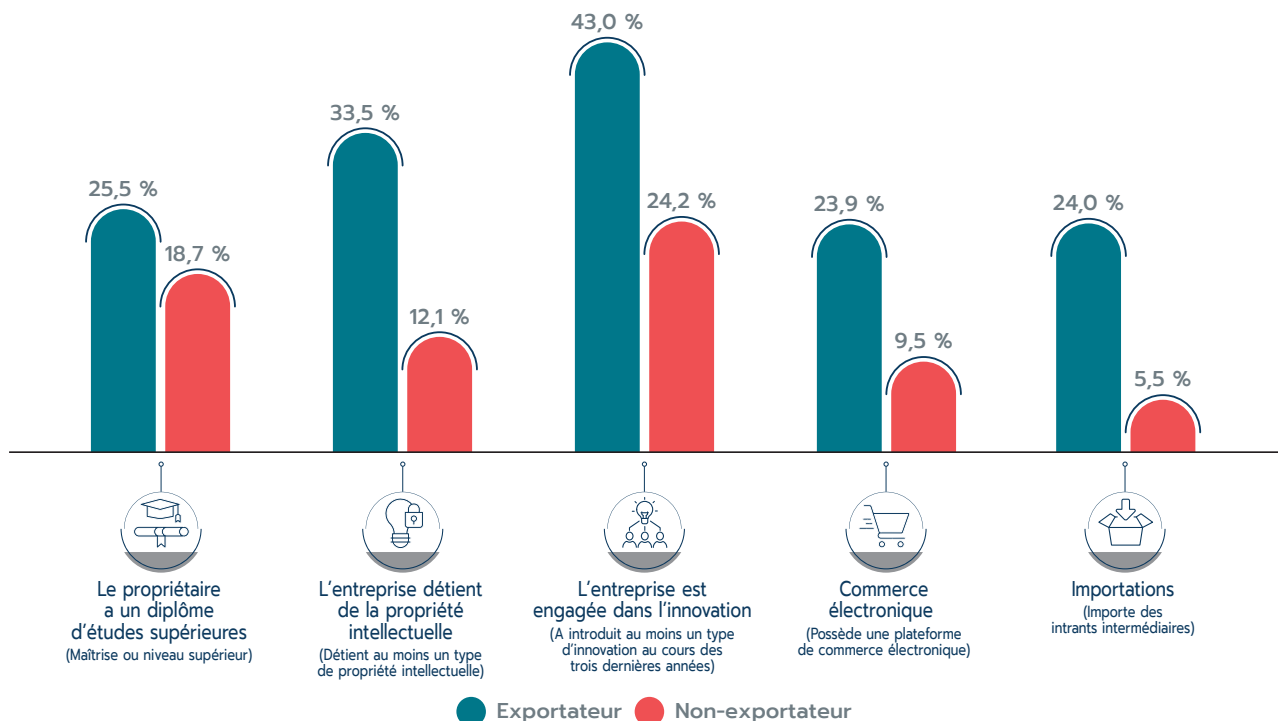
commerce électronique, des sites Web et d'autres outils numériques par les exportateurs. Il se peut tout simplement que certaines PME soient à la fois intéressées par l'adoption de technologies et par l'exportation, sans que l'une ne motive l'autre. Une entreprise bien gérée est plus susceptible d'utiliser une technologie de pointe, d'innover et, également, d'exporter. Il s'agit en fait d'une observation courante. Nous avons déjà évoqué le lien entre l'exportation et la productivité. Il en va de même pour l'innovation et l'adoption de technologies. Les entreprises engagées dans le commerce international ont tendance à être plus innovantes et plus susceptibles d'adopter la technologie; cela s'explique en partie par le fait qu'elles étaient déjà très performantes dans ces domaines avant d'exporter, et en partie parce que l'exportation les encourage à continuer à surperformer (Aghiom et coll., 2018; Baldwin et coll., 2016).

2.1 LE POINT SUR L'INTERNATIONALISATION DES PME

Approfondir la causalité déborde du cadre du présent rapport, mais les données les plus récentes suggèrent que ces liens sont plus forts que jamais. En termes de propriété, les PME dirigées par un propriétaire détenant un diplôme d'études supérieures, c.-à-d., une maîtrise ou un diplôme de plus haut niveau, sont beaucoup plus susceptibles d'exporter. Ce facteur est devenu plus important au fil du temps. Ainsi, en 2017, seulement 21,5 % des exportateurs possédaient un diplôme d'études supérieures, contre 25,5 % en 2023. Cela résulte probablement de la combinaison de deux facteurs : de plus en plus

de Canadiens possèdent un diplôme d'études supérieures et, ce qui est plus important, dans certains secteurs, comme les Services professionnels et scientifiques, les entreprises ont tendance à être dirigées par des propriétaires possédant un diplôme d'études supérieures et, également, à avoir accru leur participation au commerce. À titre de comparaison, seulement 16,8 % des propriétaires de PME du secteur manufacturier détiennent un diplôme d'études supérieures, tandis que la proportion atteint 34,7 % dans le secteur des Services professionnels et scientifiques.

FIGURE 21
Caractéristiques des PME exportatrices



Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

L'existence d'un lien étroit entre exportation et innovation est également soulignée par l'observation selon laquelle 43,0 % des exportateurs déclarent s'être engagés dans au moins un type d'innovation au cours des trois

dernières années, contre seulement 24,2 % parmi les non-exportateurs. Compte tenu de ce niveau d'innovation plus élevé, il n'est pas surprenant que 33,5 % des exportateurs affirment détenir de la propriété intellectuelle (PI) contre 12,1 %

2.1 LE POINT SUR L'INTERNATIONALISATION DES PME

des non-exportateurs. Il a été noté précédemment qu'une plus grande productivité est essentielle pour que les exportateurs qui doivent rivaliser sur les marchés étrangers soient en mesure d'offrir des prix concurrentiels. Détenir de la propriété intellectuelle serait également essentiel pour permettre à une PME de vendre quelque chose d'unique plutôt que de se limiter à rivaliser uniquement au niveau des prix. Bien que l'adoption de technologies entre 2020 et 2023 n'ait pas marqué de gains importants, elle pourrait contribuer à expliquer la hausse de la propension à l'exportation, et il demeure vrai que les exportateurs sont plus susceptibles d'adopter la technologie. Bien que la différence dans le taux d'adoption de la technologie entre les exportateurs et les non-exportateurs ait tendance à diminuer pour certaines formes de technologie qui sont devenues plus omniprésentes, les technologies plus avancées ou plus complexes semblent être adoptées à un taux plus élevé par les exportateurs que par les non-exportateurs. Ainsi, 23,9 % des exportateurs disposent de leur propre plate-forme de commerce électronique contre 9,5 % des non-exportateurs.

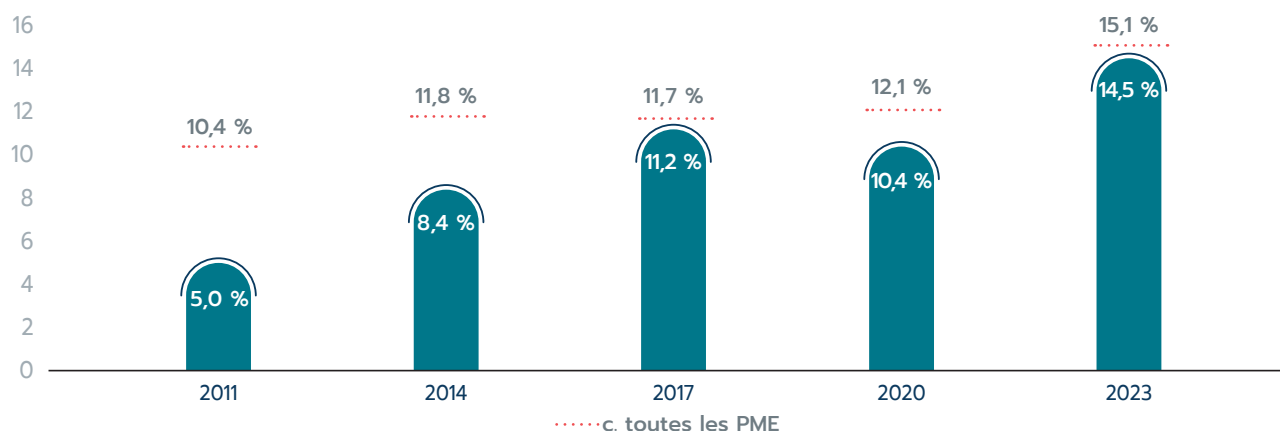
Un facteur d'exportation souvent négligé est l'importation. Tel qu'indiqué précédemment, il y a un lien étroit entre l'exportation et la productivité. Les importations sont un moteur important de la productivité (Kasahara et Rodrigue, 2005). Pour une entreprise, notamment du secteur manufacturier et plus précisément celles qui fabriquent des produits complexes, il n'est pas possible d'être le meilleur producteur de toutes les composantes d'un produit. Il est donc non seulement judicieux mais aussi plus productif de rechercher les meilleures composantes, qui peuvent souvent provenir de fournisseurs étrangers (Kasahara et Lapham, 2013). Étant donné le lien entre importation et productivité, il n'est pas étonnant que 24,0 % des exportateurs déclarent aussi importer des intrants intermédiaires destinés à être utilisés dans la production. Le ratio correspondant est plus de quatre fois supérieur à celui des non-exportateurs.

Outre l'augmentation substantielle de la propension globale des PME à exporter, la part des PME détenues majoritairement par des femmes a progressé encore plus rapidement. En 2011, lorsque ces statistiques ont commencé à être collectées, seulement 5,0 % des PME détenues majoritairement par des femmes exportaient, soit moins de la moitié du taux observé pour l'ensemble des PME. En 2017, l'écart s'était presque refermé : 11,2 % des PME détenues majoritairement par des femmes exportaient, contre 11,7 % de l'ensemble des PME.

Les données montrent que la technologie a joué un rôle important dans la réduction de l'écart, car les PME détenues par des femmes ont adopté avec enthousiasme le commerce électronique, permettant à ces PME, généralement de plus petite taille et plus susceptibles d'évoluer dans le commerce de détail ou d'exporter des services, d'accroître leur participation au commerce extérieur (Sekkel et Wang, 2022). Durant la pandémie, l'écart s'est creusé, mais la différence dans la propension à exporter entre les PME détenues majoritairement par des femmes et l'ensemble des PME n'était plus que de 0,6 point de pourcentage en 2023. Il semble que l'écart dans la participation à l'exportation des PME détenues majoritairement par des femmes soit en bonne partie lié au fait que ces entreprises ont tendance à être de plus petite taille et à évoluer dans des secteurs moins susceptibles d'exporter. Il est moins clair que ces PME sont freinées par d'autres facteurs liés à la propriété féminine. Puisque l'écart de propension à l'exportation s'est considérablement réduit, le plus grand obstacle à une participation accrue des entreprises détenues par des femmes au commerce est que seulement 17,8 % des PME au Canada sont détenues majoritairement par des femmes.

FIGURE 22

Part des PME exportatrices détenues majoritairement par des femmes



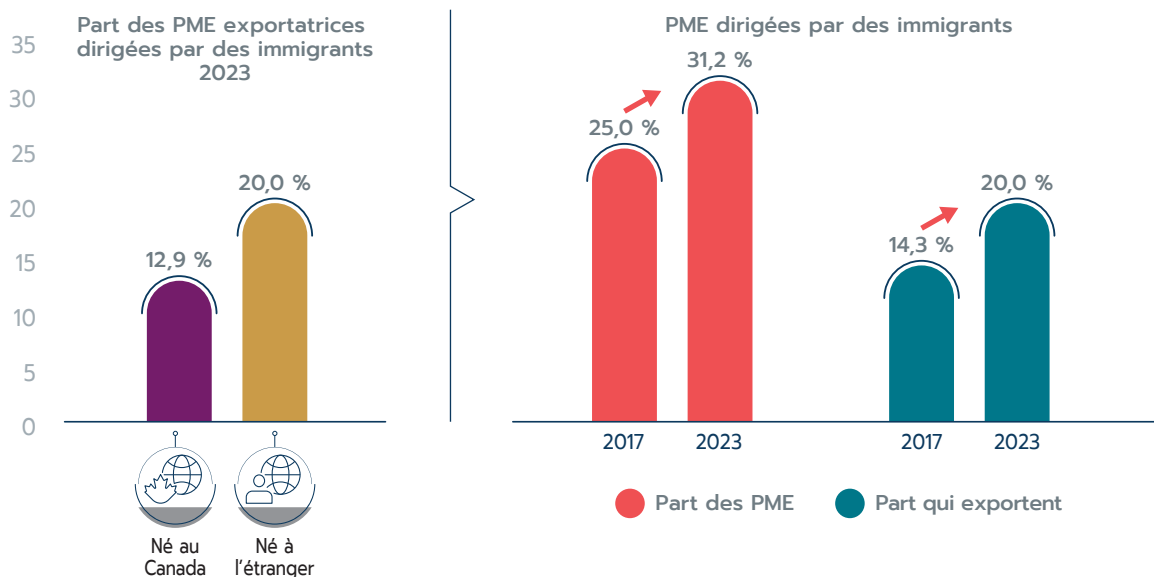
Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada



Les entreprises dirigées par des immigrants font une contribution significative à la performance des PME canadiennes à l'exportation et constituent le facteur le plus important pour expliquer la forte hausse de la propension à l'exportation parmi ces entreprises. Dans ce contexte, l'expression « entreprises dirigées par des immigrants » désigne une entreprise dirigée majoritairement par une personne née à l'extérieur du Canada. 31,2 % de l'ensemble des PME canadiennes sont dirigées par des immigrants et ces entreprises contribuent de manière importante aux exportations de ce groupe d'entreprises. Un cinquième (20,0 %) des entreprises dirigées par des immigrants participent à l'exportation. Ce chiffre est beaucoup plus élevé que les 12,9 % de PME dont le décideur est né au Canada et qui participent à l'exportation. Plus dramatique encore, les trois quarts de la progression du taux d'exportation des PME canadiennes depuis 2017 sont imputables aux PME dirigées par des immigrants. Cette augmentation provient à la fois de la hausse de la proportion de PME au Canada dirigées par des immigrants – de 25,0 % à 31,2 % entre 2017 et 2023 – et d'une forte montée de la tendance des PME dirigées par des immigrants à exporter, qui est passée de 14,3 % à 20,0 %.

FIGURE 23

PME dirigées par des immigrants

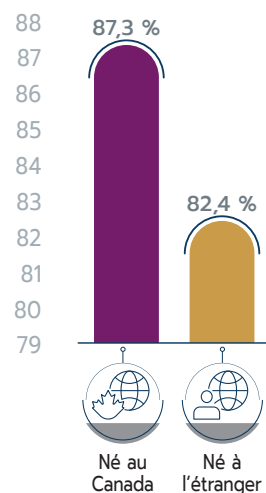


Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

Les PME dirigées par des immigrants ont non seulement participé de manière significative à l'augmentation des exportations, mais elles ont aussi été un facteur clé de la diversification des exportations canadiennes. Il est bien établi que les immigrants ont tendance à s'intéresser davantage aux marchés internationaux et peuvent avoir des relations à l'étranger, notamment dans leur pays d'origine, qui soutiennent leurs entreprises au niveau de l'exportation (Head et Ries, 1998). Les PME dirigées par des immigrants ciblent moins les États-Unis en tant que marché d'exportation par rapport aux PME dirigées par des non-immigrants, et elles sont également moins orientées vers les économies avancées comme celles de l'Europe et du Japon. Fait assez étonnant, elles exportent moins vers le Mexique et l'Amérique latine. En revanche, elles se concentrent davantage sur la Chine, l'Inde, les autres pays asiatiques et tous les autres pays, y compris ceux d'Afrique et du Moyen-Orient.

FIGURE 24

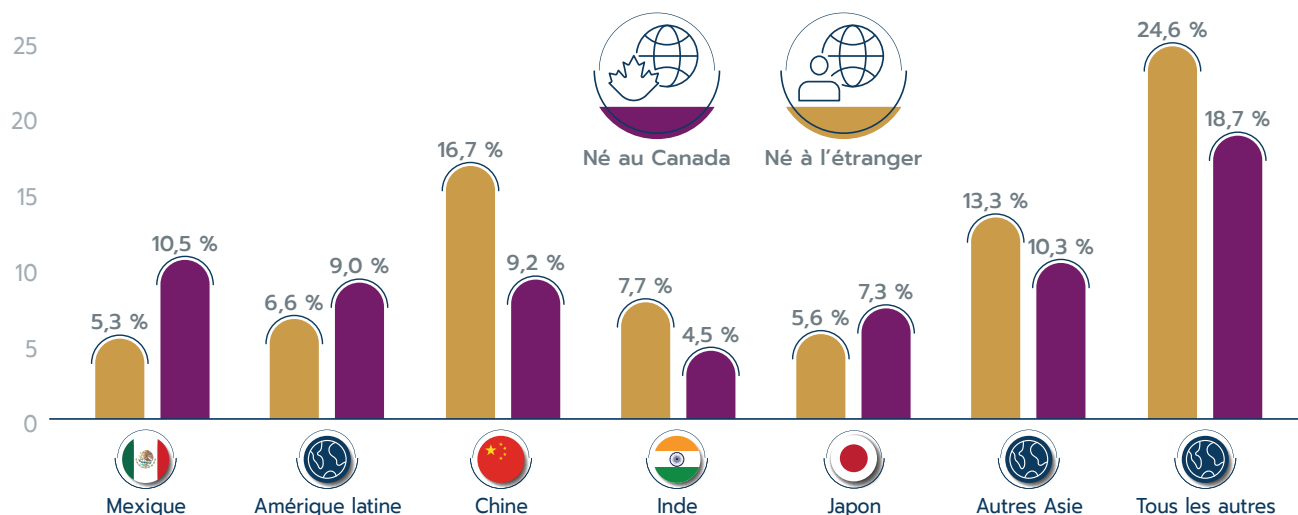
Part des PME exportatrices qui exportent vers les États-Unis, selon le lieu de naissance du décideur, 2023



Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

FIGURE 25

Part des PME exportatrices qui exportent vers diverses destinations, selon le lieu de naissance du décideur, 2023



Note : L'Amérique latine exclut le Brésil et Tous les autres exclut l'Europe.

Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

ENCADRÉ 3

Surmonter les obstacles à l'exportation : points de vue d'entrepreneurs autochtones

Les PME appartenant à des Autochtones sont moins susceptibles d'exporter et font face à des défis uniques par rapport à la PME canadienne moyenne. Afin de mieux comprendre leurs expériences, le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires mondiales Canada s'est associé au Conseil canadien des entreprises autochtones. Ils ont écouté 2603 entreprises des Premières Nations, métisses et inuites dans le cadre d'une enquête nationale et d'études de cas menées dans trois communautés autochtones. Ensemble, ils ont copublié deux rapports qui présentent les résultats de ces travaux :

1. *Addwe : Les expériences d'exportation des entrepreneurs autochtones* (Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, 2023)
2. *Atāmitowin : Identifier et surmonter les défis auxquels font face les exportateurs autochtones* (Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, 2024)

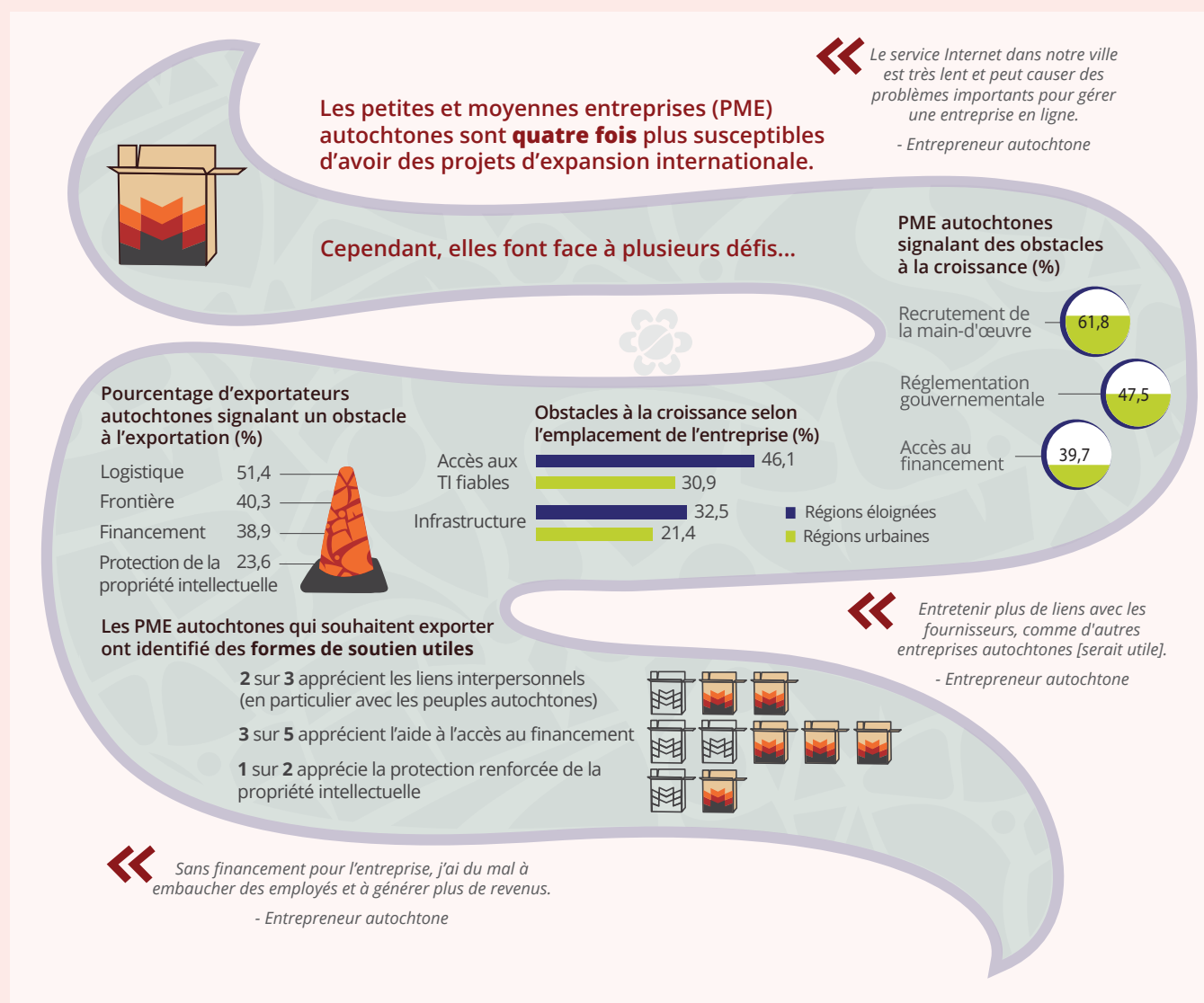
Atāmitowin – mot cri qui signifie « commercer » – explore les défis auxquels sont confrontées les PME autochtones pour développer leurs activités et exporter, ainsi que les politiques et les mesures de soutien qu'elles jugent utiles. La capacité d'attirer de la main-d'œuvre, la réglementation gouvernementale et l'accès au financement étaient les principaux obstacles à la croissance d'une entreprise signalés par les PME appartenant à des Autochtones, et les infrastructures physiques et numériques affectaient plus particulièrement les entreprises situées dans des régions éloignées. Pour ce qui est de leurs activités d'exportation, les obstacles logistiques ont été les plus fréquemment signalés, suivis de l'administration des frontières, le financement et la protection de

2.1 LE POINT SUR L'INTERNATIONALISATION DES PME

la propriété intellectuelle. Lorsqu'on a demandé aux exportateurs autochtones ce qu'ils valorisaient au chapitre du soutien, les relations interpersonnelles arrivaient en tête de liste, notamment les relations avec d'autres clients autochtones ailleurs dans le monde, suivies de l'aide pour accéder au financement et d'une meilleure protection de la propriété intellectuelle.

Ces résultats ont été renforcés par des discussions avec des entreprises appartenant à des Autochtones dans les communautés autochtones où des études de cas ont été réalisées. Un résumé des résultats, accompagné de citations d'entreprises autochtones, se trouve à la figure 26.

FIGURE 26
Summary of findings in Atāmitowin



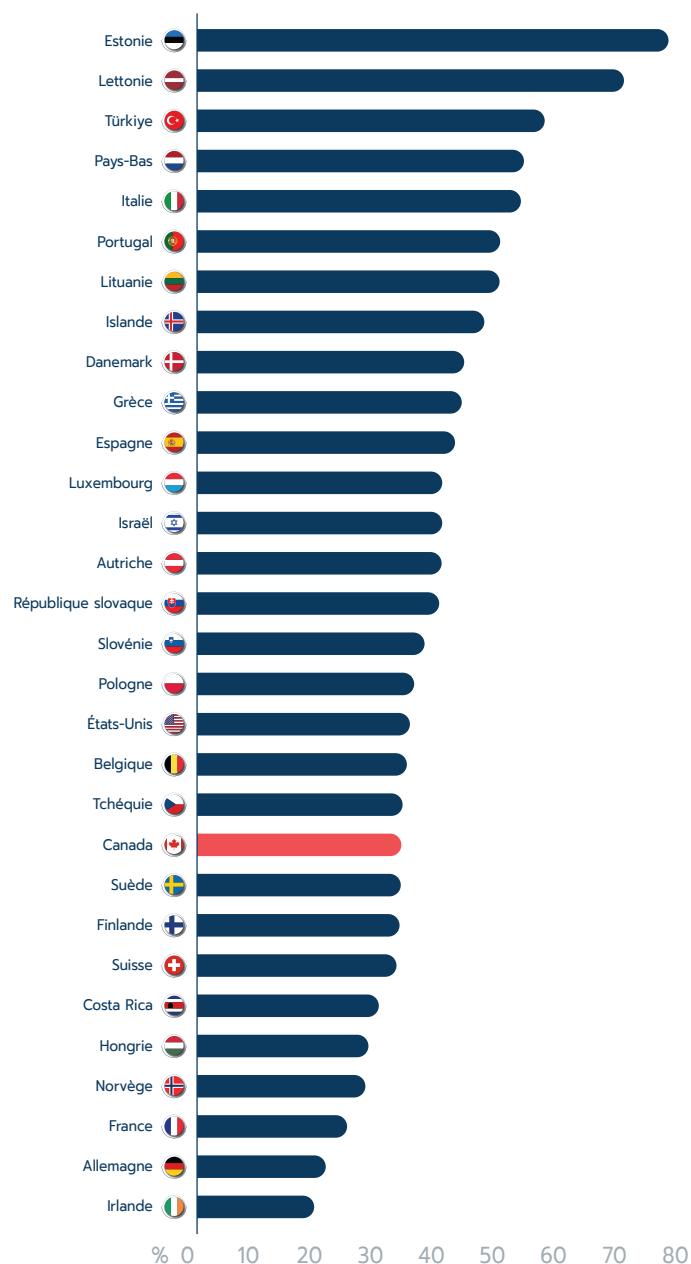
2.1 LE POINT SUR L'INTERNATIONALISATION DES PME

Le fait que l'exportation soit jonchée de difficultés et que seules les entreprises les plus productives s'y engagent est pertinent à tous les pays, pas seulement au Canada, tout comme le fait que la productivité augmente avec la taille de l'entreprise. Par conséquent, un défi commun à tous les pays est la part relativement faible des PME qui exportent et la part relativement modeste de la valeur des exportations représentée par les PME. Le Canada se classe dans le tiers inférieur des pays de l'OCDE pour la part de la valeur des exportations de biens représentée par les PME. Il importe de noter ici que la définition de l'OCDE d'une PME est quelque peu différente de celle employée dans le présent rapport, englobant les entreprises qui ont entre 0 et 249 employés. Le classement dans le tiers inférieur des pays de l'OCDE ne doit toutefois pas être interprété négativement, car les facteurs qui déterminent la part des PME dans la valeur des exportations sont variés. Ainsi, l'Estonie et la Lettonie, deux pays minuscules, arrivent très haut au classement – 77 % des exportations de biens de l'Estonie proviennent de PME, car ce pays n'a pas beaucoup de grandes entreprises qui exportent. De la même façon, l'Allemagne et la France affichent une part très faible d'exportations provenant de PME parce que les exportations de ces pays sont dominées par les grandes entreprises.



FIGURE 27

Part des PME dans la valeur des exportations de biens, certains pays de l'OCDE



Données : 2022, OCDE. Tous les pays pour lesquels des données sont disponibles.

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

2.1 LE POINT SUR L'INTERNATIONALISATION DES PME

Jusqu'à présent, l'accent a été mis exclusivement sur l'exportation, mais ce n'est qu'une partie de l'histoire. Il existe différentes formes d'engagement commercial au niveau international, et la plus importante pour les PME est l'importation. 8,3 % des PME importent des biens qui sont utilisés directement dans leur production, souvent appelés biens intermédiaires. Comme nous l'avons vu précédemment, ce commerce est important pour améliorer la productivité et aider une entreprise à devenir plus concurrentielle tant au Canada qu'à l'exportation vers les marchés étrangers. 50,1 % des PME manufacturières importent à cette fin, tandis que 9,8 % des PME importent des biens de l'étranger simplement pour les revendre au Canada. Il n'est pas surprenant qu'il s'agisse d'une activité importante pour les PME des secteurs du Commerce de gros (53,9 %) et du Commerce de détail (29,1 %), et qu'il s'agit de la forme prédominante d'engagement international pour les PME appartenant à des femmes, ce qui coïncide avec leur niveau élevé de participation dans le Commerce de détail. 2,6 % des PME déclarent acheter des services à l'étranger (c.-à-d., qu'elles importent des services). Il s'agit probablement d'une sous-estimation étant donné la prédominance des entreprises étrangères dans certains secteurs tels que les logiciels et le Web. Il se pourrait simplement que le processus soit si fluide qu'il ne soit pas perçu comme une importation de services. Non seulement l'importation peut potentiellement aider une entreprise à devenir plus concurrentielle, mais elle peut constituer sa première expérience du marché international. Celle-ci peut aider une PME à comprendre comment se déroule le commerce, l'exposer pour la première fois à un marché étranger et lui permettre d'établir des contacts. Si l'on considère uniquement les biens, pour lesquels des données plus précises sont disponibles, on estime à 161 000 le nombre de PME qui ont importé en 2023 – plus de trois fois le nombre d'entreprises qui ont exporté des biens.

Une autre forme d'engagement international souvent négligée est la participation indirecte à l'exportation, qui peut prendre plusieurs formes. L'une d'elles consiste à vendre un intrant intermédiaire à une entreprise qui exporte

subséquentement; cela est souvent interprété comme faisant partie d'une chaîne de valeur mondiale (CVM). Participer à l'exportation de cette manière peut aussi être une porte d'entrée vers une forme d'exportation plus directe. En vendant un produit ou en fournissant un service à un exportateur, souvent une grande entreprise ou même une multinationale située au Canada, est un indice que vos produits sont concurrentiels, expose l'entreprise aux besoins d'un client exigeant et, plus généralement, à des acheteurs étrangers (Affaires mondiales Canada, 2009, 2011). Une PME peut aussi participer indirectement à l'exportation en vendant à un grossiste ou à un autre intermédiaire. 2,0 % des PME affirment recourir à des intermédiaires pour exporter. L'intermédiaire peut aider à trouver des acheteurs à l'étranger, à régler la logistique, etc., mais comme pour les chaînes de valeur mondiales, cela indique que les produits de l'entreprise sont concurrentiels au niveau international. Même de grandes multinationales font appel à des grossistes, des distributeurs et d'autres intermédiaires pour vendre leurs produits sur certains marchés.

L'exportation directe a été le sujet d'intérêt d'une grande partie du présent rapport et ne sera donc pas abordée plus en détail ci-après; cela nous amène donc à la dernière et plus profonde forme d'engagement international : l'investissement étranger. L'investissement étranger signifie posséder des actifs à l'étranger et avoir une présence dans un pays étranger. Il s'agit de la forme la plus profonde d'engagement international, à la fois parce qu'elle est plus complexe – elle peut nécessiter le versement d'impôts à l'étranger, l'emploi de personnel étranger, etc. – ce qui ajoute à la complexité et aux coûts, mais peut néanmoins s'avérer souhaitable pour un certain nombre de raisons, telles que le développement d'une marque, la production à l'étranger ou le contrôle de la distribution. Dans le secteur des services, une présence à l'étranger peut être nécessaire pour générer des ventes locales. Étant donné que l'investissement étranger est parsemé de difficultés, il s'agit également de la forme la plus rare d'engagement international pour les PME; en effet, seulement 0,5 % de celles-ci y recourent, et même parmi les PME de taille moyenne, seulement 0,8 %

2.1 LE POINT SUR L'INTERNATIONALISATION DES PME

déclarent avoir des investissements étrangers; le ratio est de 1,9 % parmi les exportateurs. Afin de profiter de certains des avantages de l'investissement étranger, mais avec moins de coûts et de complications, un accord contractuel peut être envisagé. Une variante de cette approche consiste à embaucher une entreprise étrangère qui produira pour le compte de l'entreprise, plutôt que d'investir dans la création d'une filiale ou

d'une succursale à l'étranger en vue de faire directement la production sur place. C'est ce qu'on appelle souvent la fabrication sous contrat ou l'externalisation. En 2023, 2,0 % des PME déclaraient y recourir, et cette part monte à 5,0 % parmi les entreprises manufacturières. Ce ratio demeure bien inférieur à celui des exportations, mais il est cinq fois supérieur à celui de l'investissement direct.

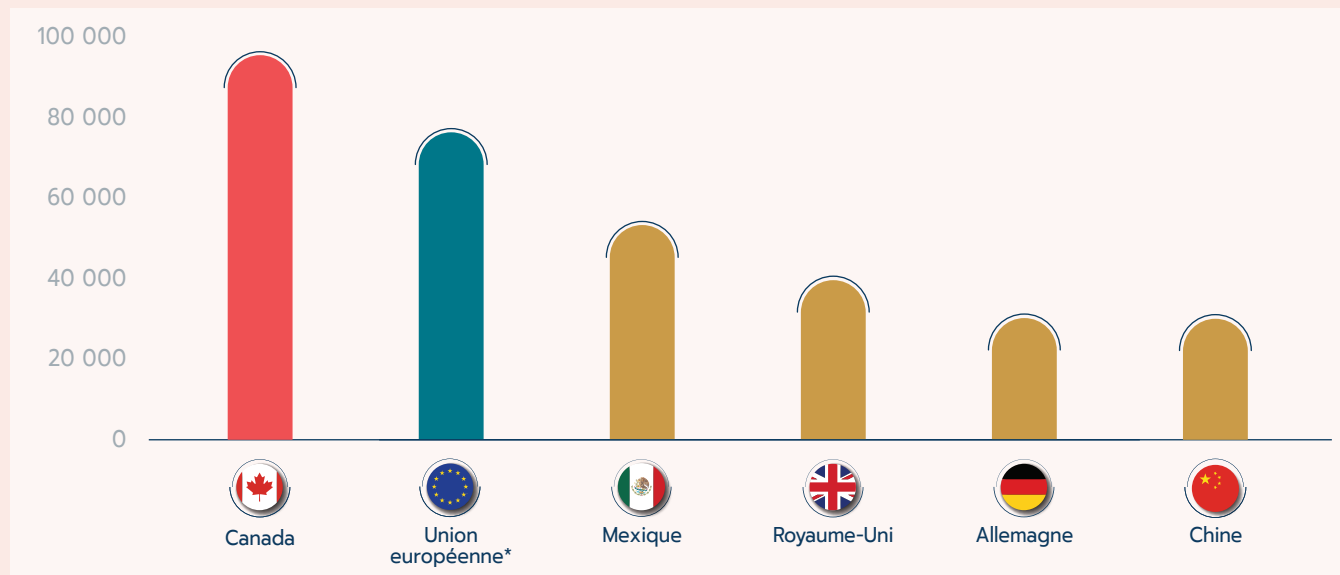
ENCADRÉ 4

PME américaines exportant au Canada

Comme au Canada, les PME sont l'épine dorsale de l'économie américaine. En juillet 2024, il y avait 35 millions de petites entreprises aux États-Unis, soit 99,9 % de toutes les entreprises. Celles-ci employaient 59 millions de personnes et, depuis 1995, elles ont été à l'origine de 61 % de la croissance de l'emploi (USA Facts, 2024). Comme c'est le cas au Canada, la plupart des exportateurs sont de petites entreprises. Selon la Chambre de commerce des États-Unis, 97 % de tous les exportateurs sont des PME, représentant 1/3 (413 milliards de dollars EU) de la valeur des exportations (US Chamber of Commerce, 2023). Il n'y a pas de marché d'exportation plus important pour les PME américaines que le Canada. Plus de 90 000 PME exportent au Canada, soit plus que dans tout autre pays. En fait, les PME américaines sont plus nombreuses à exporter au Canada que vers les 27 pays de l'UE réunis!

FIGURE 28

Nombre de PME exportatrices américaines par destination (cinq premiers pays et UE, 2022)



* 27 pays de l'UE réunis.

Données : US International Trade Administration

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

2.1 LE POINT SUR L'INTERNATIONALISATION DES PME

Reconnaissant l'importance du commerce pour les PME en Amérique du Nord, les responsables des politiques ont ajouté certaines modalités à l'Accord commercial Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM), aussi appelé USMCA aux États-Unis, afin d'appuyer la pleine participation des petites entreprises au commerce. Il y a notamment un chapitre consacré aux petites entreprises qui vise à accroître la coopération et à établir des outils d'échange d'information pour aider les PME à mieux comprendre les avantages de l'Accord. D'autres sections de l'ACEUM contiennent également des dispositions permettant de réduire les coûts, d'accroître la prévisibilité et de faciliter les transactions transfrontalières. Elles sont conçues pour permettre aux PME de trouver plus facilement de l'information et de s'engager dans le commerce (US International Trade Administration, n.d.).

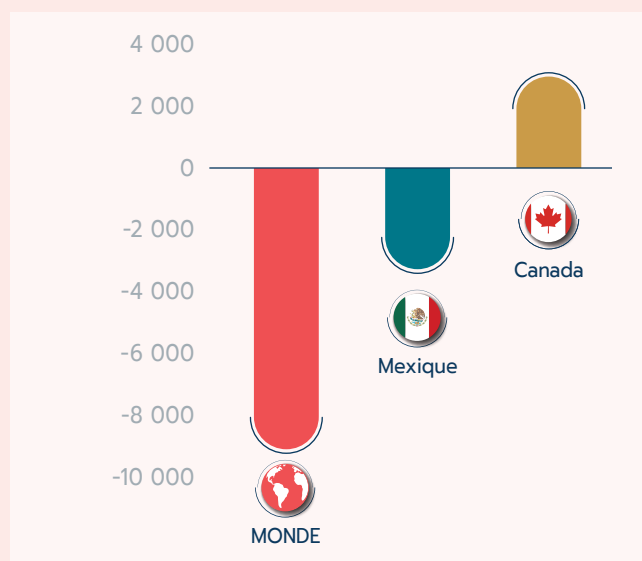
Il est à noter que le nombre de PME américaines exportant au Canada a augmenté de près de 3000 entre 1999 (l'année précédant l'entrée en vigueur de l'Accord) et 2022 (la dernière année pour laquelle des données sont disponibles). Cette progression est d'autant plus remarquable que le nombre total de PME américaines exportatrices a diminué au cours de cette période, ce qui fait du Canada un rare facteur positif dans de l'expansion internationale des PME américaines. La valeur des exportations des PME américaines vers le Canada a également augmenté de 42 % depuis la mise en œuvre de l'ACEUM (USMCA).

Une étude conjointe de la Chambre de commerce des États-Unis et de Google a révélé que les exportations des petites entreprises contribuent de manière significative à l'économie américaine, générant 541 milliards de dollars ÉU de production et soutenant plus de 6 millions d'emplois (US Chamber of Commerce: Technology Engagement Center, 2019). Le Canada étant la principale destination des exportations des PME américaines, il a été expressément désigné comme marché clé pour les PME exportatrices américaines, pour les mêmes raisons qui expliquent que les États-Unis sont le principal marché d'exportation des PME canadiennes, à savoir qu'il s'agit d'un marché vaste et riche situé juste à côté, qu'il est transparent dans ses règles et que l'ACEUM (USMCA) établit un cadre équitable qui est particulièrement important pour les PME.

L'exportation contribue à la croissance des petites entreprises et leur permet d'offrir des emplois de qualité bien rémunérés. Le Canada est le marché d'exportation le plus important pour les PME américaines, tout comme les États-Unis sont le marché d'exportation le plus important pour les PME canadiennes. L'ouverture du commerce entre les deux pays a été bénéfique pour les petites entreprises des deux côtés de la frontière.

FIGURE 29

Évolution du nombre de PME exportatrices américaines par destination, avant l'ACEUM (1999) jusqu'à l'année la plus récente (2022)



Données : US International Trade Administration
Source : Bureau de l'économiste en chef,
Affaires mondiales Canada

2.2

Les défis de l'exportation



PRINCIPAUX DÉFIS DE L'EXPORTATION

Les PME canadiennes prennent de plus en plus d'expansion sur les marchés internationaux. Cependant, la plupart d'entre elles n'exportent pas encore, en grande partie parce que cela est difficile. Seules les entreprises les plus productives peuvent surmonter les coûts et les défis de l'exportation et parvenir à être concurrentielles à l'étranger. L'exportation offre des avantages éventuels considérables, et il est important pour les décideurs politiques de comprendre les obstacles spécifiques auxquels les PME sont confrontées. Une telle compréhension peut aider à réduire les obstacles ou aider les entreprises à les surmonter. Dans cette section, nous explorons les principaux défis auxquels se heurtent les PME lorsqu'elles tentent de se mondialiser, notamment par l'exportation. Cela englobe les obstacles qui empêchent les PME d'exporter en premier lieu, mis aussi ceux qui peuvent entraver l'expansion ou la diversification des exportations vers de nouveaux marchés, et les obstacles à la pleine utilisation des accords commerciaux.

Alors que la section 2.1 donne un aperçu général des PME exportatrices, la présente section se concentre sur les obstacles spécifiques à l'exportation que signalent ces entreprises. La raison la plus souvent citée pour ne pas exporter est la « nature locale de l'entreprise ». Cela s'entend évidemment, car de nombreuses PME, comme les salons de coiffure ou les commerces de proximité, ne sont pas adaptées au commerce international. Plus de 90 % des PME citent cette raison comme principal motif pour ne pas exporter. Même si l'on peut s'attendre à ce que la technologie permette à un plus grand nombre de biens et de services d'être échangés, cet indicateur est demeuré inchangé au cours de la dernière décennie. Étant donné que cet obstacle est difficile à aborder au niveau des politiques, il ne sera pas analysé plus en profondeur ici.

Au-delà de la « nature locale de l'entreprise », les autres obstacles ont davantage de pertinence pour les décideurs politiques. Le plus étonnant est que, parallèlement à l'augmentation notable du nombre de PME exportatrices, il y a eu une baisse significative de la perception des barrières à l'exportation. Entre 2014 et 2023, la perception des barrières à l'exportation s'est fortement atténuée. Et cela est vrai de tous les indicateurs pour lesquels il existe des données comparables en 2014.

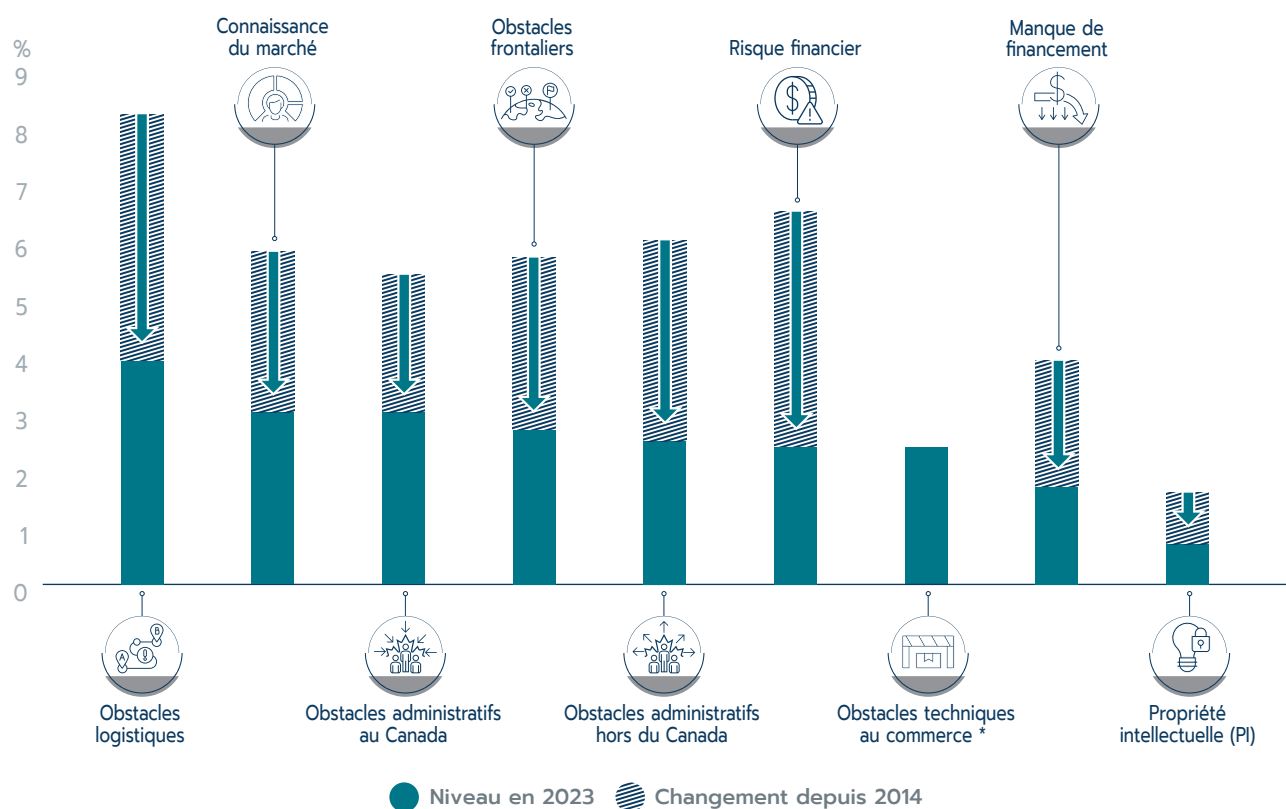
Parmi les PME non exportatrices, la logistique est l'obstacle le plus fréquemment cité. Cela n'a rien de surprenant : l'exportation oblige souvent à franchir de longues distances, notamment pour les entreprises canadiennes. La vaste étendue géographique du Canada et son éloignement relatif de la plupart des marchés mondiaux, sauf celui des États-Unis, font de la logistique un défi crucial. Mais la distance n'est pas la seule difficulté. La disponibilité, le coût et la facilité d'utilisation des infrastructures de transport et de logistique jouent également un rôle majeur. Cet obstacle n'affecte pas toutes les entreprises de la même manière. Les entreprises de taille moyenne sont plus susceptibles de mentionner la logistique comme défi : 7,9 % des PME comptant entre 100 et 499 employés citent cet obstacle, contre seulement 3,2 % de celles qui ont entre 1 et 4 employés. Cela reflète probablement le fait que les PME productrices de biens, qui ont tendance à avoir une plus grande taille, sont davantage engagées dans l'exportation et donc plus impactées par la logistique. Par exemple, 15,3 % des manufacturiers identifient la logistique comme un obstacle majeur, contre seulement 3,6 % des PME du secteur des services professionnels et scientifiques. Bien qu'elle demeure le principal obstacle depuis 2014, la logistique montre également l'une des plus fortes baisses du nombre de PME qui l'identifient comme un défi majeur au commerce.

2.2 LES DÉFIS DE L'EXPORTATION

Parmi les obstacles à l'exportation, le risque financier est celui dont l'importance perçue a le plus diminué. En 2014, cet obstacle à l'exportation était le second en importance parmi les PME non exportatrices, mais en 2023, il avait reculé au sixième rang. Les manufacturiers continuaient à considérer ce problème comme plus urgent que les entreprises de services, à l'exception du commerce de gros, qui le jugeait aussi très important. Les obstacles administratifs hors du Canada ont également perdu de leur importance, passant de la troisième à la cinquième place entre 2014 et 2023. Cet obstacle était le plus souvent cité par les PME du secteur des services professionnels et scientifiques, ce qui n'est pas étonnant puisque

les réglementations étrangères ont tendance à poser des défis plus redoutables aux entreprises de services (Organisation de coopération et de développement économiques, 2025). Les obstacles à l'exportation les plus cités sont la connaissance du marché, les obstacles administratifs au Canada et les obstacles aux frontières. Bien que tous trois aient connu une baisse notable de l'importance perçue, leur classement relatif a augmenté parce que d'autres obstacles ont reculé de façon encore plus marquée. Ces classements sont largement déterminés par les PME du secteur manufacturier et du commerce de gros – plus impliqués dans les exportations de biens – lesquels ont systématiquement identifié ces aspects comme des défis majeurs.

FIGURE 30
Raisons pour lesquelles les PME n'exportent pas



*Question non posée en 2014

Note : Exclut la « nature locale de l'activité » comme raison de ne pas exporter.

Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

2.2 LES DÉFIS DE L'EXPORTATION

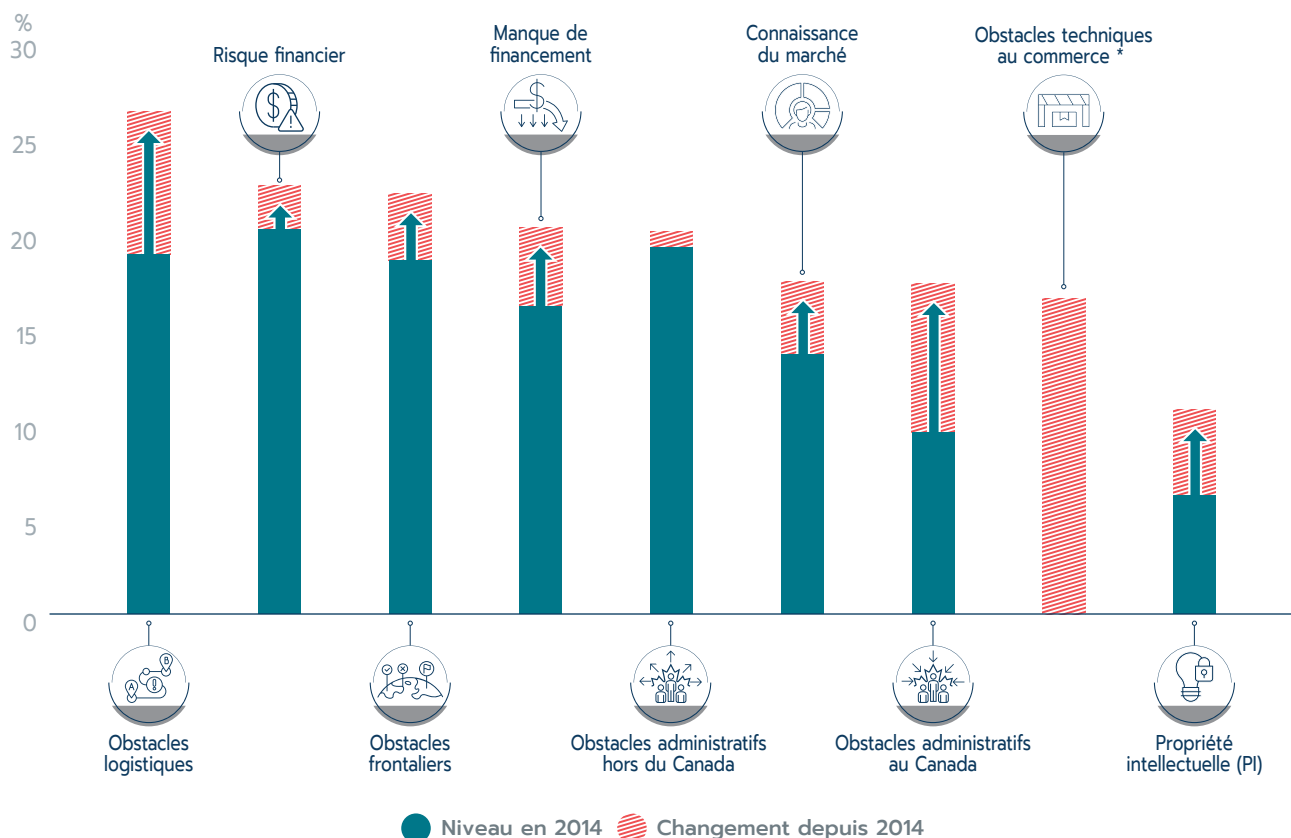
Il est intéressant de noter que les PME du secteur manufacturier considèrent que presque tous les obstacles à l'exportation – sauf les questions de propriété intellectuelle – sont plus importants que la moyenne des PME. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les fabricants sont plus susceptibles de projeter d'exporter ou ont déjà une certaine expérience en ce domaine mais que des défis spécifiques les freinent. Cela peut aussi refléter la réalité que, malgré des années de libéralisation des échanges commerciaux, l'exportation de biens sur le marché international reste relativement difficile.

Alors que les PME non exportatrices ont noté une baisse des barrières à l'exportation perçues durant la dernière décennie, l'inverse est vrai pour celles qui exportent. Selon tous les indicateurs

comparables pour la période 2014 à 2023, les entreprises exportatrices ont signalé une aggravation de la perception des obstacles au commerce. Cela peut être dû au fait que de nombreuses PME qui n'exportaient pas auparavant sont, depuis, entrées sur les marchés extérieurs – et pour les nouveaux exportateurs, les défis peuvent être particulièrement redoutables. Cette tendance est renforcée par le fait que les petites entreprises perçoivent généralement de plus grandes difficultés et que l'aggravation des obstacles perçus au cours de la dernière décennie a été plus marquée parmi ce groupe. Il est à noter qu'une grande partie de la croissance récente de la participation à l'exportation provient des plus petites PME.

FIGURE 31

Perception des obstacles par les PME exportatrices (perçu comme un obstacle modéré ou majeur à l'exportation), 2023



* Question non posée en 2014.

Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

ENCADRÉ 5 Impact du Service des délégués commerciaux

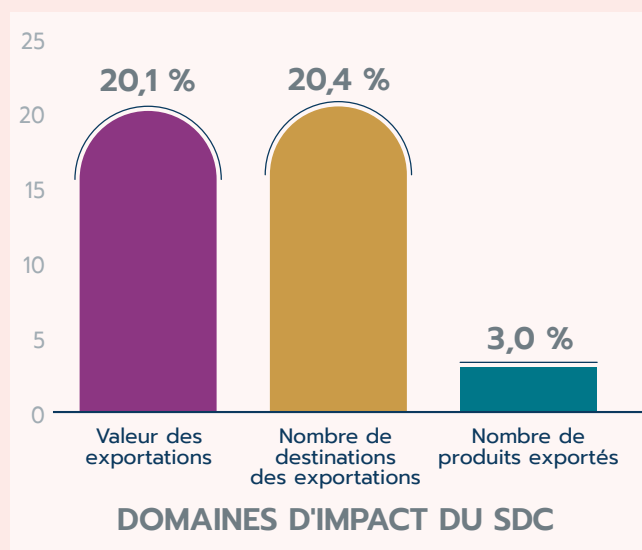
En 2024, les exportations du Canada représentaient environ le tiers de l'économie du pays. Pourtant, une part relativement faible des entreprises canadiennes participaient à l'exportation, une situation qui n'est pas unique au Canada. Comme nous l'avons vu dans la deuxième partie du présent rapport, l'exportation peut être coûteuse et risquée, en particulier pour les petites entreprises, car celles-ci doivent souvent investir au préalable pour acquérir une compréhension des marchés étrangers et s'adapter pour les desservir, trouver des clients à l'étranger et s'y retrouver dans des réglementations non familières. Ces obstacles peuvent éventuellement être trop importants pour de nombreuses petites entreprises.

Au Canada, le Service des délégués commerciaux (SDC) fournit des conseils d'experts pour aider les entreprises à se préparer au commerce international, à entrer en contact avec des clients et des partenaires potentiels à l'étranger, à découvrir des opportunités internationales et à accéder à des programmes de financement et de soutien. Présent dans plus de 160 villes à travers le monde, le SDC offre aux exportateurs canadiens un avantage stratégique pour faire le lien avec des occasions commerciales à l'échelle mondiale.

Une analyse réalisée par le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires mondiales Canada révèle que le SDC engendre des résultats positifs pour les exportateurs canadiens. Pour faire une comparaison des clients du SDC avec des entreprises similaires qui ne recourent pas aux services du SDC, en utilisant une technique appelée appariement par score de propension et des données au niveau de l'entreprise provenant de Statistique Canada et du SDC, il est possible d'isoler les effets de la collaboration avec le SDC tout en supprimant d'autres facteurs de réussite. (Van Biesebroeck et coll., 2015).

Les résultats sont convaincants : dans la plus récente analyse, les entreprises qui ont utilisé les services du SDC entre 2000 et 2022 ont exporté 20,1 % de plus en valeur, vendu à 20,4 % plus de pays et exporté 3,0 % plus de variétés de produits que les entreprises similaires qui n'étaient pas clientes du SDC.

FIGURE 32
Amélioration de la performance (%) des entreprises recevant l'assistance du SDC par rapport aux entreprises ne recourant pas aux services du SDC, 2000 à 2022



Données : Statistique Canada et Service des délégués commerciaux
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

2.2 LES DÉFIS DE L'EXPORTATION

Comme pour les non-exportateurs, la logistique demeure le principal obstacle cité par les PME exportatrices. Il est intéressant de noter que c'est le seul obstacle pour lequel les grandes PME, en particulier celles comptant entre 100 et 499 employés, signalent plus de difficultés que les petites entreprises. En outre, pour les exportateurs de taille moyenne, les préoccupations liées à la logistique se sont accrues au fil du temps. Cette tendance peut s'expliquer en partie par les perturbations continues des chaînes d'approvisionnement, apparues pendant la pandémie, un sujet exploré plus en profondeur dans *Le point sur le commerce du Canada 2023*.

Après la logistique, les défis financiers comptent parmi les obstacles à l'exportation les plus importants pour les PME. Le risque financier est le second obstacle le plus cité, tandis que le manque de financement ou de trésorerie arrive en quatrième position. Il est à noter que ces questions financières sont perçues comme beaucoup plus problématiques par les PME déjà engagées dans l'exportation que par celles qui envisagent d'entrer sur les marchés étrangers. À l'inverse, la connaissance du marché et les obstacles administratifs au Canada sont plus sérieusement perçus par les non-exportateurs, mais deviennent moins préoccupants pour les entreprises une fois qu'elles ont commencé à exporter. Les problèmes frontaliers et les obstacles administratifs hors du Canada viennent compléter les cinq principaux obstacles.

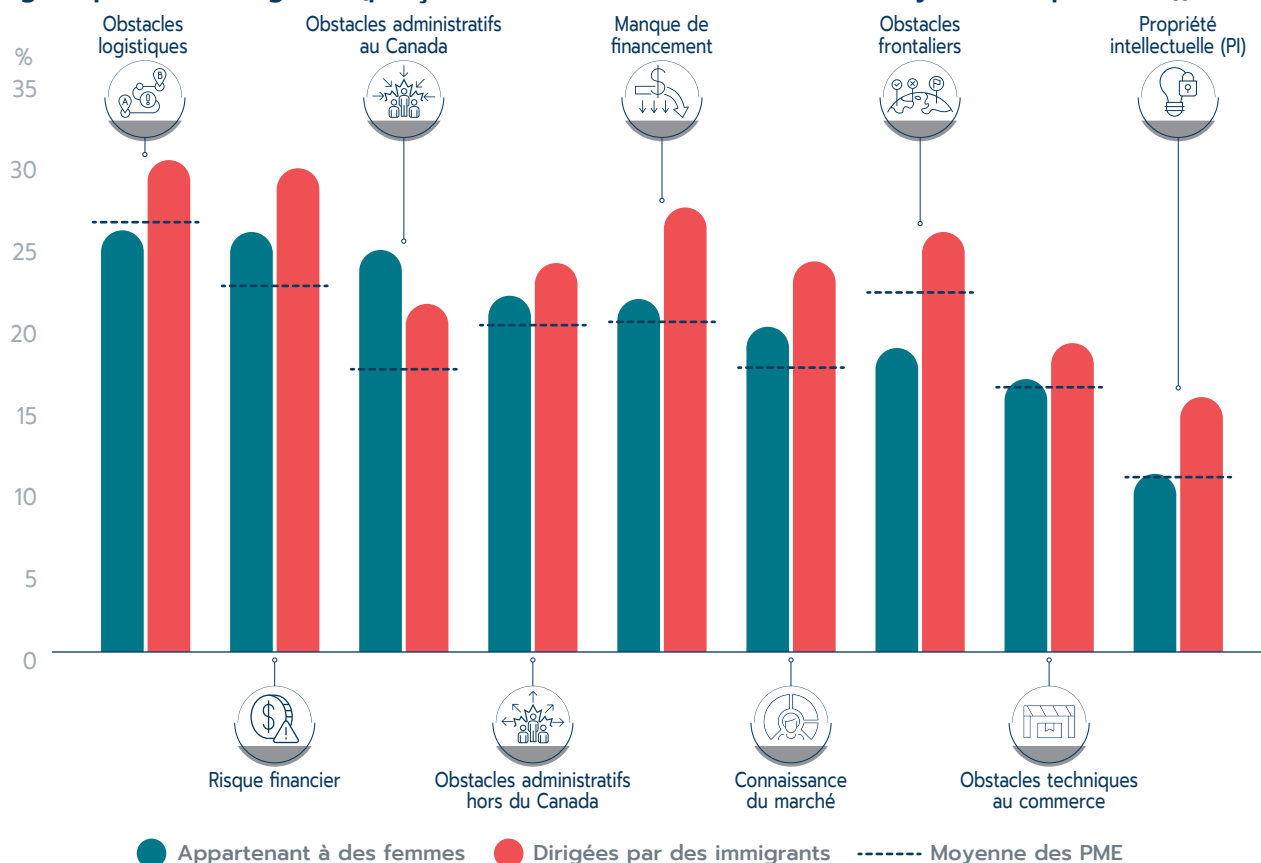
Les barrières à l'exportation varient considérablement selon le secteur. Les PME manufacturières, plus susceptibles d'exporter des biens, font état de plus grandes difficultés liées aux frontières, à la logistique et aux obstacles techniques que la moyenne des PME. En revanche, les PME du secteur des services professionnels et scientifiques, qui ont davantage tendance à exporter des services, sont plus préoccupées par la propriété intellectuelle (PI), le risque financier et la connaissance du marché que la moyenne des PME. La taille de l'entreprise joue également un rôle. Les PME de plus grande taille (celles comptant de 100 à 499 employés) signalent

généralement moins d'obstacles, notamment en ce qui a trait au financement et à la connaissance du marché. Il est intéressant de noter que, partout dans le monde, les PME identifient systématiquement des défis similaires à l'exportation. Les problèmes courants incluent les procédures frontalières (comme les formulaires, les formalités administratives et la compréhension des réglementations), l'accès au financement, les obstacles réglementaires sur les marchés cibles et la connaissance limitée du marché (Organisation mondiale du commerce, 2016). Bien que cela ne soit pas pris en compte dans l'enquête canadienne, d'autres études soulignent souvent le manque de compétences et de connaissances spécialisées au sein des PME comme étant un obstacle majeur (Zulelli et coll., 2025). Ces défis ne sont pas exclusifs aux économies avancées : ils sont aussi largement rapportés dans les pays en développement (Hashim, 2012).

Les perceptions des barrières à l'exportation varient considérablement selon les caractéristiques des propriétaires de PME. Les PME détenues par des femmes (défini ici comme la propriété à 100 %) ont tendance à considérer presque tous les obstacles à l'exportation comme plus importants que la moyenne canadienne, à l'exception des problèmes frontaliers et logistiques. Cette tendance reflète probablement deux facteurs : les entreprises détenues par des femmes sont généralement de plus petite taille, ce qui les rend plus sensibles aux obstacles, et elles sont moins susceptibles d'exporter des marchandises, une activité généralement plus touchée par les défis logistiques et frontaliers. En revanche, les PME détenues par des femmes sont plus susceptibles que la moyenne des PME de mentionner les exigences administratives au Canada, telles que les règles, les règlements et les obligations légales, comme obstacles majeurs, suivis du risque financier et de la connaissance limitée du marché. Il est toutefois difficile de préciser dans quelle mesure cette différence est due à la taille de l'entreprise et au secteur d'activité, plutôt qu'à des facteurs directement reliés au sexe, tels que la discrimination, des cheminements différents ou des perceptions variées du risque.

FIGURE 33

Perception des obstacles par les PME exportatrices détenues par des femmes et les PME exportatrices dirigées par des immigrants (perçu comme un obstacle modéré ou majeur à l'exportation), 2023



Données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

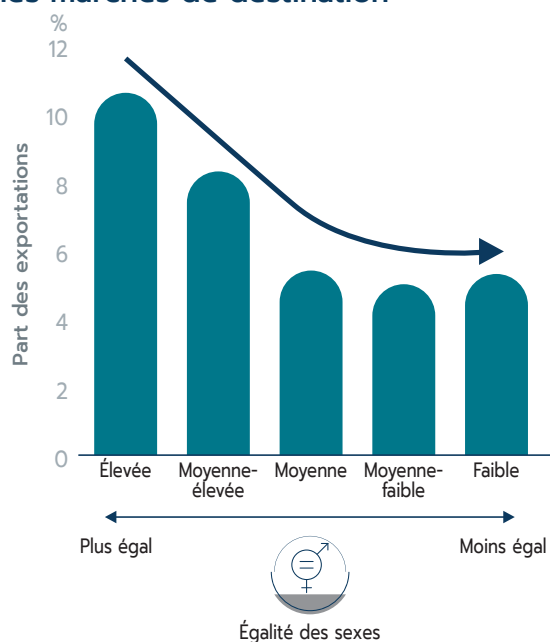
Les PME dirigées par des immigrants ont une perception plus élevée des obstacles à l'exportation que la moyenne des PME canadiennes et que les PME détenues par des femmes. À l'instar de la population plus large des PME, elles identifient la logistique comme le défi le plus important. Toutefois, les différences les plus importantes s'observent dans les obstacles liés au financement, notamment le risque financier et le manque d'accès au financement. Cela pourrait vouloir dire que les chefs d'entreprise immigrants ont plus de difficulté à obtenir du financement ou qu'ils ont peut-être une plus grande aversion au risque financier. Il est intéressant de noter que l'un des écarts les plus faibles entre les PME dirigées par des immigrants et la moyenne des PME a trait aux obstacles administratifs hors du Canada, un aspect que les immigrants maîtrisent peut-être mieux que

les décideurs nés au Canada. Par rapport aux entreprises détenues par des femmes, les PME dirigées par des immigrants perçoivent généralement plus d'obstacles, à une exception près : les entreprises détenues par des femmes sont plus susceptibles de citer les exigences administratives au pays comme un défi majeur.

L'un des défis particuliers auxquels les entreprises détenues par des femmes peuvent être confrontées au moment d'exporter, contrairement aux entreprises détenues par des hommes, est la discrimination fondée sur le sexe. À l'aide d'un ensemble spécialisé de données qui décompose la valeur des exportations vers les 40 principaux partenaires commerciaux du Canada entre les entreprises détenues majoritairement par des hommes et des femmes (à l'exclusion des entreprises détenues à parts égales ou non

identifiées), nous pouvons examiner comment l'inégalité entre les sexes affecte les possibilités commerciales. Lorsque ces données sont comparées à un indice d'égalité des sexes des Nations Unies, une tendance claire se dégage : les entreprises canadiennes détenues par des femmes exportent beaucoup moins vers les pays qui montrent de mauvais résultats en matière d'égalité des sexes. En d'autres termes, l'inégalité entre les sexes à l'échelle mondiale peut limiter les opportunités commerciales pour les femmes entrepreneures. Une amélioration de l'égalité des sexes à l'échelle mondiale pourrait libérer un plus grand potentiel d'exportation pour les entreprises détenues par des femmes et contribuer à une croissance commerciale plus large, ce qui constitue une raison impérieuse d'intégrer les considérations de genre dans les politiques et les accords commerciaux.

FIGURE 34
Exportations des entreprises détenues par des femmes et égalité des sexes sur les marchés de destination



La part des exportations est la part moyenne des exportations de marchandises représentée par les entreprises majoritairement détenues par des femmes pour les quarante premières destinations d'exportation.

L'égalité des sexes est basée sur le score dans le sous-indice de l'inégalité entre les sexes de l'Indice de développement humain des Nations Unies.

Source : Calcul effectué par le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada.

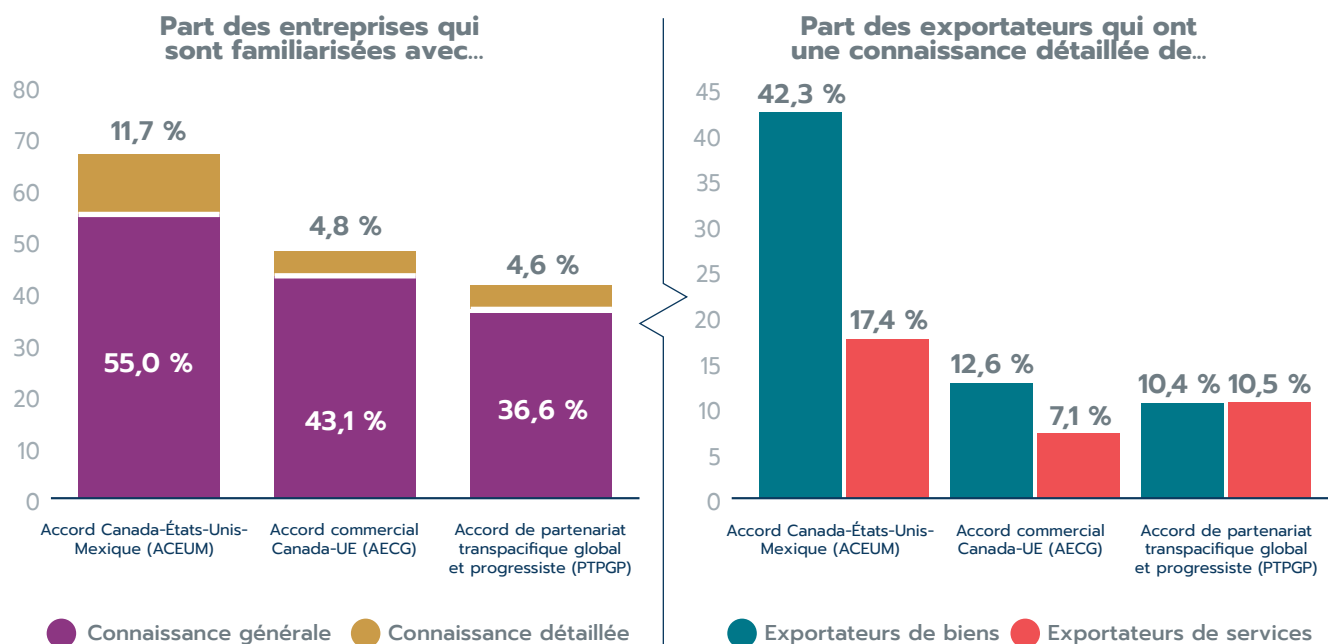
LES PME CANADIENNES BÉNÉFICIENT DES ACCORDS COMMERCIAUX

Le commerce international procure un large éventail d'avantages : il élargit l'accès des consommateurs aux biens et services, fait baisser les prix, favorise la spécialisation, stimule la croissance des entreprises et hausse les salaires. Au-delà de l'économie, le commerce crée des liens entre les peuples et les nations. Pour profiter de ces avantages, les gouvernements négocient des accords commerciaux qui abaissent les barrières et favorisent un commerce équitable et mutuellement bénéfique. Ces accords permettent non seulement de diminuer les tarifs douaniers, réduisant ainsi les coûts variables du commerce, mais ils visent également à simplifier les réglementations, à accroître la transparence et à s'attaquer aux coûts fixes qui peuvent entraver la participation. Cependant, pour de nombreuses PME, s'y retrouver dans les accords commerciaux reste un défi. Les ressources limitées, le manque de connaissance et la complexité de la conformité peuvent les empêcher de profiter pleinement de ces opportunités.

Dans l'ensemble, la connaissance des accords commerciaux dans les entreprises canadiennes est mitigée et elle est généralement faible parmi les PME. Une enquête récente sur la connaissance des accords de libre-échange a révélé qu'un tiers des entreprises n'étaient pas au courant de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM), qui régit le commerce avec les États-Unis, le premier partenaire commercial du Canada, et avec le troisième, le Mexique. Bien que l'ACEUM fasse souvent l'actualité, sa notoriété était moindre au moment où l'enquête a été réalisée. Il est encourageant de constater que seulement 8,3 % des entreprises exportant des biens ne connaissaient pas l'ACEUM. Cependant, seulement 11,7 % des entreprises ont indiqué comprendre les détails de l'accord, un chiffre qui atteint 42,3 % parmi les exportateurs de biens. Ce chiffre demeure néanmoins relativement faible si l'on considère que 89,2 % des PME exportent vers les États-Unis, ce qui laisse à penser que plus de la moitié de ces exportateurs n'ont pas une compréhension claire de l'accord qui régit leurs échanges commerciaux.

FIGURE 35

Connaissance des accords commerciaux



Données : Statistique Canada, Enquête canadienne sur la situation des entreprises, quatrième trimestre 2021

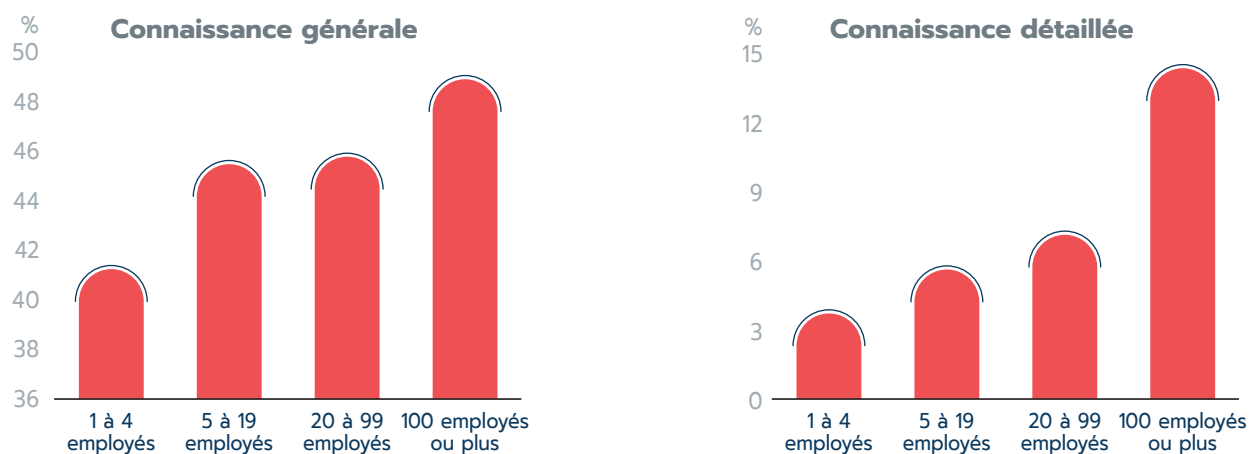
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

La connaissance des autres principaux accords commerciaux du Canada est nettement inférieure à celle de l'ACEUM. Pour l'Accord commercial entre le Canada et l'Union européenne (AECG), 43,1 % des entreprises sont au courant de son existence, mais seulement 4,8 % en comprennent les détails. Parmi les exportateurs de biens, la proportion atteint 12,6 %, ce qui constitue une amélioration, bien qu'elle demeure inférieure au niveau observé pour l'ACEUM. La sensibilisation des exportateurs de services est encore plus limitée. L'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) est moins connu que l'ACEUM et l'AECG, à une exception près : les exportateurs de services déclarent être légèrement mieux informés des détails du PTPGP que de ceux de l'AECG. Ces résultats sont cohérents avec un rapport du Parlement européen qui a conclu que même parmi les PME qui commercent activement avec une région, beaucoup ne connaissent pas l'ALE pertinent, et encore moins d'entreprises comprennent ses dispositions spécifiques (Parlement européen, 2021).

L'importance de la connaissance des accords commerciaux diminue également avec la taille de l'entreprise. Alors que 14,3 % des entreprises de 100 employés ou plus connaissent les détails de l'AECG, la proportion diminue à seulement 3,7 % parmi les microentreprises (1 à 4 employés). Des tendances similaires sont observées pour d'autres accords. En ce qui concerne l'AECG, 15,4 % des exportateurs de biens et 9,9 % des exportateurs de services déclarent en faire une utilisation effective. Cependant, l'utilisation chute fortement chez les petites entreprises : moins de 10 % des entreprises de moins de 100 employés se prévalent des dispositions de l'accord. Les taux d'utilisation sont également plus faibles parmi les entreprises détenues par des femmes (8,9 %) ou par des immigrants (8,7 %), ce qui met en évidence un écart important dans les connaissances et l'utilisation parmi les petites entreprises, les fournisseurs de services et les groupes d'entreprises en quête de capitaux participatifs.

FIGURE 36

Connaissance de l'AECG selon la taille de l'entreprise

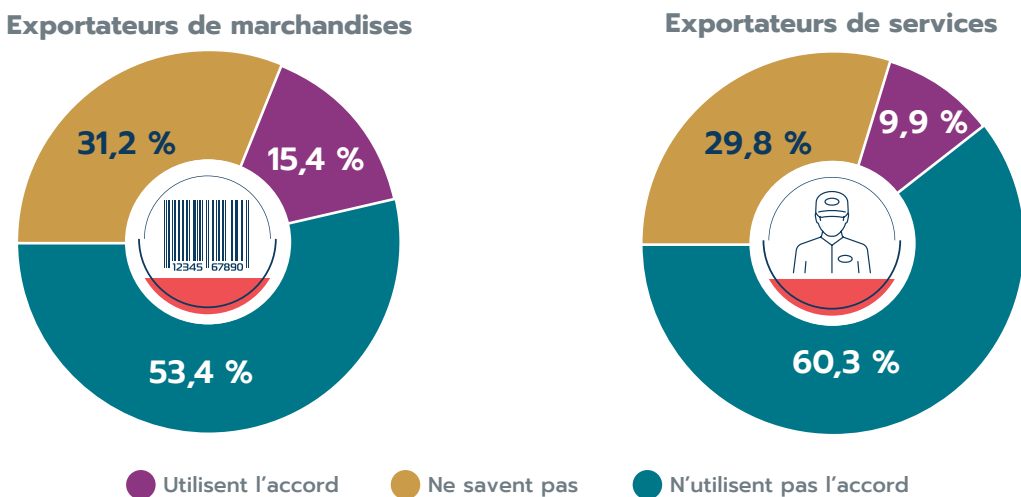


Données : Statistique Canada, Enquête canadienne sur la situation des entreprises, quatrième trimestre 2021

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

FIGURE 37

Utilisation de l'AECG par les exportateurs canadiens



Données : Statistique Canada, Enquête canadienne sur la situation des entreprises, quatrième trimestre 2021

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

2.2 LES DÉFIS DE L'EXPORTATION

Dans l'optique des produits, les accords commerciaux du Canada sont généralement bien utilisés. En 2024, la dernière année complète pour laquelle des données sont disponibles, 93 % de la valeur des exportations canadiennes vers les États-Unis assujetties à des tarifs douaniers (à l'exclusion de l'énergie) ont utilisé l'ACEUM. En revanche, le recours à l'Accord commercial Canada-Union européenne (AECG) était plus faible, à 59 %, ce qui indique qu'il y a place à une amélioration. Cela soulève une question importante : comment améliorer l'utilisation des ALE, en particulier parmi les PME? Bien que cette section traite de l'AECG, des tendances similaires sont observées pour l'ACEUM et le PTPGP, mais avec une part moindre d'entreprises qui n'utilisent pas l'ACEUM et des taux plus élevés pour le PTPGP.

Pour les exportateurs de biens et de services vers l'Union européenne (UE), la raison la plus fréquemment invoquée pour justifier le non-recours aux accords commerciaux est que les avantages perçus sont trop faibles. Cela peut être valable dans les cas où le taux tarifaire de la nation la plus favorisée (NPF) de l'UE – le taux qui s'applique aux membres de l'OMC – est déjà nul ou très bas, offrant peu d'avantages supplémentaires. En outre, la règle de minimis – qui exempte de droits de douane les biens de faible valeur – peut rendre inutile le recours à un accord formel. Par exemple, en 2024, le seuil américain était de 800 dollars ÉU, ce qui rendait plus pratique pour les PME expédiant de petits colis de se prévaloir de cette exemption. Le seuil de l'UE est toutefois beaucoup plus bas, à 150 euros, ce qui rend son utilisation moins justifiée. Il est également possible que certains exportateurs sous-estiment les avantages des accords commerciaux en raison d'une compréhension limitée, tel qu'indiqué précédemment.

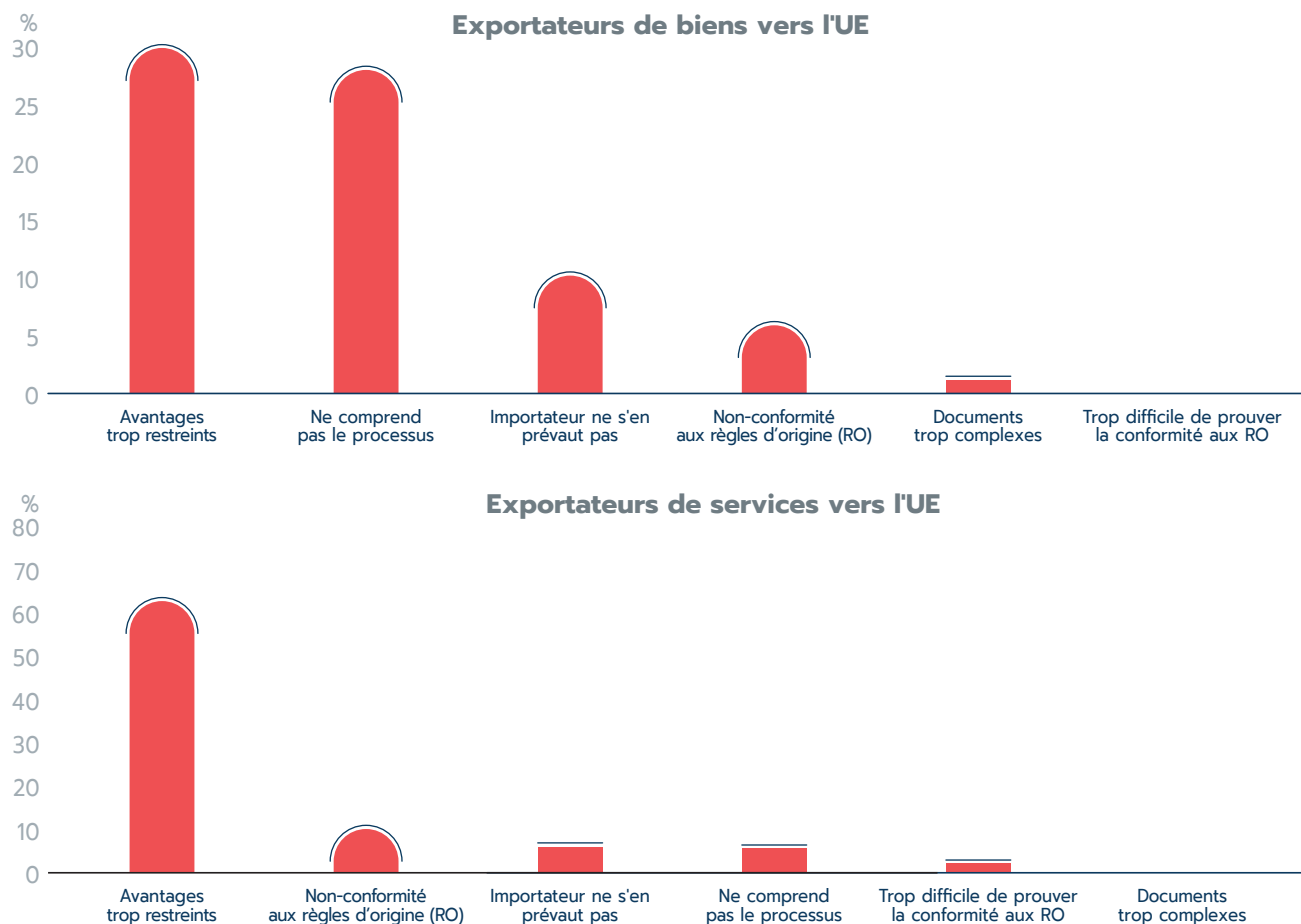
Parmi les exportateurs de biens vers l'UE, la deuxième raison la plus souvent citée pour ne pas se prévaloir de l'AECG est le manque de compréhension du processus. Cela fait ressortir

un manque évident d'information. Dans de nombreux cas, c'est l'importateur, et non l'exportateur, qui doit réclamer les avantages de l'accord pour bénéficier d'une réduction tarifaire. La troisième raison la plus souvent citée est que les importateurs ne réclament pas ces avantages, ce qui évoque la nécessité d'une meilleure sensibilisation des exportateurs et des importateurs. D'autres raisons, telles que le fait que les marchandises ne répondent pas aux exigences des règles d'origine (ROO), sont citées moins fréquemment. Il est encourageant de constater que les problèmes liés à la complexité de la documentation ou à la nécessité de prouver la conformité aux règles d'origine sont rarement mentionnés. Pour les exportateurs de services, outre la perception d'avantages limités, peu d'autres obstacles sont rapportés, et un bon nombre ne s'appliquent pas au commerce des services. Malheureusement, il existe peu de données sur l'utilisation des accords de libre-échange pour le commerce des services et il est donc difficile de comparer les résultats de ces enquêtes aux taux d'utilisation réels.



FIGURE 38

Pourquoi les entreprises disent qu'elles n'utilisent pas l'AECG



Données : Statistique Canada, Enquête canadienne sur la situation des entreprises, quatrième trimestre 2021
 Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

LES PME TIRENT PARTI DES ALE

Au-delà d'une meilleure sensibilisation aux ALE, il est de plus en plus reconnu que les PME sont confrontées à des défis uniques dans leur utilisation – des défis qui diffèrent souvent de ceux que rencontrent les grandes entreprises. Cela a suscité des changements non seulement dans la manière dont les accords commerciaux sont négociés, mais aussi dans leur contenu. L'inclusion de dispositions spécifiques aux PME dans les accords de libre-échange s'est considérablement accrue : de seulement 16 % des accords avant 2000, à 55 % dans les années 2000 et à 73 % dans les années 2010 (Organisation mondiale du commerce, 2022).

Ces dispositions vont d'engagements exécutoires à des recommandations et à des mesures de coopération. Certains accords renferment des chapitres dédiés aux PME, tandis que d'autres intègrent des dispositions pertinentes pour les PME dans les sections sur les services, le commerce électronique ou les achats (Monteiro, 2016). Des recherches montrent que la réduction des « coûts fixes » du commerce, tels que les obstacles administratifs, est particulièrement importante pour les PME (Koo, 2021). Les accords de libre-échange du Canada reflètent cette approche, et bon nombre d'entre eux comprennent des chapitres et des éléments spécifiques aux PME, conçus pour

2.2 LES DÉFIS DE L'EXPORTATION

simplifier les formalités administratives, améliorer l'accès à l'information et relever les défis pratiques auxquels les PME sont confrontées. Pour plus d'information sur la stratégie du Canada, veuillez consulter *Affaires mondiales Canada : Commerce et petites et moyennes entreprises*.

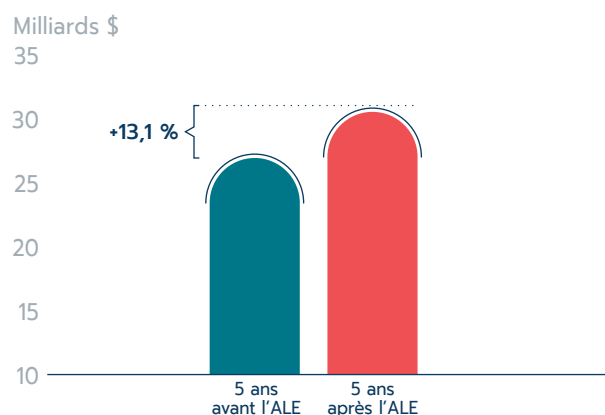
Alors que de plus en plus d'accords commerciaux incluent désormais des dispositions spécifiques aux PME et que les efforts visant à soutenir la participation des PME se multiplient, une question clé demeure : dans quelle mesure les PME utilisent-elles et bénéficient-elles réellement de ces accords? Malheureusement, les recherches dans ce domaine sont limitées, en grande partie à cause de données insuffisantes et de défis méthodologiques qui rendent difficile une analyse empirique systématique. Martinez (2024) note que la plupart des résultats sur les PME et les ALE proviennent d'enquêtes qui souffrent souvent d'une petite taille d'échantillon et d'un biais de survie, car elles n'incluent généralement que les entreprises qui sont encore engagées dans le commerce extérieur. L'un des principaux problèmes est la volatilité des exportations des PME, qui peuvent fluctuer considérablement d'une année à l'autre, ce qui rend difficile l'analyse des tendances. Le Canada a également conclu de nombreux accords de libre-échange, chacun avec une date d'entrée en vigueur différente, ce qui complique les efforts visant à isoler l'impact d'un seul accord.

À cela s'ajoute le fait que les deux plus importants accords de libre-échange du Canada après l'ACEUM – l'AECG et le PTPGP – ont pris effet juste avant la pandémie de COVID-19, qui a eu une incidence majeure sur le commerce et l'activité économique. Une autre contrainte a été le manque historique de données détaillées. Ce n'est que récemment que le Canada a commencé à recueillir des données commerciales selon la taille de l'entreprise, soit en 2000. Pour évaluer correctement l'impact d'un accord de libre-échange, les chercheurs ont généralement besoin d'au moins cinq années de données avant et après sa mise en œuvre. Cela limite toute analyse significative aux accords entrés en vigueur entre 2004 et 2020, une période qui comprend seulement 10 ALE canadiens couvrant les échanges commerciaux avec 45 pays.

Une analyse des niveaux d'exportation des PME avant et après la mise en œuvre des accords de libre-échange révèle clairement un impact positif. En moyenne, les exportations de biens des PME ont augmenté de 13,1 % au cours des cinq années suivant la signature d'un ALE par rapport aux cinq années précédentes. Puisque cela correspond à la valeur totale des exportations, les résultats sont influencés par les principaux partenaires commerciaux du Canada. Ainsi, les exportations des PME ont augmenté de 14,5 % vers le Royaume-Uni, de 49,5 % vers la Corée du Sud et de 31,2 % vers l'Allemagne. En revanche, les exportations vers les Pays-Bas n'ont augmenté que modestement et elles ont fléchi vers le Japon, complétant ainsi la liste des cinq principales destinations couvertes par des accords de libre-échange au cours de la période d'observation. Même si une partie de cette expansion peut être attribuée aux tendances économiques plus générales ou à des hausses de prix, l'impact des accords de libre-échange demeure significatif. À titre de comparaison, le taux de croissance moyen des exportations vers les pays autres que les États-Unis durant la même période n'a été que de 5,7 %, soit moins de la moitié du taux enregistré pour les partenaires de libre-échange.

FIGURE 39

Valeurs des exportations des PME avant et après un ALE (valeur moyenne annuelle, 5 ans avant l'ALE et 5 ans après)



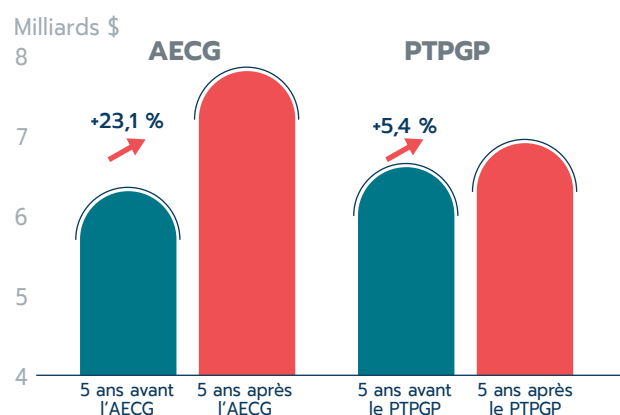
Données : Statistique Canada, Commerce des biens selon les caractéristiques des exportateurs

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

2.2 LES DÉFIS DE L'EXPORTATION

Si l'on se concentre sur les deux plus grands accords de libre-échange du Canada mis en œuvre au cours de la période, les exportations des PME vers l'UE ont été, en moyenne, 23,1 % plus élevées à chaque année au cours des cinq années suivant l'entrée en vigueur provisoire de l'AECG, en septembre 2017, par rapport aux cinq années précédentes. Pour le PTPGP, entré en vigueur en décembre 2018, l'augmentation a été plus modeste, soit 5,4 %. Il est à noter que les exportations vers le Japon, principal partenaire du Canada dans le cadre du PTPGP, ont été légèrement inférieures en moyenne après l'accord. Il est important de considérer que la période de cinq ans suivant la signature de l'accord, tant pour l'AECG que pour le PTPGP, a coïncidé avec le pic de la pandémie de COVID-19, qui a considérablement perturbé le commerce mondial. Dans ce contexte, la vigueur des effets observés des accords de libre-échange est particulièrement remarquable.

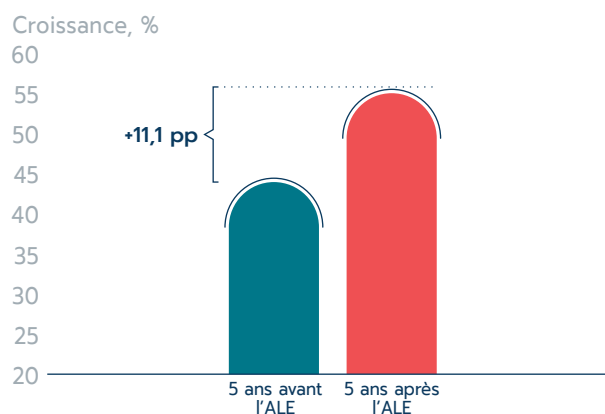
FIGURE 40
Valeurs des exportations des PME pour l'AECG et le PTPGP (valeur moyenne annuelle, 5 ans avant l'ALE et 5 ans après)



Données : Statistique Canada, Commerce des biens selon les caractéristiques des exportateurs
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

Outre l'évolution du niveau moyen, on peut également examiner l'évolution du taux de croissance des exportations. En prenant une moyenne simple de tous les accords de libre-échange qui répondent au critère précédent, le taux d'expansion des exportations a été de 11,1 points de pourcentage plus élevé durant la période post-ALE que durant la période pré-ALE. Cela fait ressortir encore davantage l'impact positif des accords de libre-échange. Comme cette technique utilise une moyenne simple, la taille du partenaire commercial n'est pas un facteur qui entre en ligne de compte, ce qui souligne l'impact des accords commerciaux sur les partenaires commerciaux de plus petite taille et l'impact dynamique des ALE sur les taux de croissance. À titre de comparaison, Affaires mondiales Canada (2024) a étudié spécifiquement l'ALE Canada-Pérou. L'étude a révélé que la valeur des exportations des PME a augmenté dans les années antérieures à 2009, année de l'entrée en vigueur de l'accord, elle a atteint un sommet en 2011, puis elle a diminué pendant plusieurs années avant de se stabiliser.

FIGURE 41
Taux de croissance moyen des exportations des PME vers des partenaires d'ALE



Données : Statistique Canada, Commerce des biens selon les caractéristiques des exportateurs
Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

CONCLUSION

Les PME jouent un rôle essentiel dans l'économie canadienne, représentant la grande majorité des entreprises dans toutes les provinces et tous les territoires. Leur expansion internationale offre des avantages considérables, notamment une plus grande croissance, une productivité supérieure, une innovation accrue et des salaires plus élevés pour les travailleurs. Cependant, pénétrer les marchés étrangers représente un défi, même pour les grandes entreprises, et particulièrement pour les PME qui disposent de peu de temps et de ressources. Les PME qui ont déjà une plus grande taille et qui sont plus productives au niveau national ont une probabilité plus élevée de prendre de l'expansion à l'international. Ces entreprises partagent souvent des caractéristiques communes, comme le fait d'avoir des propriétaires détenant des diplômes avancés et d'être fortement axées sur l'innovation et la propriété intellectuelle. Il est intéressant de noter que l'un des meilleurs indicateurs de réussite à l'exportation est une expérience préalable de l'importation.

La part des PME exportatrices a atteint un niveau record, avec un gain notable ces dernières années, notamment au lendemain de la pandémie. Cette expansion a été largement stimulée par les PME dirigées par des immigrants, soulignant une fois de plus le dynamisme et la contribution économique de l'immigration au Canada. Cette récente avancée s'appuie sur une tendance constante à la progression de la participation des PME aux exportations, et sur l'importance croissante des services dans le portefeuille d'exportation du Canada. Une évolution particulièrement encourageante est

l'augmentation des activités d'exportation des entreprises appartenant à des femmes. Mais si la propension à l'exportation de ces entreprises a considérablement augmenté, elles restent globalement sous-représentées dans la propriété des entreprises et ont tendance à être plus petites et concentrées dans un nombre limité de secteurs. En outre, les préjugés sexistes présents dans certains pays partenaires commerciaux peuvent poser des obstacles supplémentaires, soulignant l'importance des efforts du Canada pour promouvoir des possibilités commerciales équitables pour les femmes entrepreneures.

À mesure qu'a augmenté l'activité d'exportation des PME, la perception des obstacles à l'exportation a diminué. Cependant, une fois que les entreprises commencent à exporter, elles sont souvent confrontées à des défis pratiques liés à la logistique, aux formalités frontalières et au financement. Les gouvernements s'efforcent d'atténuer ces obstacles par diverses initiatives, notamment des accords commerciaux. Les données montrent que les PME mettent effectivement à profit ces accords et en tirent des avantages. La valeur des exportations des PME vers les partenaires d'accords commerciaux a considérablement augmenté, même au milieu des perturbations causées par la pandémie. Néanmoins, un soutien accru est nécessaire pour aider les PME à comprendre et à utiliser efficacement ces accords. Les organismes comme le Service des délégués commerciaux (SDC) jouent un rôle clé pour combler le déficit de connaissances. En effet, les données indiquent que les entreprises qui accèdent aux services du SDC exportent davantage et vers un plus large éventail de destinations!

ENCADRÉ 6

Le rôle des multinationales dans le secteur des PME canadiennes

Selon des données de 2022 (la dernière année pour laquelle des données sont disponibles), il y avait environ 15 840 entreprises multinationales (EMN) parmi les PME du Canada, représentant 1,7 % du total. Ces entreprises comprennent à la fois des multinationales canadiennes (CMNE) et des multinationales étrangères (FMNE), et elles sont considérées comme des PME en fonction de leur niveau d'emploi au Canada – 499 employés ou moins – indépendamment de leur présence mondiale.

En termes de taille, très peu d'EMN sont de petites PME (c.-à-d., des entreprises ayant de 1 à 99 employés); celles-ci ne représentaient que 1,3 % de l'ensemble des entreprises. Toutefois, leur part augmente parallèlement à la taille, atteignant 24,4 % pour les entreprises de 100 à 249 employés et 44,1 % pour celles ayant de 250 à 499 employés. Cette tendance montre que les multinationales, bien que peu nombreuses parmi les très petites entreprises, occupaient une place très importante parmi les entreprises de taille moyenne.

Dans l'ensemble, les FMNE étaient systématiquement plus nombreuses que les CMNE dans toutes les catégories de PME, ce qui souligne la forte présence des entreprises étrangères dans la population des PME au Canada. Ainsi, parmi les entreprises de 100 à 249 employés et celles de 250 à 499 employés, les FMNE représentent plus du double du nombre de CMNE.

TABLEAU 7

Nombre d'entreprises selon la taille et le type de propriété, 2022

TAILLE DE L'ENTREPRISE (NOMBRE D'EMPLOYÉS)	CMNE	FMNE	ENSEMBLE DES ENTREPRISES (CMNE ET FMNE ET NON-EMN)	PART DES MULTINA- TIONALES (%)
1 à 99 employés	4 541	7 962	941 679	1,3
100 à 249 employés	668	1 583	9 215	24,4
250 à 499 employés	301	785	2 460	44,1
TOTAL	5 510	10 330	953 354	1,7

Note : Aux fins de cette analyse, la taille de l'entreprise est divisée en 3 catégories : 1 à 99 employés, 100 à 249 employés et 250 à 499 employés.

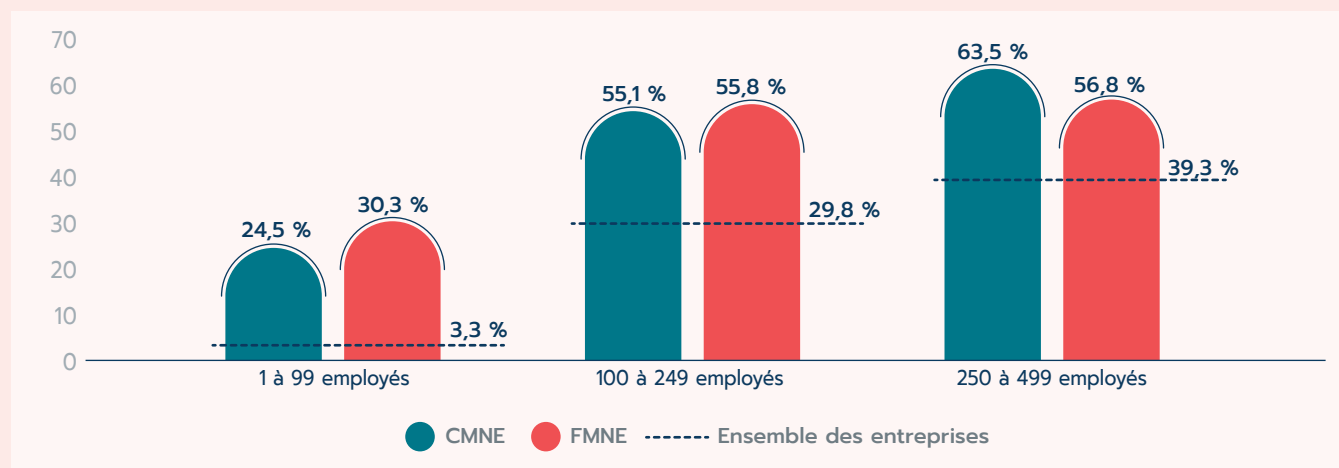
Données : Statistique Canada, programme Activités des entreprises multinationales au Canada; données reçues en janvier 2025

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

2.2 LES DÉFIS DE L'EXPORTATION

En ce qui a trait à la propension à l'exportation, les données de 2022 montrent qu'elle augmentait avec la taille de l'entreprise, quel que soit le type de propriété. Les entreprises de taille moyenne affichaient globalement la plus forte propension à exporter : 63,5 % pour les CMNE et 56,8 % pour les FMNE, contre 39,3 % pour l'ensemble des entreprises. De plus, sans égard à la taille des entreprises, les CMNE et les FMNE montraient des propensions à l'exportation significativement plus élevées que la catégorie « Ensemble des entreprises ». Cela indique que la taille de l'entreprise et le statut de multinationale étaient deux des facteurs clés de la participation des PME à l'exportation.

FIGURE 42
Part des petites et moyennes EMN qui exportent, 2022



Note : Les chiffres peuvent différer de ceux présentés dans d'autres sections de ce rapport en raison de différences dans la couverture des secteurs industriels entre divers programmes et enquêtes.

Données : Statistique Canada, programme Activités des entreprises multinationales au Canada; données reçues en janvier 2025

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

BIBLIOGRAPHIE

Affaires mondiales Canada. 2009. *Le point sur le commerce 2009*, Ottawa, Affaires mondiales Canada.

Affaires mondiales Canada. 2011. *Le point sur le commerce 2011*, Ottawa, Affaires mondiales Canada,

Affaires mondiales Canada. 2019. *Le point sur le commerce du Canada 2019*, Ottawa, Affaires mondiales Canada.

Affaires mondiales Canada. 2024. *Répercussions économiques de l'Accord de libre-échange Canada-Pérou, 15e anniversaire*, Ottawa, Affaires mondiales Canada.

Affaires mondiales Canada. 2025. Le commerce et les petites et moyennes entreprises. [Disponible en ligne à : <https://international.canada.ca/fr/services/entreprises/commerce/politique/inclusif/petites-moyennes-entreprises> Consulté le 17-05-2025].

Aghiom, P., Bergeaud, A., Lequien, M., et M. J. Melitz. 2018. *L'effet du commerce international sur l'innovation, théorie et résultats empiriques*, Document de travail, no 678, Paris, Banque de France.

Baldwin, J. R., Dar-Brodeur, A., et B. Yan. 2016. *Innovation et participation aux marchés d'exportation chez les entreprises du secteur canadien de la fabrication*, Ottawa, Statistique Canada.

Banque du Canada. 2025. *Rapport sur la politique monétaire – avril 2025*, Ottawa, Banque du Canada.

Caldara, D., et coll. 2020. The Economic Effects of Trade Policy Uncertainty. *Journal of Monetary Economics*, vol. 109, pp. 38-59.

Conference Board du Canada. 2015. *Good Service is Good Business: How Services Add Value to Canadian Goods Exports*, Ottawa, Conference Board du Canada.

Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada. 2023. *Adàwe : Les expériences d'exportation des entrepreneurs autochtones*, Toronto et Ottawa, Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada.

Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada. 2024. *Atāmitowin : Identifier et surmonter les défis auxquels font face les exportateurs autochtones*, Toronto et Ottawa, Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada.

Finances Canada. 2024. *Budget de 2024 : Une chance équitable pour chaque génération*, Ottawa, Gouvernement du Canada.

Fonds monétaire international. 2025. *Perspectives de l'économie mondiale, avril 2025*, Washington (D.C.), Fonds monétaire international.

Fontaine, J.-S., et coll. 2025. *La politique monétaire, les taux d'intérêt et le dollar canadien*, Ottawa, Banque du Canada.

Gouvernement du Canada. 2022. *La Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique*, Ottawa, Gouvernement du Canada.

Hashim, F. 2012. Challenges for the internationalization of SMEs and the role of government: the case of Malaysia, *Journal of International Business and Economy*, 12(1), pp. 97-122.

Head, K., et J. Ries. 1998. Immigration and Trade Creation: Econometric Evidence from Canada, *Revue canadienne d'économie*, 31(1), pp. 47-62.

Innovation, Sciences et Développement économique Canada. 2024. Principales statistiques relatives aux petites entreprises. [Disponible en ligne à : <https://ised-isde.canada.ca/site/recherche-statistique-pme/fr/principales-statistiques-relatives-aux-petites-entreprises/principales-statistiques-relatives-aux-petites-entreprises-2024> [Consulté le 15-04-2025].

Kasahara, H., et B. Lapham. 2013. Productivité et décision d'importer et d'exporter : théorie et données probantes, *Journal of International Economics*, 89(2), pp. 297-316.

Kasahara, H., et J. Rodrigue. 2005. L'utilisation de produits intermédiaires importés augmente-t-elle la productivité? Données probantes au niveau de l'usine, Documents de travail de l'*Economic Policy Research Institute*, Vol. 20057.

Koo, K. 2021. The effects of free trade agreements on SMEs' direct and indirect exports, *Korea Institute for International Economic Policy – World Economy Brief*, 11(8).

Martinez, S. 2024. A literature review on the effects of regional trade agreements (RTAs) on micro-, small- and medium-sized enterprises (MSMEs), *BPA Studies*, 18(1).

Melitz, M. J. 2003. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica*, 71(6).

Monteiro, J. 2016. Provisions on small and medium-sized enterprises in regional trade agreements, *WTO Working Paper, Division de la recherche économique et de la statistique, Organisation mondiale du commerce*, Vol. ERSD-2016-12.

Organisation de coopération et de développement économiques. 2025b. *Des barrières à l'accès aux marchés et des obstacles réglementaires ont continué d'entraver le déroulement équitable des échanges de services en 2024*, Paris, OCDE.

Organisation de coopération et de développement économiques. 2025a. *Les IDE en chiffres, avril 2025*, Paris, OCDE.

Organisation mondiale du commerce. 2016. *Rapport sur le commerce mondial 2016 : Égaliser les conditions du commerce pour les PME*, Genève, Organisation mondiale du commerce.

Organisation mondiale du commerce. 2022. *MSME-related language in regional trade agreements*, Genève, Organisation mondiale du commerce, Informal working group on msme-related language in regional trade agreements.

Organisation mondiale du commerce. 2025. *Perspectives et statistiques du commerce mondial – avril 2025*, Genève, Organisation mondiale du commerce.

Parlement européen. 2021. *Avantages des accords commerciaux de l'UE pour les petites et moyennes entreprises (PME)*. Département de la politique des relations extérieures, Direction générale des politiques extérieures de l'Union, PE 653.628, Strasbourg, Parlement européen.

Sekkel, J., et W. Wang. 2022. *Women's exporting success: Evidence from Canadian small and medium-sized enterprises*, Genève, Organisation mondiale du commerce.

US Chamber of Commerce. 2019. *Growing Small Business Exports: How Technology Strengthens American Trade*, s.l. Technology Engagement Center, US Chamber of Commerce.

US Chamber of Commerce. 2023. *Small Business Exporters Fuel Jobs, Growth in America's Heartland*, s.l.: US Chamber of Commerce.

US International Trade Administration. (n.d.). USMCA Factsheets. [Disponible en ligne à : <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/fact-sheets/supporting>. Consulté le 13-03-2025].

USA Facts. 2024. *USA Facts*. [Disponible en ligne à <https://usafacts.org/articles/what-role-do-small-businesses-play-in-the-economy>. [Consulté le 07-03-2025].

Van Biesebroeck, J., Yu, E., et S. Chen. 2015. L'impact des services de promotion du commerce sur la performance des exportateurs canadiens, *Revue canadienne d'économie*, 48(4), pp. 1481-1512.

Zulelli, R., Rizani, F., Wulansari, Y., et M. Fauzan. 2025. The impact of international trade regulation on MSMEs and global trade: A systematic review of the literature, *Asian Journal of Management Entrepreneurship and Social Science*, 5(2).

