



Économie

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

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

Andrew Grantham
(416) 956-3219
andrew.grantham@cibc.ca

Royce Mendes
(416) 594-7354
royce.mendes@cibc.ca

Nick Exarhos
(416) 956-6527
nick.exarhos@cibc.ca

EN VEDETTE

Le 22 octobre 2015

Les temps changent pour les PME

Benjamin Tal et Royce Mendes

Les petites et moyennes entreprises canadiennes (PME) ont été un havre de stabilité depuis le début de la crise financière mondiale, non seulement en faisant preuve de résilience au cours de la récession, mais également en ouvrant la voie vers la reprise. C'est un changement par rapport aux tendances très cycliques des dernières décennies.

Certes, en termes absolus, la performance économique des PME au cours du dernier cycle ne peut être assimilée à un boom. Sa performance constitue, toutefois, une agréable surprise par rapport à la performance des grandes sociétés, car elle a aidé à empêcher l'économie du Canada de sombrer dans des eaux plus profondes. Les PME sont moins tournées vers l'export que les grandes sociétés, étant principalement tirées par les consommateurs canadiens, ce qui les a protégées des vents contraires du dernier cycle. Néanmoins, les PME entrent dans une nouvelle réalité, qui les obligera à chercher à innover et à pénétrer de nouveaux marchés pour soutenir la croissance.

Bien que l'activité des petites entreprises a été le moteur de l'économie canadienne, elle risque de traverser une période difficile, si elle ne commence pas à se centrer sur l'innovation et sur les marchés d'exportation. Les PME ont profité du marché vigoureux de l'immobilier et d'une consommation fortement basée sur le crédit pour assurer leur croissance et se protéger des vents contraires sur les marchés étrangers. Toutefois, les Canadiens ont à peu près atteint la limite de leur crédit et un taux de change à parité est maintenant chose du passé.

Afin de maintenir et de développer leur performance économique du cycle passé, les PME devront changer leurs modèles d'affaires pour se tourner davantage vers l'export et accroître leurs investissements en recherche et développement. Heureusement, ces deux axes d'efforts ne sont pas mutuellement exclusifs, les PME qui sont les plus tournées vers l'export étant celles qui sont les plus innovantes.

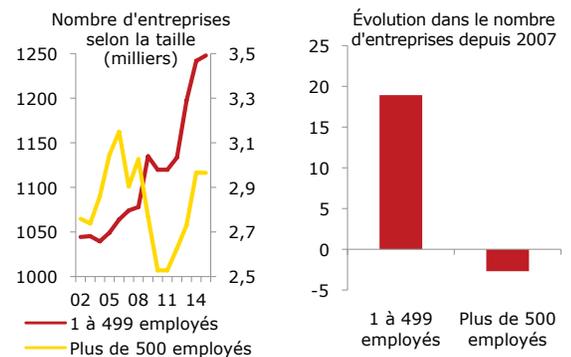
Performance soutenue tout au long du cycle

Avant la crise financière, l'économie canadienne bénéficiait d'un taux de change non loin des niveaux observés aujourd'hui et d'une hausse de la demande de nos ressources nationales en provenance des pays émergents. Ce concours de circonstances s'est révélé bénéfique pour les manufacturiers et les exportateurs, dont plusieurs étaient de grandes entreprises comptant plus de 500 employés.

Toutefois, lorsque la crise a frappé, ce sont les PME qui ont pris le relais. C'est remarquable, puisque historiquement, c'était les PME qui entraînaient l'économie dans une récession et qui subissaient une part disproportionnée des difficultés par rapport aux grandes entreprises. Mais, pour la première fois dans l'ère de l'après-guerre, l'activité des petites entreprises a en fait dépassé celle du reste de l'économie lors du récent ralentissement.

Les PME ont également été promptes à tirer profit de l'accélération de l'activité économique après la grande récession, le nombre de PME ayant augmenté plus vite que celui des grandes entreprises au cours du cycle dernier (graphique 1).

Graphique 1
Création de plus d'entreprises PME que de grandes entreprises

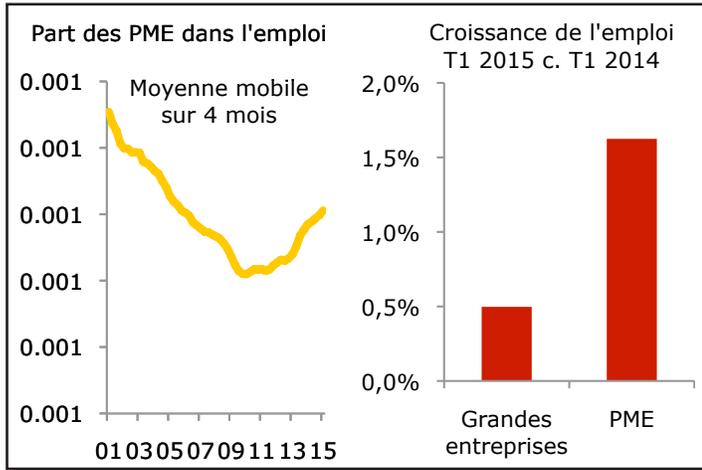


Source : Statistique Canada, Banque CIBC

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

Graphique 2

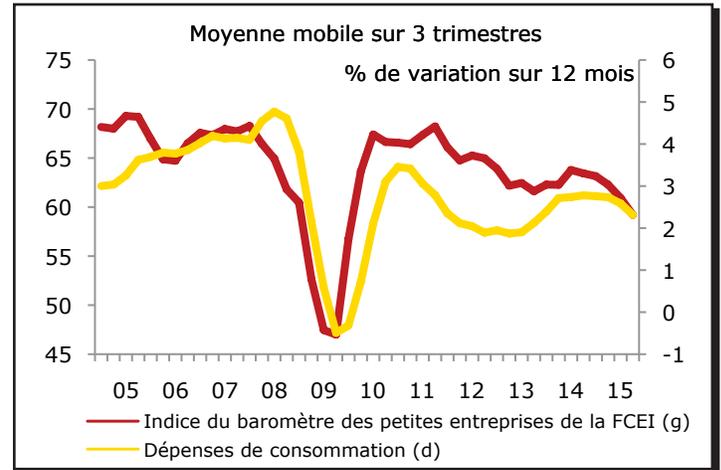
Les PME embauchent également d'avantage de travailleurs que les grandes entreprises



Source : Statistique Canada, Banque CIBC

Graphique 3

Les résultats des PME sont étroitement liés aux consommateurs



Source : FCEI, Statistique Canada, Banque CIBC

Idem pour la création d'emplois pendant la reprise. Après des décennies de déclin, la part des PME dans la création d'emplois a commencé à augmenter à la suite de la récession (tableau 2, de gauche). Au cours de la dernière année, les PME ont créé trois fois plus d'emplois que les grandes entreprises (tableau 2, de droite). Elles ont créé pas moins de 80 % de tous les nouveaux emplois dans le secteur privé de l'économie.

Le secret derrière cette capacité sans précédente des PME à surmonter la faiblesse de la conjoncture économique au cours du dernier cycle a été la consommation par les consommateurs canadiens (graphique 3). Il est bien établi que les dépenses des consommateurs ont aidé à soutenir l'économie et, en fait, ont été presque le seul moteur de la croissance de l'économie canadienne.

Les taux d'emprunt faibles ont largement contribué à permettre aux consommateurs de continuer à dépenser, mais la vigueur du marché du logement au Canada a également joué un rôle important en donnant aux consommateurs le sentiment de s'être enrichis. De plus, l'augmentation de l'activité du marché de l'habitation s'est traduite par une hausse des dépenses de consommation, puisque chaque vente de logement génère environ 20 000 \$ de dépenses de consommation supplémentaires.

Mais les retombées du boom immobilier ne s'arrêtent pas là. Comme les mises en chantier et l'activité de vente ont atteint des niveaux jamais vus depuis des décennies, les industries de la construction et de l'immobilier ont créé plus de 200 000 nouveaux emplois, soit 17 % des nouveaux emplois créés depuis le début de 2010. Les PME étant l'employeur de près

de 70 % des travailleurs dans ces deux secteurs, les avantages d'une reprise du secteur du logement ont été évidents.

De plus, étant axées sur la consommation intérieure, les PME étaient moins exposées au ralentissement qui a suivi la crise financière internationale. Malgré l'augmentation des échanges commerciaux et la libéralisation du commerce dans le monde entier, il n'y a que 10 % des PME canadiennes qui exercent dans l'export, ce qui est environ la même proportion qu'en 2000. En fait, ce chiffre surestime le niveau réel d'internationalisation, car il prend en compte les entreprises qui n'exportent que sporadiquement et dont l'export ne fait pas partie intégrante du modèle d'affaires.

En étant centrées sur le marché intérieur, les PME ont également été davantage à l'abri des conséquences du renchérissement du dollar canadien. Bien que les grandes entreprises, en particulier dans l'industrie manufacturière, ont été pénalisées par l'appréciation du dollar, seule une PME sur cinq exerce dans un secteur qui est directement touché par la hausse du huard (tableau 1). Ce sont surtout les PME tournées vers l'export, puis les PME du tourisme, qui ont subi les contrecoups des fluctuations du taux de change. Mais globalement, ces PME ne représentent qu'une fraction des PME canadiennes et leurs recettes de l'étranger correspondent à une fraction encore plus faible des recettes totales générées par l'ensemble des PME au Canada.

Tableau 1

Part des PME par secteur d'activité par rapport au total de PME

	%
Exportation et pénétration des importations	
Fabrication de meubles et de produits connexes	0,31
Fabrication de produits informatiques et électroniques	0,14
Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques	0,09
	0,53
Pénétration des exportations	
Foresterie et exploitation forestière	0,35
Extraction minière et exploitation en carrière (sauf l'extraction de pétrole et de gaz)	0,09
Fabrication de produits en bois	0,28
Fabrication du papier	0,05
Première transformation des métaux	0,05
Fabrication de machinerie	0,38
Fabrication de matériel de transport	0,15
Fabrication de produits chimiques	0,16
Industries manufacturières diverses	0,44
Transports et entreposage	4,98
Véhicules automobiles et pièces et accessoires de véhicules automobiles	0,33
Matériaux et fournitures de construction	0,83
Machinerie, équipements et fournitures	1,31
	9,40
Pénétration des importations	
Fabrication de produits alimentaires	0,45
Fabrication de boissons	0,07
Fabrication de produits du tabac	0,00
Usines de produits textiles	0,05
Confection de vêtements	0,11
Imprimerie et activités connexes de soutien	0,30
Fabrication de produits métalliques	0,62
	1,61
Tourisme	
Services d'hébergement	0,84
Services de restauration et débits de boissons	5,48
Divertissement, loisirs et jeux de hasard et loteries	0,81
	7,13

Source : Statistique Canada, Banque CIBC

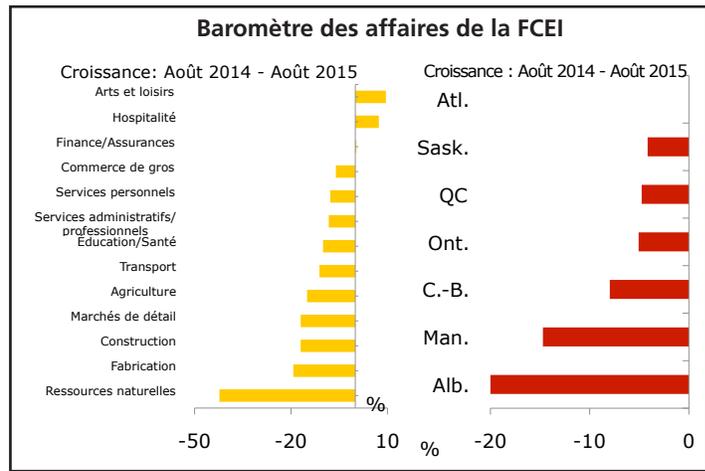
Le mouvement est en train de s'inverser

Bien que l'absence d'orientation en matière d'exportations ait contribué à la résilience des PME au cours du dernier cycle, cette situation risque de changer à l'avenir. Avec des ratios de la dette au revenu juste en-dessous de 165 % et des prix tendus dans l'immobilier dans plusieurs villes du pays, on ne peut pas s'attendre à ce que les consommateurs contribuent au type de croissance que nous avons connu récemment. En réalité, les dépenses de consommation montrent déjà des signes de ralentissement cette année.

La faiblesse de la consommation commence également à apparaître dans les données récemment publiées sur les PME. L'indice du baromètre des affaires de la FCEI suit les données sur les dépenses de consommation indiquant une baisse récente.

Graphique 4

La confiance générale des PME s'effrite en raison des secteurs de la consommation



Source : FCEI, Statistique Canada, Banque CIBC

Bien que cela s'explique en grande partie par la faiblesse des sociétés exploitant des ressources naturelles, les secteurs du commerce de détail et de la construction (qui ont un lien plus direct avec le consommateur) se trouvent également au bas de la liste (graphique 4).

Se tourner vers l'étranger

Étant donné le ralentissement de la consommation, il est tout à fait normal que les PME examinent leurs options en matière d'exportation. C'est particulièrement vrai, puisque la quasi-parité du huard avec le dollar américain (qui avait causé des difficultés aux exportations et au secteur manufacturier) est désormais chose du passé. La nouvelle faiblesse du huard doit être considérée comme une occasion pour les PME d'avoir une plus grande exposition à l'environnement externe renforcé, notamment aux États-Unis et en Europe.

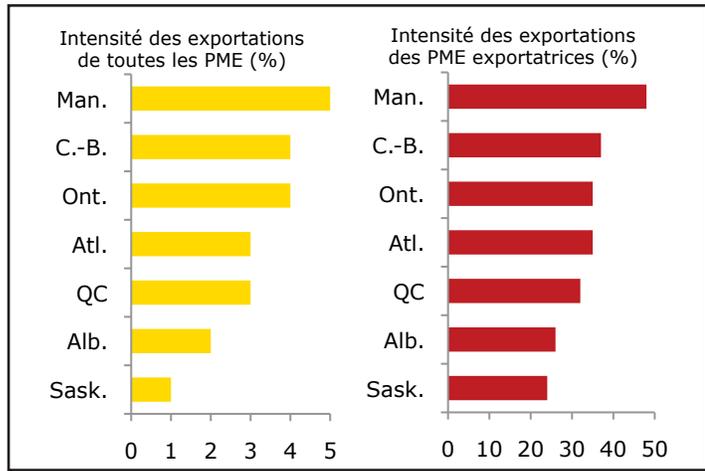
Les PME de l'Alberta qui ont été le plus touchées par la chute des prix des marchandises sont celles qui disposent d'une marge de manœuvre plus grande en matière d'exportations. Dans l'ensemble, les PME de l'Alberta génèrent beaucoup moins de revenus que celles des autres provinces (graphique 5). En outre, les revenus des sociétés qui exportent dans ces deux provinces sont bien loin de ceux qu'elles perçoivent dans d'autres provinces et territoires du pays.

Innover, c'est essentiel

Il est tout à fait vrai de dire que les PME préfèrent mettre l'accent sur le marché intérieur pour éviter la concurrence avec des exportateurs plus importants. Mais il y a maintenant un autre incitatif qui pousse les PME à se réorienter ou à améliorer leurs capacités en matière d'exportations de biens et de services.

Graphique 5

L'Alberta et la Saskatchewan sont en retard par rapport aux autres provinces en termes d'intensité des exportations des PME



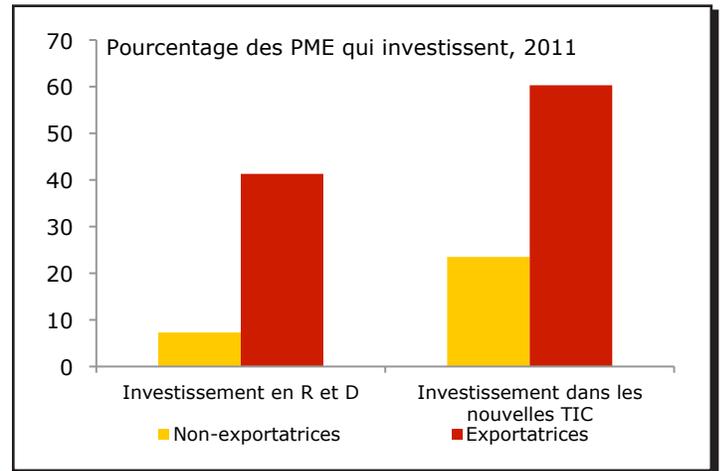
Source : Statistique Canada, Banque CIBC

Historiquement, lorsque les grandes sociétés d'exportation et de fabrication ne sont pas confrontées à la concurrence étrangère en raison de la faiblesse du taux de change, elles sont moins enclines à investir dans la recherche et le développement et leur croissance stagne.

Cela signifie qu'à l'avenir, les PME pourraient obtenir un avantage concurrentiel en investissant dans l'innovation. Les PME du secteur des exportations sont en fait en position de force. Elles sont depuis longtemps plus susceptibles d'investir dans l'innovation que les PME non liées à ce secteur (graphique 6). Par conséquent, tant que les dépenses ne diminuent pas, ces PME peuvent gagner du terrain sur les sociétés plus importantes en tirant profit des avantages d'une meilleure croissance de la productivité.

Graphique 6

Les PME exportatrices sont plus enclines à faire des dépenses en R et D



Source : Banque CIBC

Étant donné la faible productivité récente au Canada, tout soutien des PME sera également une bénédiction pour le pays. Les PME génèrent environ la moitié des investissements du secteur privé dans la recherche et le développement; leurs dépenses continuent à un moment où les entreprises plus importantes les réduisent, demeurent un objectif important pour le pays.

Le présent rapport est émis et approuvé aux fins de distribution par a) au Canada, Marchés mondiaux CIBC inc., membre de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières, de la Bourse de Toronto, de la Bourse de croissance TSX et du Fonds canadien de protection des épargnants, b) au Royaume-Uni, CIBC World Markets plc, régie par la Financial Services Authority, et c) en Australie, CIBC Australia Limited, membre de l'Australian Stock Exchange et régie par l'ASIC (collectivement « CIBC ») et d) aux États-Unis soit par i) CIBC World Markets Inc. aux fins de distribution uniquement aux U.S. Major Institutional Investors (« MII ») [Principaux investisseurs américains] (ce terme étant défini dans la règle 15a-6 de la Securities and Exchange Commission) (SEC) ou par ii) CIBC World Markets Corp., membre de la Financial Industry Regulatory Authority. Les MII américains qui reçoivent le présent rapport de Marchés mondiaux CIBC inc. (le courtier en valeurs mobilières canadien) sont tenus d'effectuer les opérations sur les titres qui en font l'objet (à part la négociation de leurs modalités) par l'entremise de CIBC World Markets Corp. (le courtier en valeurs mobilières américain).

Le présent rapport est publié à titre informatif seulement, à l'intention des investisseurs institutionnels et des clients de détail de Marchés mondiaux CIBC inc. au Canada. Il ne constitue ni une offre ni une sollicitation d'achat ou de vente des titres mentionnés dans le présent document, dans tout territoire où pareille offre ou sollicitation serait interdite. Le présent document ainsi que les produits et renseignements qu'il mentionne ne sont pas destinés à l'usage des investisseurs privés du Royaume-Uni. Ces investisseurs ne seront pas en mesure de conclure des ententes ni d'acheter les produits mentionnés dans le présent document auprès de CIBC World Market plc. Les commentaires et les points de vue exprimés dans le présent rapport visent à répondre aux intérêts généraux des clients de gros de CIBC World Markets Australia Limited.

Le présent rapport ne tient pas compte des objectifs de placement, de la situation financière ni des besoins particuliers d'un client précis de la Banque CIBC. Avant de prendre une décision de placement en se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, le lecteur devrait se demander si les renseignements en question correspondent à ses besoins et objectifs de placements précis, ainsi qu'à sa situation financière. La Banque CIBC suggère de communiquer avec l'un de ses conseillers présent dans votre juridiction pour discuter de votre situation particulière, avant de prendre toute décision en fonction des renseignements contenus dans le présent rapport. Étant donné que le montant de l'imposition et l'assiette fiscale peuvent être modifiés, toute référence aux conséquences fiscales figurant dans le présent rapport ne constitue nullement un conseil fiscal; les clients doivent consulter leurs conseillers fiscaux comme ils le font pour toute opération susceptible d'avoir des répercussions sur le plan fiscal. Le rendement passé ne constitue pas une garantie des résultats futurs.

L'information et les données statistiques qui se trouvent dans ce document proviennent de sources que nous jugeons fiables, mais nous ne saurions garantir leur caractère exact ou complet, et il ne faut donc pas s'y fier à cet égard. Toutes les estimations et opinions de ce rapport constituent des jugements exprimés à la date de publication du rapport et peuvent faire l'objet de modifications sans préavis.

Le rapport peut fournir des adresses de sites Web ou des hyperliens vers ces sites. La Banque CIBC n'a pas examiné les sites Web de tiers indiqués et n'assume aucune responsabilité quant à leur contenu. Ces adresses et hyperliens sont fournis uniquement à des fins de commodité et d'information pour le lecteur, et le contenu des sites Web liés de tiers n'est inséré sous aucune forme quelconque dans ce document. Les lecteurs qui décident d'avoir accès à de tels sites Web de tiers ou qui suivent de tels hyperliens le font à leurs propres risques.

© 2015 Marchés mondiaux CIBC inc. Tous droits réservés. Toute utilisation, distribution, reproduction ou divulgation sans l'autorisation écrite préalable de Marchés mondiaux CIBC inc. est interdite par la loi et pourrait entraîner des poursuites.