

À la rencontre des PME : exploration des possibilités d'exportation et des défis qui attendent les PME

Rédaction Edward J. Chambers et Williams J. Shaw
Western Centre for Economic Research
Université de l'Alberta

Pour obtenir la version intégrale du rapport de recherche, visitez
www.business.ualberta.ca/wcer

Résumé

Cette étude du Western Centre for Economic Research (WCER) s'intéresse aux exportations des petites entreprises vers les États-Unis et les autres marchés internationaux dans le cadre d'un questionnaire auquel ont répondu 387 entreprises de fabrication de moins de 100 employés en 2007. La plupart des entreprises provenaient du secteur manufacturier, alors que quelques entreprises provenaient des services professionnels et techniques. Tous les participants étaient actuellement des exportateurs ou l'avaient été auparavant, et à l'exception de quelques jeunes entreprises, la plupart de celles qui ont rempli le questionnaire étaient des entreprises bien établies.

Notre recherche reposait sur quatre thèmes : le rôle des exportations au sein des stratégies de croissance; la chaîne de commercialisation et la façon dont les entreprises trouvent les marchés d'exportation; les barrières perçues à l'exportation (y compris le resserrement à la frontière canado-américaine depuis les attentats du 11 septembre); puis l'exportation indirecte et le rôle des fournisseurs étrangers. Nos conclusions, pour la plupart, ne diffèrent pas d'une province à une autre, mais nous avons noté les différences, le cas échéant. Les lecteurs intéressés pourront trouver les conclusions pour chaque province dans les annexes qui accompagnent le rapport intégral.

Nos conclusions suggèrent que la politique gouvernementale joue un rôle prépondérant dans l'amélioration du rendement des exportations en provenance de l'Ouest canadien et dans la façon de répondre aux barrières et aux défis particuliers qu'ont soulignés les répondants. Vous trouverez ci-dessous un résumé de nos principales conclusions et recommandations à l'égard de la politique que nous avons présenté en tenant compte de nos quatre thèmes de recherche. Veuillez vous reporter au chapitre 7 du rapport intégral pour obtenir une explication détaillée sur les conclusions et les recommandations sur la politique.

Le rôle des exportations au sein des stratégies de croissance

Conclusions

- La préparation d'un plan d'entreprise qui indique l'intention d'exporter des produits est un déterminant important de la réussite de l'exportation aux États-Unis et vers les autres marchés internationaux, malgré le fait que le tiers des entreprises exportatrices ayant répondu au questionnaire n'avaient pas de plan d'entreprise.
- Les entreprises exportatrices ont moins tendance à se concentrer sur une seule possibilité de marché et adoptent davantage un éventail de possibilités.

- Les entreprises dont le propriétaire possédait une expérience d'exportation précédente ou une expérience professionnelle au sein de pays étrangers étaient de meilleures exportatrices.
- Il était plus probable que les répondants qui avaient inclus leurs intentions d'exporter des produits dans leur plan d'entreprise, y avaient également inclus l'exigence d'un supplément d'investissements, particulièrement pour l'accès aux marchés autres qu'états-unis.

Recommandations sur la politique

- Continuer de promouvoir la nécessité d'un plan d'entreprise pour la réussite des exportations et s'assurer d'offrir de l'assistance à la planification d'entreprise.
- Lors de la préparation des programmes d'assistance à l'exportation, reconnaître que la plupart des entreprises comptent sur un équilibre de revenus en provenance des clients nationaux et étrangers.
- Offrir des incitatifs aux diplômés en administration de travailler dans des entreprises exportatrices, afin qu'ils acquièrent une expérience professionnelle à l'étranger et que les entrepreneurs qui possèdent de l'expérience professionnelle à l'étranger considèrent les possibilités d'exportation.
- S'assurer que les entreprises ont un accès à des sources de financement abordables pour l'expansion des exportations.

La chaîne de commercialisation : comment les entreprises trouvent-elles les marchés?

Conclusions

- Les relations personnelles sont le principal moyen permettant d'accéder aux marchés étrangers. Quant aux agents ou aux distributeurs, ils arrivent en deuxième place, suivis par l'Internet, le moyen d'accès le plus répandu (particulièrement pour l'accès aux marchés autres qu'états-unis).

Recommandations sur la politique

- Élaborer et mettre en œuvre les possibilités de connaître des personnes-ressources et promouvoir l'utilisation des personnes-ressources dans les séminaires de planification des échanges commerciaux et des documents promotionnels; encourager le fait de s'adresser aux agents ou aux distributeurs et s'assurer d'avoir les ressources sur Internet pour aider les exportateurs à entrer en communication avec les personnes-ressources, particulièrement pour les marchés autres qu'états-unis.

Défis et barrières à l'exportation

Conclusions

- Le repérage d'une main-d'œuvre qualifiée est la principale barrière d'accès aux marchés états-unis et aux marchés autres qu'états-unis.
- La recherche de renseignements sur le marché, les personnes-ressources appropriées, les ressources financières, l'expertise adéquate ainsi que la capacité de faire face aux risques et aux incertitudes étaient des barrières beaucoup plus importantes pour les marchés autres qu'états-unis que ceux états-unis.
- Des problèmes avec l'administration des douanes et l'obtention d'information douanière adéquate touchaient plus particulièrement le marché états-unien que les marchés autres qu'états-unis.
- Les mesures de sécurité accrues à la frontière canado-américaine pénalisent lourdement les entreprises canadiennes et les entreprises partout dans les provinces de l'Ouest font face à divers niveaux de difficultés à la frontière canado-américaine.

Recommandations sur la politique

- Aider les entreprises à trouver la main-d'œuvre requise pour entreprendre des projets d'exportation. Les choix pourraient inclure des services de liaison ou des incitatifs financiers pour les entreprises ou les employés potentiels.
- Reconnaître dans la formation sur les échanges commerciaux et les efforts promotionnels qu'il est plus difficile de commencer à exporter vers les marchés autres qu'états-unien que ceux des États-Unis.
- Mettre sur pied des programmes de mentorat ou offrir aux exportateurs chevronnés des possibilités de partager leurs compétences et leurs expériences avec les autres.
- Collaborer avec tous les partenaires commerciaux, plus particulièrement ceux des États-Unis, afin d'accélérer et de faciliter l'accès aux marchés étrangers pour les exportations canadiennes, ainsi que fournir des renseignements sur les douanes à jour, précis et facilement accessibles.
- S'occuper des incohérences dans les procédures de franchissement de la frontière partout dans les provinces de l'Ouest.

Exportation indirecte et fournisseurs étrangers

Conclusions

- La participation de l'Ouest aux échanges commerciaux internationaux ne peut être évaluée uniquement en considérant les exportations et la part des revenus provenant des exportations. Les entreprises jouent un rôle important en amont à l'égard des autres exportateurs, mais elles comptent considérablement sur les fournisseurs étrangers qui s'intègrent à la chaîne à valeur ajoutée de l'exportation de l'Ouest du Canada.

Recommandations sur la politique

- Il faudrait mener d'autres recherches afin de mieux connaître le rôle en amont que jouent les entreprises canadiennes de l'Ouest à l'égard des autres exportateurs. Un domaine clé à explorer est la taille potentielle du marché des exportateurs en amont et la portion de ce marché qui est desservie par les entreprises étrangères plutôt que par les entreprises canadiennes de l'Ouest.
- Il faudrait mener d'autres recherches afin de mieux comprendre la façon dont les tendances internationales dans les chaînes à valeur ajoutée influencent les entreprises canadiennes de l'Ouest.

Le Western Centre for Economic Research témoigne sa gratitude pour l'appui obtenu de :



Diversification de l'économie
de l'Ouest Canada

Western Economic
Diversification Canada

Canada

