

# Science, technologie et innovation

Numéro 4 | Décembre 2020

## Les entreprises québécoises de moins de 5 employés Accès aux marchés géographiques en 2017

Par Pascasie Nikuze, économiste

Comme ailleurs dans d'autres économies développées, la population des entreprises au Québec est essentiellement composée de petites et moyennes entreprises (PME). Cela leur confère un rôle de premier plan dans la dynamisation de l'économie – les PME contribuent beaucoup plus que les grandes entreprises à la création et à la suppression des entreprises et des emplois. Cependant, leur taille peut constituer une contrainte en matière d'accès au financement externe, aux autres ressources stratégiques (technologies, innovation, propriété intellectuelle, etc.) et aux marchés géographiques (surtout internationaux).

Le présent bulletin<sup>1</sup> vise à valider l'existence de telles contraintes pour les entreprises québécoises de 1 à 4 employés en matière d'accès aux marchés géographiques pour leurs biens et services, notamment en comparaison avec les entreprises de 100 à 499 employés. Il se compose de quatre sections.

La première examine l'importance de chaque marché géographique en termes de présence des entreprises et de part moyenne des ventes totales. En tout, quatre marchés sont examinés : les marchés locaux, provinciaux (locaux exclus), nationaux

### Faits saillants

- Les entreprises québécoises de 1 à 4 employés dépendent surtout des marchés géographiques municipaux ou régionaux. En 2017, ceux-ci généraient en moyenne 79,8 % de leurs ventes totales.
- Pour ces entreprises, les marchés du reste du Canada et de l'international ne comptaient respectivement que pour 2,9 % et 3,1 % des ventes totales.
- Malgré leur faible présence sur ces deux derniers marchés, les entreprises de 1 à 4 employés étaient peu nombreuses à vouloir y augmenter leur présence entre 2018 et 2020 : 10,7 % pour le reste du Canada et 7,8 % pour l'international.
- Les entreprises québécoises de 1 à 4 employés profitent légèrement moins des marchés publics que celles de 100 à 499 employés : entre 2015 et 2017, seulement 16,1 % d'entre elles ont obtenu un contrat gouvernemental tous ordres de gouvernement confondus. Elles ont surtout obtenu des contrats au municipal (10,0 %).
- Pour ces entreprises, la complexité du processus d'approvisionnement et le coût élevé de la présentation d'une soumission aux appels d'offres sont les deux principaux obstacles à la participation au processus de soumission aux appels d'offres du fédéral entre 2015 et 2017.
- Les marchés d'exportations des biens et des services profitent généralement moins aux entreprises québécoises de 1 à 4 employés qu'à celles de 100 à 499 employés : en 2017, seulement 8,8 % d'entre elles ont exporté.
- Elles ont surtout exporté des services (54,3 %) et ont visé à la fois les marchés des États-Unis (présence de 62,0 % et 47,9 % des exportations totales) et de l'Europe (présence de 50,8 % et 35,8 % des exportations totales).

*Suite à la page 2*

1. Deux autres bulletins portant sur le *Portrait et la contribution à la dynamique des entreprises et de l'emploi* et sur l'*Accès au financement et aux autres ressources technologiques et intellectuelles* pour cette tranche d'effectif ont été diffusés en juillet 2020.

(provinciaux exclus) et internationaux. La seconde section fait état des intentions des PME concernant l'expansion de chacun de ces marchés entre 2018 et 2020. La participation des PME aux marchés publics, c'est-à-dire l'obtention de contrats gouvernementaux, est ensuite abordée. Enfin, une dernière section explore la participation des PME aux activités commerciales internationales en général, y compris les différentes formes d'exportations et d'importations, les investissements directs à l'étranger, etc. Dans la mesure du possible, les résultats du Québec sont comparés à ceux de l'ensemble du Canada pour 2017, et la situation de 2017 à celle de 2014.

Il en ressort notamment que, par rapport aux entreprises de 100 à 499 employés, les entreprises de 1 à 4 employés profitent moins des marchés du reste du Canada et de l'international. Par ailleurs, ces entreprises sont moins nombreuses à souhaiter développer ces marchés, elles profitent moins des marchés publics et elles sont

- Pour ces entreprises, les obstacles frontaliers et logistiques sont les deux principaux freins à l'exportation.
- Les entreprises québécoises de 1 à 4 employés sont généralement moins portées à exercer des activités commerciales internationales autres que l'exportation que celles de 100 à 499 employés : en 2017, seulement 19,5 % d'entre elles ont exercé au moins l'une de ces activités.
- Pour ces entreprises, les deux activités internationales (hors mis l'exportation) les plus fréquentes ont trait à l'importation de biens destinés à la revente tels quels (9,0 % des entreprises de 1 à 4 employés) et l'importation de biens destinés à la production d'autres biens au Canada (6,9 % des entreprises de 1 à 4 employés).

moins portées à exercer des activités commerciales internationales autres que l'exportation et l'importation.

Les données utilisées proviennent de Statistique Canada : *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017* (portion québécoise du fichier de microdonnées) et programmes

*Commerce selon les caractéristiques des exportateurs – Biens (CCE)* (tableau 12-10-0103-01 de CANSIM) et *Commerce selon les caractéristiques des importateurs de biens (CCI)* (tableau 12-10-0113-01 de CANSIM).

## Marchés géographiques

**Quelle importance ont les marchés municipaux, provinciaux, canadiens, internationaux pour les PME du Québec ? Cette importance varie-t-elle selon la tranche d'effectif des PME ? Comment les entreprises de 1 à 4 employés se comparent-elles à celles de 100 à 499 employés ? Comment le Québec se compare-t-il à l'ensemble du Canada ? Comment les résultats de l'année 2017 se comparent-ils avec ceux de l'année 2014 ?**

La présente section répond à ces questions en examinant l'importance d'un marché donné sous deux angles : la proportion des entreprises qui vendent dans un marché géographique donné<sup>2</sup> et la proportion moyenne des ventes totales par marché<sup>3</sup>.

### ► Forte dépendance des entreprises de 1 à 4 employés envers les marchés municipaux ou régionaux

#### *Proportion des entreprises présentes dans un marché*

Peu importe leur tranche d'effectif, les PME sont avant tout des acteurs locaux intégrés dans les marchés et écosystèmes qui les entourent<sup>4</sup>. En 2017, 93,3 % des PME québécoises ont effectué des ventes dans leur marché municipal ou régional (figure 1). Pour les entreprises de 1 à 4 employés, la proportion correspond à 92,2 %, légèrement au-dessus de celle des entreprises de 100 à 499 employés (86,5 %), légèrement plus faible que celle des entreprises de 5 à 19 employés (95,7 %) et la même que celle des 20 à 99 employés (92,2 %). Il n'y a pas de différence significative non plus par rapport aux PME de l'ensemble du Canada pour les tranches d'effectif similaires (92,5 %, 91,1 %, 86,9 %, 95,1 %, et 93,1 % respectivement). Les résultats de 2017 ne sont pas significativement différents de ceux de 2014 (92,9 %, 91,2 %, 79,0 %, 96,2 %, et 92,2 % respectivement), comme le montrent les figures 2 et 3.

#### *Proportion moyenne des ventes totales*

Cependant, en termes de la proportion moyenne des ventes totales, les entreprises québécoises de 1 à 4 employés dépendent beaucoup plus des marchés municipaux ou régionaux que celles de 100 à 499 employés. Elles y ont écoulé en moyenne

79,8 % de leurs ventes totales, soit une proportion nettement supérieure à celle des entreprises de 100 à 499 employés (58,4 %). Les entreprises de 5 à 19 employés (80,4 %) et de 20 à 99 employés (76,4 %) se trouvent aussi nettement en dessous de ces dernières. L'écart entre les entreprises de 1 à 4 employés et celles de 100 à 499 employés est aussi significatif dans l'ensemble du Canada en 2017 (76,8 % contre 62,1 %) et au Québec en 2014 (77,3 % contre 55,8 %), comme on peut le voir aux figures 2 et 3.

### ► Faibles ventes des entreprises de 1 à 4 employés dans le reste du Canada et à l'international

Les entreprises de 1 à 4 employés vendent nettement moins dans le reste du Canada et à l'étranger que celles de 100 à 499 employés. En 2017, seulement le dixième (12,5 %) des entreprises de 1 à 4 employés du Québec étaient présentes sur les **marchés du reste du Canada**, comparativement au tiers (34,3 %) de celles de 100 à 499 employés. Elles y ont écoulé en moyenne 2,9 % de leurs ventes totales (par rapport à 9,8 % pour celles de 100 à 499 employés) (figure 1).

Pour ce qui est des **marchés internationaux**, la présence des entreprises 1 à 4 employés glisse à 8,8 % (par rapport 25,7 % pour les entreprises de 100 à 499 employés), tandis que la proportion moyenne des ventes totales qu'elles y effectuent tombe à 3,1 % (par rapport à 10,1 % pour les entreprises de 100 à 499 employés).

En résumé, alors que les entreprises québécoises de 1 à 4 employés n'arrivent à vendre que 6,0 % de leurs ventes totales en moyenne sur ces deux marchés, les entreprises de 100 à 499 employés réussissent

à vendre presque quatre fois plus (19,9 %). Comme les figures 2 et 3 le montrent, l'écart entre les deux tranches d'effectif sur les deux marchés a aussi été observé dans l'ensemble du Canada en 2017 (8,3 % contre 22,3 %) et au Québec en 2014 (5,3 % contre 19,7 %).

Selon un rapport de l'OCDE<sup>5</sup>, bon nombre de PME réussissent à s'implanter sur les marchés internationaux notamment en se spécialisant dans certains segments des chaînes de valeur où elles ont un avantage comparatif ou dans des activités de niche. Elles peuvent ainsi intégrer une chaîne de valeur mondiale comme exportateurs directs, fournisseurs en amont d'entreprises exportatrices, importateurs d'intrants et de technologies étrangers, partenaires des multinationales ou tout simplement comme multinationales. À notre connaissance, il n'existe pas encore de données probantes sur l'intégration des PME québécoises dans des chaînes de valeur mondiales.

Toutefois, toujours selon le rapport, l'aptitude des PME à participer aux échanges internationaux demeure contrainte par leurs capacités internes (compétences managériales, capital technologique, actifs d'innovation, etc.) ainsi que par divers facteurs externes (accès au financement, qualité des services logistiques et des infrastructures physiques, protection de la propriété intellectuelle, etc.). Or, comme on l'a montré dans un [précédent bulletin](#), la plupart de ces facteurs sont généralement plus contraignants pour les entreprises de 1 à 4 employés que pour celles de 100 à 499 employés.

2. Une PME peut viser un marché géographique ou plus à la fois ; la somme des résultats dépasse 100 %.

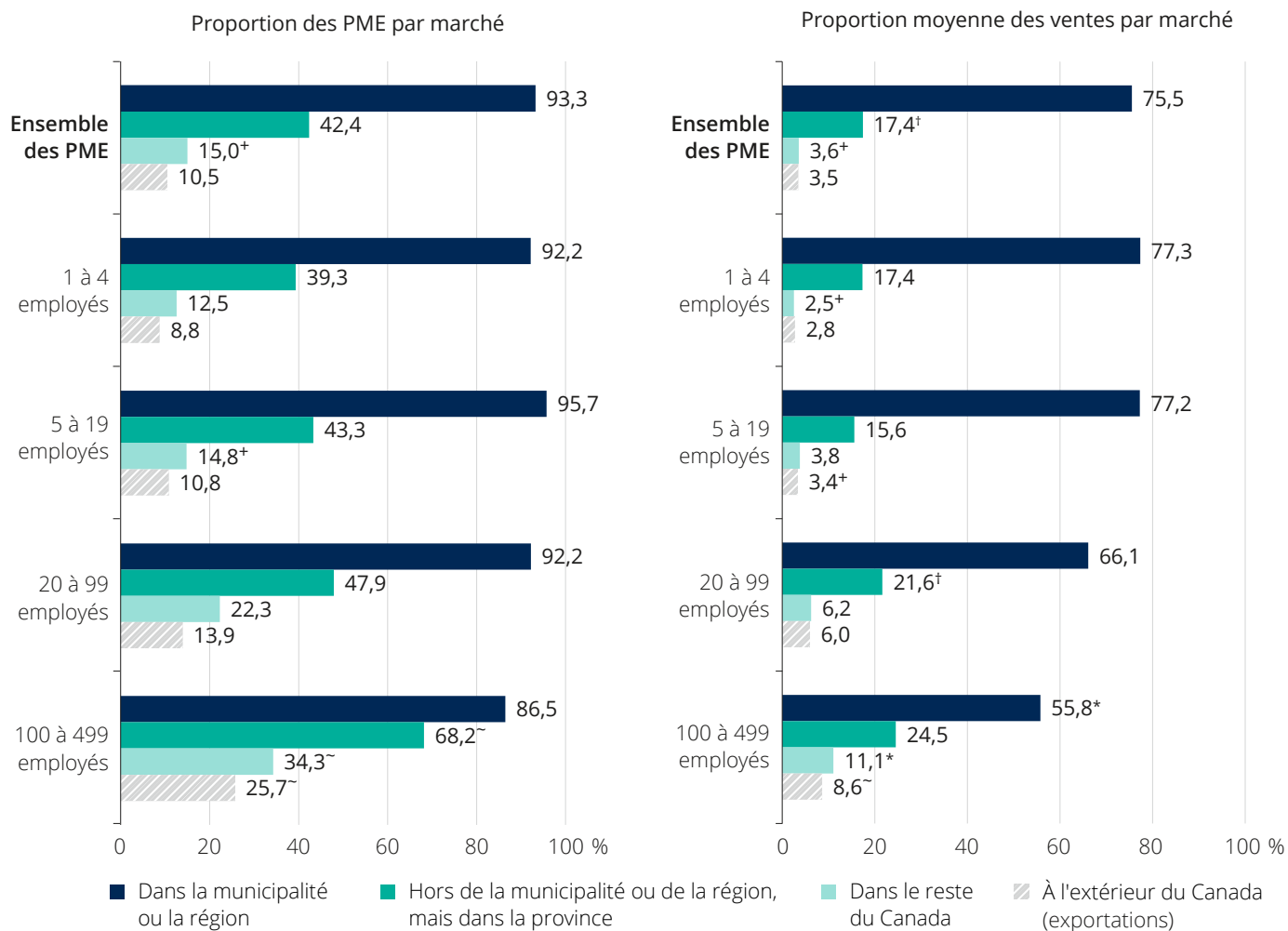
3. Une PME peut viser un marché géographique ou plus à la fois ; la somme des résultats totalise 100 %.

4. OCDE (2019a), p. 20.

5. OCDE (2019a), p.130.

Figure 1

Proportion des PME ayant fait des ventes dans un marché géographique donné et proportion moyenne des ventes totales par marché, selon la tranche d'effectif, Québec, 2017



\* Indique que ce taux est significativement différent de celui de chacune des autres tranches d'effectif.

+ Indique que pour la même tranche d'effectif en 2017, le taux du Québec est significativement différent de celui du Canada.

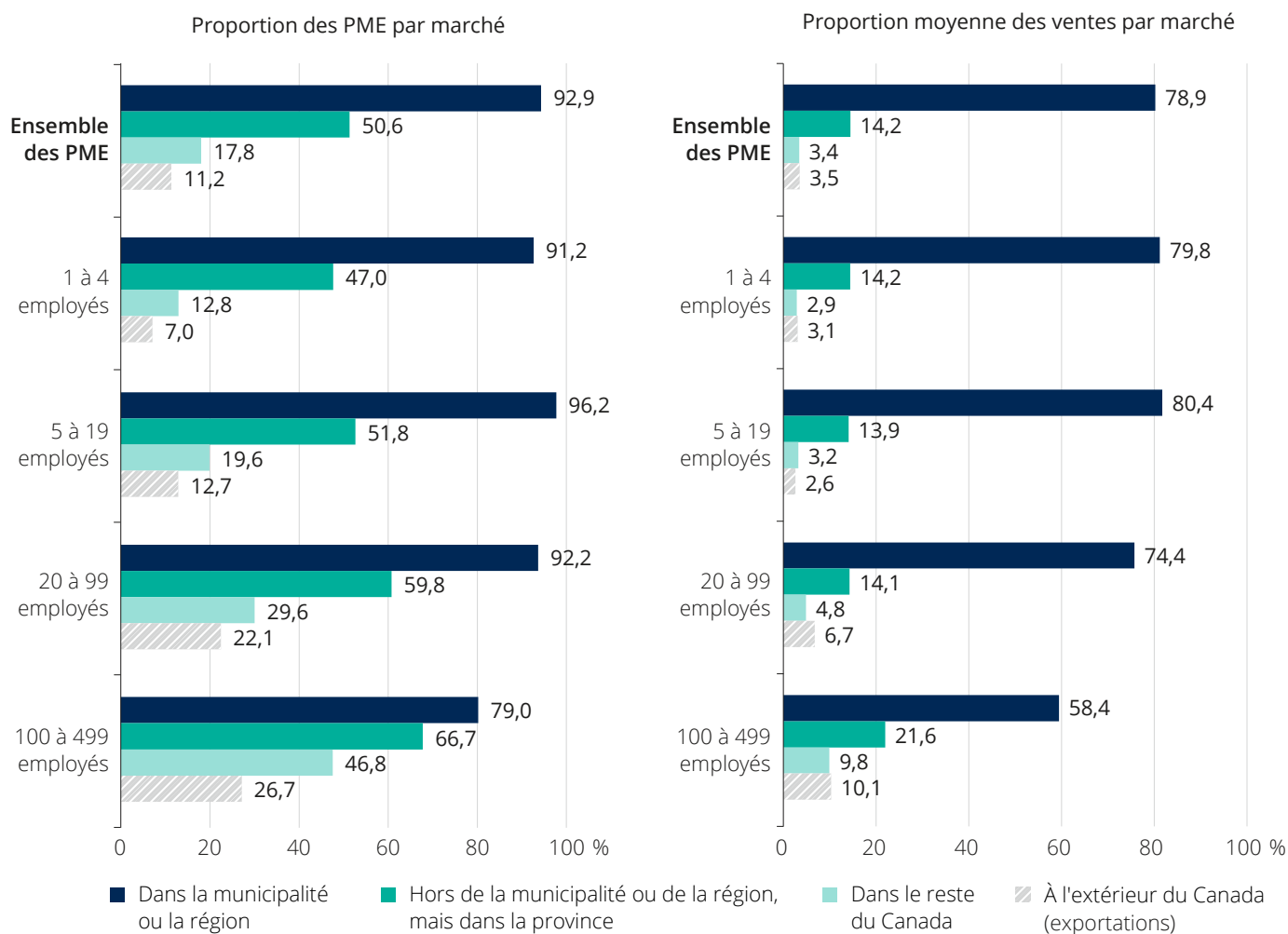
† Indique que pour la même tranche d'effectif au Québec, le taux de 2017 est significativement différent de celui de 2014.

~ Indique que le taux de la tranche de 100 à 499 employés est significativement différent de celui de l'ensemble des PME, de celui de la tranche de 1 à 4 employés et de celui de la tranche de 5 à 19 employés en 2017.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2017. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 2

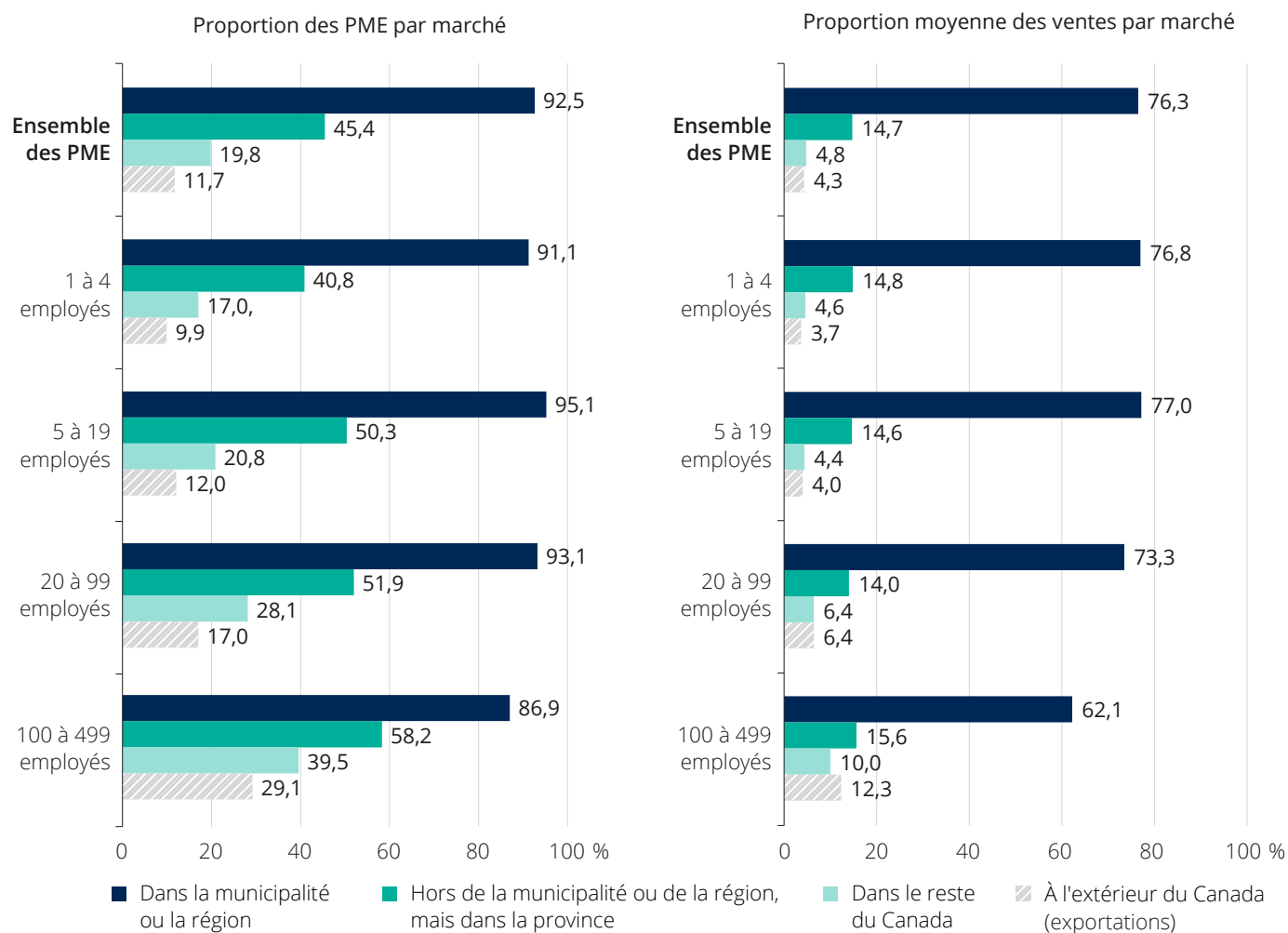
Proportion des PME ayant fait des ventes dans un marché géographique donné et proportion moyenne des ventes totales par marché, selon la tranche d'effectif, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 3

Proportion des PME ayant fait des ventes dans un marché géographique donné et proportion moyenne des ventes totales par marché, selon la tranche d'effectif, Canada, 2017



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2017. Fichier-maître de l'enquête (tableau 20, [www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html)). Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

## Expansion des marchés géographiques actuels

**Combien d'entreprises québécoises de 1 à 4 employés avaient l'intention d'étendre leurs ventes à de nouveaux marchés entre 2018 et 2020 ? Les intentions varient-elles selon le marché géographique ? Y a-t-il un écart par rapport aux entreprises de 100 à 499 employés ?**

► **Les entreprises de 1 à 4 employés étaient moins nombreuses à souhaiter accroître leurs marchés dans le reste du Canada et à l'international**

En 2017, un peu plus du tiers (34,3 %) des entreprises québécoises de 1 à 4 employés ont déclaré avoir l'intention de conquérir de nouveaux marchés entre 2018 et 2020, **tous marchés géographiques confondus** (figure 4). Cette proportion est nettement en deçà de celle des entreprises québécoises de 100 à 499 employés dont les trois quarts (74,4 %) ont dit avoir cette intention et est légèrement en dessous, mais pas significativement, de celle de l'ensemble des PME (39,5 %).

Les entreprises québécoises de 1 à 4 employés souhaitant prendre de l'expansion sur les marchés du reste du Canada ou à l'international étaient particulièrement moins nombreuses. En fait, les entreprises

québécoises de 100 à 499 employés les surpassent en intentions sur tous les marchés, **sauf les municipaux et régionaux**. Ainsi, malgré leur faible présence sur les marchés du reste du Canada et de l'international en 2017 (12,5 % et 8,8 % respectivement), peu d'entreprises de 1 à 4 employés (seulement 10,7 % et 7,8 % respectivement) prévoyaient d'y étendre leurs ventes entre 2018 et 2020. Même si ces deux pourcentages sont proches de ceux de l'ensemble des PME (14,7 % et 9,6 %), ils sont nettement en deçà de ceux des entreprises de 100 à 499 employés (49,9 % et 21,1 %).

*Par rapport au Canada*

À titre de comparaison, les entreprises canadiennes de 1 à 4 employés (42,1 %) sont nettement plus nombreuses que les québécoises de la même tranche d'effectif à vouloir conquérir de nouveaux marchés entre 2018 et 2020, surtout le marché municipal ou régional (33,7 %, contre 26,5 % pour

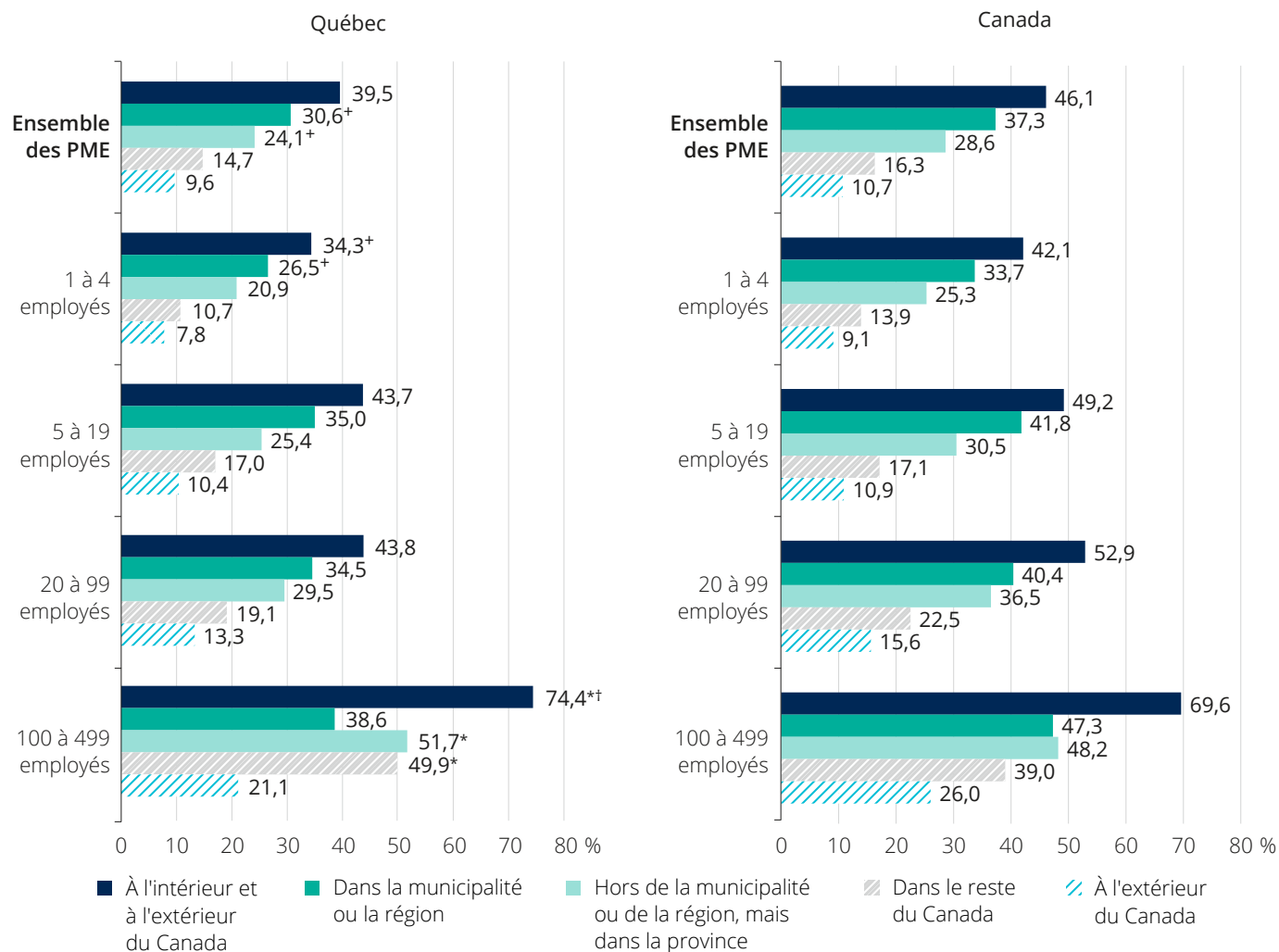
leurs homologues du Québec) (figure 4). À l'instar des entreprises québécoises, la proportion d'entreprises canadiennes de 1 à 4 employés désirant conquérir les marchés du reste du Canada et de l'international est faible (13,9 % et 9,1 % respectivement) par rapport à celle des entreprises canadiennes de 100 à 499 employés (39,0 % et 26,0 % respectivement).

*Par rapport à 2014*

Toutefois, il n'y a pas d'écart entre les résultats de 2017 et ceux de 2014 au Québec, excepté pour les entreprises de 100 à 499 employés qui semblent nettement plus nombreuses à souhaiter conquérir de nouveaux marchés entre 2018 et 2020 (74,4 %) qu'elles ne l'étaient entre 2015 et 2017 (49,2 %) (figure 5).

Figure 4

Proportion des PME ayant l'intention de conquérir de nouveaux marchés entre 2018 et 2020, par marchés géographiques, selon la tranche d'effectif, Québec et Canada, 2017



\* Indique que ce taux est significativement différent de celui de chacune des autres tranches d'effectif.

+ Indique que pour la même tranche d'effectif en 2017 le taux du Québec est significativement différent de celui du Canada.

† Indique que pour la même tranche d'effectif au Québec, le taux de 2017 est significativement différent de celui de 2014.

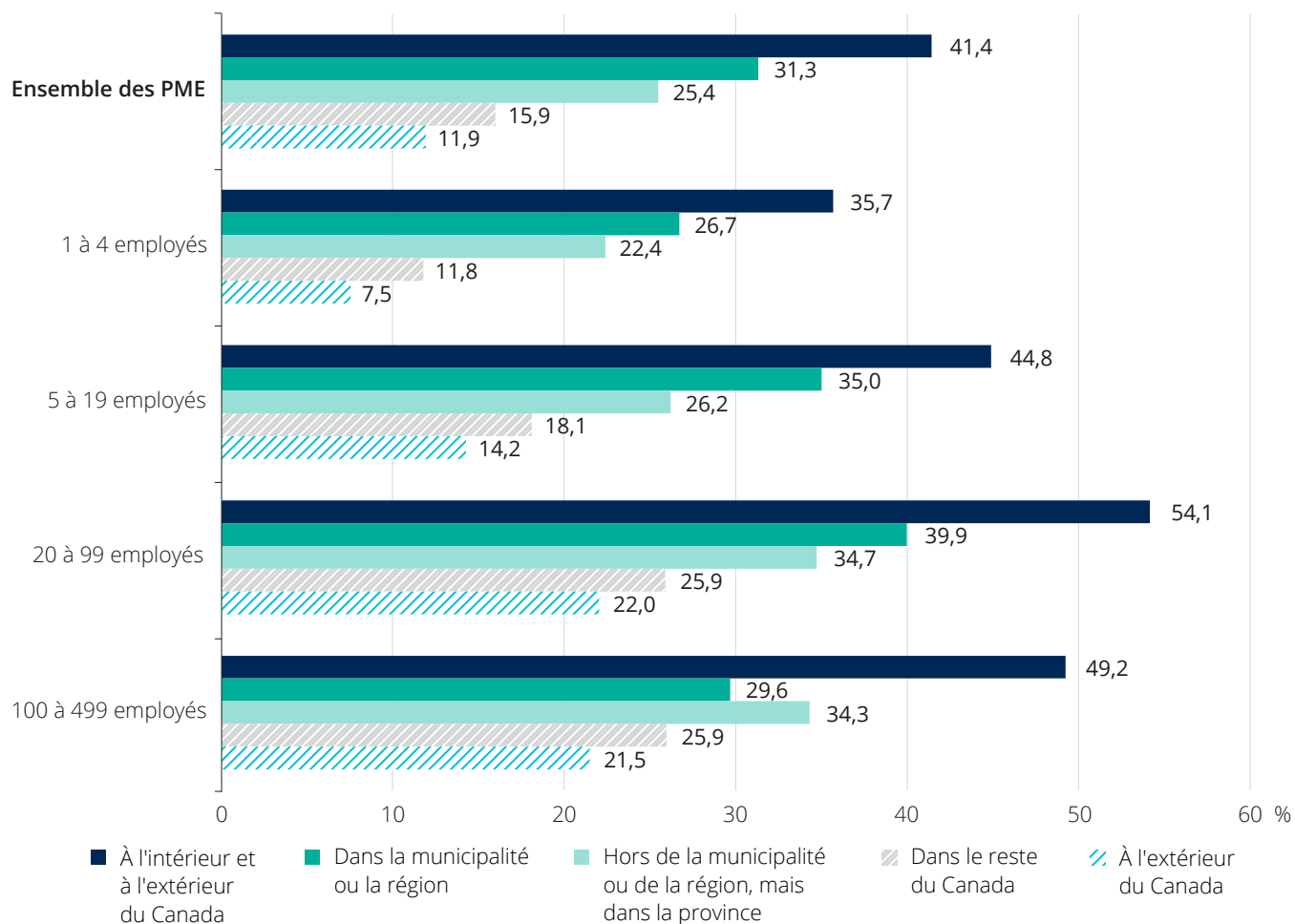
Source : Pour le Québec : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2017. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Pour le Canada : Fichier-maître de l'enquête (tableau 24, [www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html)).



Figure 5

Proportion des PME ayant l'intention de conquérir de nouveaux marchés entre 2015 et 2017, par marchés géographiques, selon la tranche d'effectif, Québec, 2014



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

## Marchés publics

**Combien de PME québécoises ont obtenu des contrats publics entre 2015 et 2017? Quel ordre de gouvernement a accordé le plus de contrats? Comment les entreprises de 1 à 4 employés se comparent-elles à celles de 100 à 499 employés? Quels obstacles se dressent devant les PME prenant part au processus visant à obtenir des contrats publics?**

Les marchés publics ou gouvernementaux, par l'entremise de contrats publics, constituent un autre segment de marché (à la fois municipal, provincial, national et international) plein de potentiels pour les PME. Partout dans le monde, les administrations publiques et les sociétés d'État achètent des biens auprès d'entreprises ou leur font exécuter des services ou des travaux<sup>6</sup>. Les marchés publics sont de plus en plus considérés comme un instrument stratégique potentiel et un moyen d'atteindre les objectifs des politiques publiques – par exemple, stimuler l'innovation, développer les marchés publics verts et l'économie circulaire, soutenir l'accès des PME aux marchés publics et promouvoir les comportements éthiques et la conduite responsable des entreprises<sup>7</sup>.

Ces achats gouvernementaux offrent des débouchés aux PME innovantes, suffisamment agiles et souples pour répondre aux besoins spécifiques des acheteurs publics. Acquérir des solutions innovantes permet aux administrations publiques régionales et locales d'assurer des prestations de services publics plus efficaces, de faire des économies d'énergie, de réduire les coûts de cycle de vie et de profiter de bien d'autres avantages leur permettant de s'adapter à l'évolution des besoins de la société. En 2017, les marchés publics représentaient en

moyenne 11,8 % du PIB des pays de l'OCDE et 29,1 % de leurs dépenses publiques. Pour le Canada, ces chiffres sont respectivement de 13,3 % et 32,3 %<sup>8</sup> en 2017 et pour le Québec<sup>9</sup>, de 4,8 % et 20,4 % en 2018.

### Part (en pourcentage de l'ensemble des PME)

► **Les entreprises de 1 à 4 employés détiennent la plus importante part du nombre de PME qui ont obtenu des contrats publics, mais elle est en deçà de leur part dans la population des PME**

Entre 2015 et 2017, 19,9 % des PME ont conclu des contrats publics avec au moins l'un des ordres de gouvernement<sup>10</sup> (figure 6). De ce nombre, 41,9 % avaient entre 1 et 4 employés (contre respectivement 37,0 %, 19,0 % et 2,2 % pour les trois autres tranches d'effectif en ordre croissant) (figure 6). Cette part demeure toutefois en deçà de leur part dans la population des PME en général (51,7 %).

On ne peut cependant rien dire concernant la répartition de la valeur des contrats selon la tranche d'effectif, car l'enquête n'aborde pas cette question.

### Taux d'obtention des contrats publics

► **Le taux d'obtention des contrats publics des entreprises de 1 à 4 employés est moins élevé que celui des entreprises de 100 à 499 employés**

En 2017, seulement 16,1 % des entreprises de 1 à 4 employés ont déclaré avoir signé un contrat de vente avec au moins un ordre de gouvernement entre 2015 et 2017 (figure 7). Cette proportion est inférieure (quoique non significativement) à celle des entreprises de chacune des trois autres tranches d'effectif (20,2 %, 30,4 % et 21,8 % respectivement par ordre décroissant) et de l'ensemble des PME (19,9 %).

► **La majorité des contrats publics proviennent du gouvernement provincial et des gouvernements municipaux**

Entre 2015 et 2017, les gouvernements desquels les entreprises de 1 à 4 employés ont obtenu le plus de contrats sont le provincial (9,0 %) et les municipalités (10,0 %). Ces taux sont inférieurs, mais pas significativement, à ceux des entreprises de 100 à 499 employés (12,1 % et 14,0 %) ou de l'ensemble des PME (13,5 % et 12,4 %). Ce sont

6. Au Québec, un contrat public peut être attribué par un ministère ou un organisme gouvernemental, une municipalité, une organisation du réseau de l'éducation ou du réseau de la santé et des services sociaux, ou une société d'État. Les entreprises peuvent tisser des liens d'affaires avec plusieurs organisations gouvernementales. Six accords de libéralisation des marchés publics sont aussi en vigueur pour permettre aux entreprises de soumissionner, à certaines conditions, aux appels d'offres des gouvernements à l'extérieur du Québec. Toutes ces organisations publient leurs appels d'offres en utilisant le Système électronique d'appels d'offres (SEAO). Certaines organisations gouvernementales des autres provinces et des territoires du Canada publient aussi des appels d'offres dans le SEAO ([www2.gouv.qc.ca/entreprises/portail/quebec/faireaffaire?lang=fr&x=faireaffaire](http://www2.gouv.qc.ca/entreprises/portail/quebec/faireaffaire?lang=fr&x=faireaffaire)). Pour avoir plus d'information sur les marchés publics au Québec, consulter aussi la page suivante : [www.economie.gouv.qc.ca/bibliotheques/outils/gestion-dune-entreprise/administration-et-management/les-contrats-publics-une-occasion-daffaires-pour-mon-entreprise/](http://www.economie.gouv.qc.ca/bibliotheques/outils/gestion-dune-entreprise/administration-et-management/les-contrats-publics-une-occasion-daffaires-pour-mon-entreprise/).

7. OCDE (2019b), p. 141-151.

8. OCDE (2019b), p. 143.

9. Le nombre total de contrats publics, de contrats de gré à gré, de contrats sur invitation et de contrats sur appel d'offres public, ainsi que la valeur totale des contrats au Québec se sont élevés à 40 966, 5 584, 19 315, 13 259 et 19 533 026 748,10 \$ respectivement en 2019, comparativement à 38 418, 5 764, 16 548, 13 434, et 21 071 144 459,38 \$ respectivement en 2018 ([www.espacedata.ca/top-soumissionnaires/](http://www.espacedata.ca/top-soumissionnaires/)). Le PIB au prix du marché s'est établi à 439 375 M\$ en 2018 (prévisions) ([statistique.quebec.ca/fr/document/comptes-economiques-des-revenus-et-depenses-du-quebec-annuels/tableau/produit-interieur-brut-selon-les-depenses-quebec](http://statistique.quebec.ca/fr/document/comptes-economiques-des-revenus-et-depenses-du-quebec-annuels/tableau/produit-interieur-brut-selon-les-depenses-quebec)). Pour l'année financière 2018-2019, les dépenses publiques totales du gouvernement du Québec ont atteint 106 466 M\$, tandis que pour 2017-2018 elles se sont établies à 103 489 M\$ ([www.finances.gouv.qc.ca/documents/Comptespublics/fr/CPTFR\\_voli-2018-2019.pdf](http://www.finances.gouv.qc.ca/documents/Comptespublics/fr/CPTFR_voli-2018-2019.pdf)).

10. **Question I.12** Au cours des trois dernières années (2015, 2016 et 2017), une proportion de vos ventes venait-elle des contrats conclus avec le gouvernement fédéral, des gouvernements provinciaux ou territoriaux, des gouvernements municipaux, des gouvernements étrangers ?

les entreprises de 20 à 99 employés qui affichent les taux les plus élevés, soit 19,6 % avec le gouvernement provincial et 24,5 % avec les municipalités.

Par contre, la présence des entreprises de 1 à 4 employés sur les marchés publics du fédéral (2,5 %, par rapport à 8,7 % pour celles de 100 à 499 employés) et de l'étranger (0,8 %) est marginale. Le constat est le même pour la part des ventes au fédéral dans les ventes totales des PME. Par exemple, pour la majorité des entreprises de 1 à 4 employés qui ont vendu au gouvernement fédéral (1,7 % des 2,5 %), les ventes comptaient entre 1 % et 10 % de leurs ventes totales, tandis que pour la minorité restante (0,8 % des 2,5 %), elles comptaient pour 11 % et plus de leurs ventes totales<sup>11</sup>.

Plusieurs facteurs influencent la participation des PME au marché public fédéral canadien. En se basant sur les données de l'enquête de 2014, une équipe de chercheurs de l'Université d'Ottawa<sup>12</sup> en a trouvé quatre, soit la taille des PME, leur âge, leur capacité à innover et le genre de leurs propriétaires :

- les PME appartenant majoritairement à des femmes sont généralement moins susceptibles de conclure des contrats avec le gouvernement fédéral que les PME appartenant majoritairement à des hommes ;
- les PME innovatrices, tout comme celles plus matures et plus grandes, étaient plus susceptibles de signer des contrats de fournisseur avec le gouvernement fédéral.

## Raisons justifiant l'absence de contrat avec le gouvernement fédéral

- ▶ **Le gouvernement fédéral ne constitue pas un client potentiel pour près de 98 % des entreprises de 1 à 4 employés**

En 2017, la principale raison pour laquelle 97,5 % des entreprises de 1 à 4 employés n'ont pas approvisionné le gouvernement fédéral est que le gouvernement fédéral ne constitue pas un client potentiel<sup>13</sup>. Cette raison a été évoquée par 78,5 % d'entre elles contre 89,4 % pour les entreprises de 100 à 499 employés et 81,4 % pour l'ensemble des PME<sup>14</sup>.

## Obstacles rencontrés par les PME qui ont soumis aux appels d'offres du fédéral

- ▶ **La complexité du processus d'approvisionnement fédéral et le coût élevé du processus de soumission aux appels d'offres sont les principales difficultés**

Pour plus de quatre entreprises québécoises de 1 à 4 employés sur dix qui ont soumis aux appels d'offres du fédéral entre 2015 et 2017, la complexité du processus d'approvisionnement fédéral (42,8 %) et le coût élevé du processus de soumission (42,3 %) représentaient les deux principaux obstacles à l'accès au marché public du fédéral (figure 8). Il s'agit aussi des deux principaux obstacles pour l'ensemble des

PME, qui les ont évoquées dans une proportion de 41,8 % et de 32,9 % respectivement. À titre de comparaison, la complexité du processus d'approvisionnement fédéral constitue la principale difficulté pour 40,8 % des entreprises de 100 à 499 employés, suivie par le trop long délai avant de recevoir le paiement (29,9 %)<sup>15</sup>.

La complexité des systèmes et des processus de passation des marchés publics a été aussi évoquée dans les travaux de l'OCDE<sup>16</sup> comme étant un obstacle majeur à la participation des PME aux marchés publics. Celles-ci seraient pénalisées par cette complexité en raison de leurs capacités financières, techniques et administratives réduites. Les pays de la zone OCDE s'emploient à remédier à ce problème en adoptant une variété de mesures, notamment en divisant les marchés en lots, en développant des outils électroniques ou en facilitant des soumissions d'offres conjointes de PME et de grandes entreprises.

11. **Question I.13** Au cours des trois dernières années (2015, 2016 et 2017), quel pourcentage de vos ventes totales provenait des contrats conclus avec le gouvernement fédéral ?

12. Allan RIDING, Barbara ORSER et Diane LIAO (2018).

13. **Question I.14** Pour quelles raisons, parmi les suivantes, votre entreprise n'a-t-elle pas vendu au gouvernement fédéral au cours des trois dernières années ?

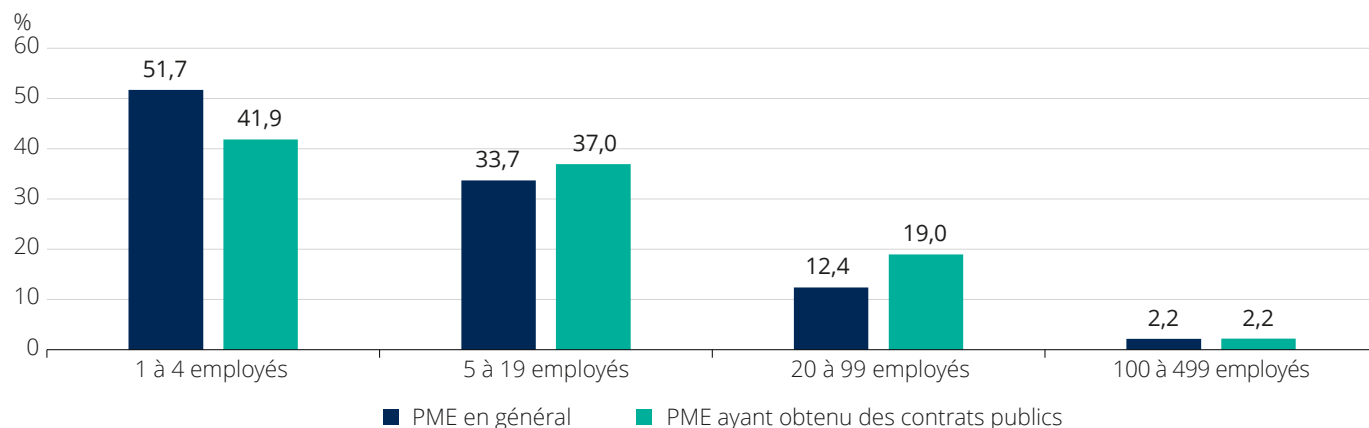
14. À l'échelle canadienne, ces quatre chiffres sont respectivement de 96,8 %, 81,2 %, 84,4 % et 82,2 %. Toutefois, ces résultats ne sont pas comparables avec ceux du Québec, car ils découlent d'une liste plus exhaustive fournie par Services publics et Approvisionnement Canada (SPAC) qui n'a pas été incluse dans le fichier partagé transmis à l'Institut de la statistique du Québec.

15. Au Canada, ces deux proportions sont de 51,0 % et 40,1 % respectivement pour les entreprises de 1 à 4 employés et de 41,8 % et 30,7 % respectivement pour l'ensemble des PME. Pour les entreprises de 100 à 499 entreprises, la complexité du processus d'approvisionnement fédéral (33,9 %) vient au premier rang, mais il est plutôt suivi par le trop long délai avant la réception d'un paiement (27,9 %). Toutefois, ces résultats ne sont pas comparables avec ceux du Québec, car ils découlent d'une liste plus exhaustive d'entreprises fournie par SPAC qui n'a pas été incluse dans le fichier partagé transmis à l'Institut de la statistique du Québec.

16. OCDE (2019b), p. 144.

Figure 6

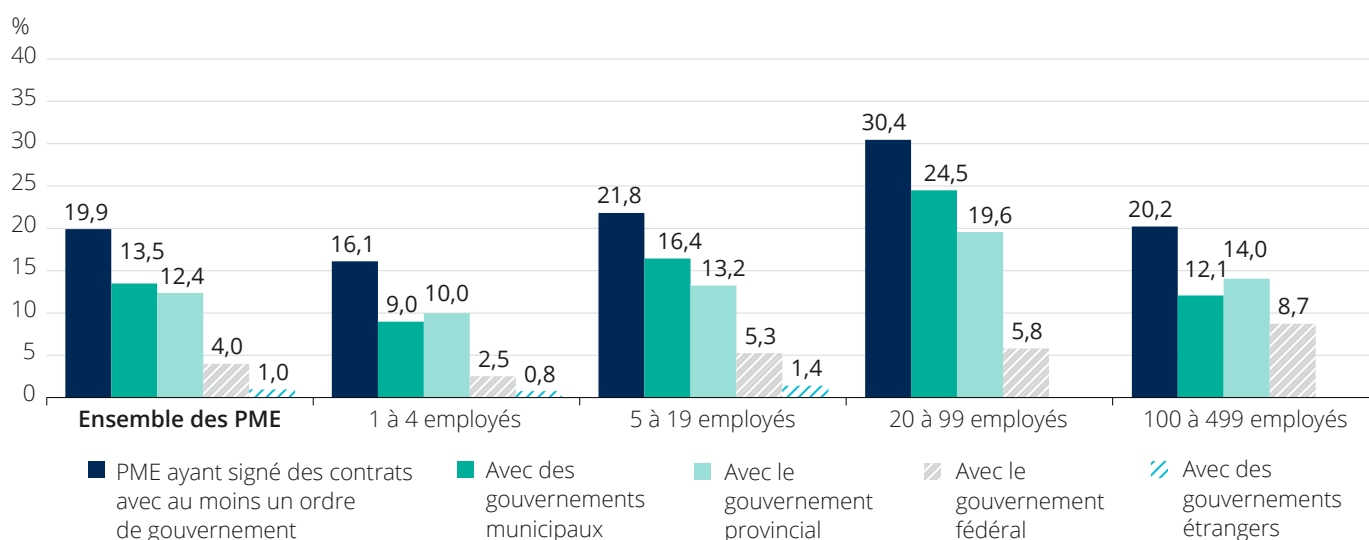
Répartition de l'ensemble des PME et des PME ayant obtenu des contrats publics (tous ordres de gouvernement confondus) selon la tranche d'effectif, Québec, 2017



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2017. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 7

Proportion des PME ayant signé des contrats de ventes avec différents ordres de gouvernement entre 2015 et 2017 selon la tranche d'effectif, Québec, 2017

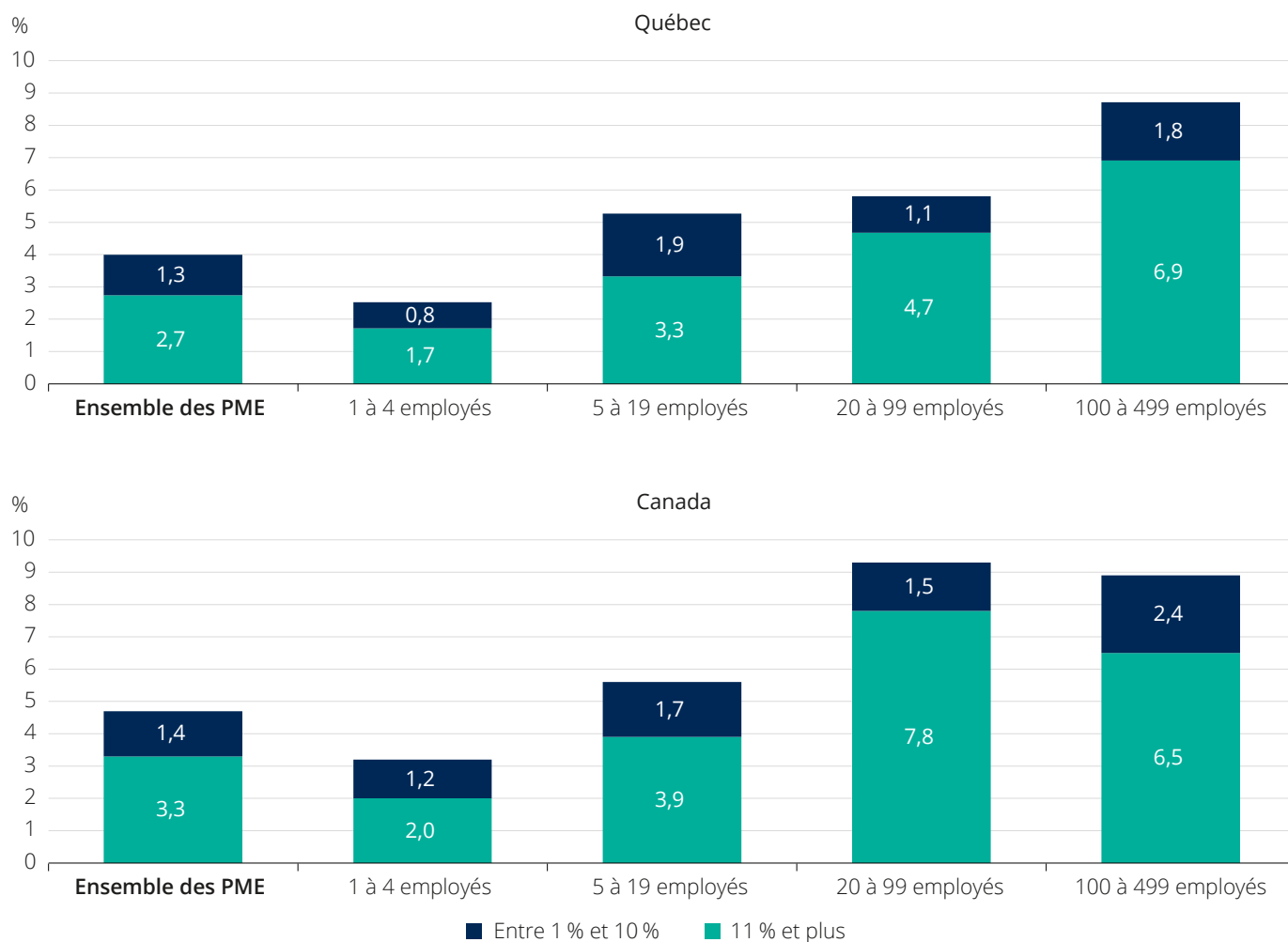


Note : Les résultats doivent être interprétés avec prudence, car ils portent en majorité les cotes C à F. Ils sont basés sur l'échantillon principal et non sur le sous-échantillon des entreprises qui ont fait affaire avec le gouvernement fédéral (appartenant à Services publics et Approvisionnement Canada).

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2017. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 8

Proportion des PME ayant signé des contrats de vente avec le gouvernement fédéral entre 2015 et 2017 selon l'importance de ces ventes dans les ventes totales des PME et selon la tranche d'effectif, Québec et Canada, 2017

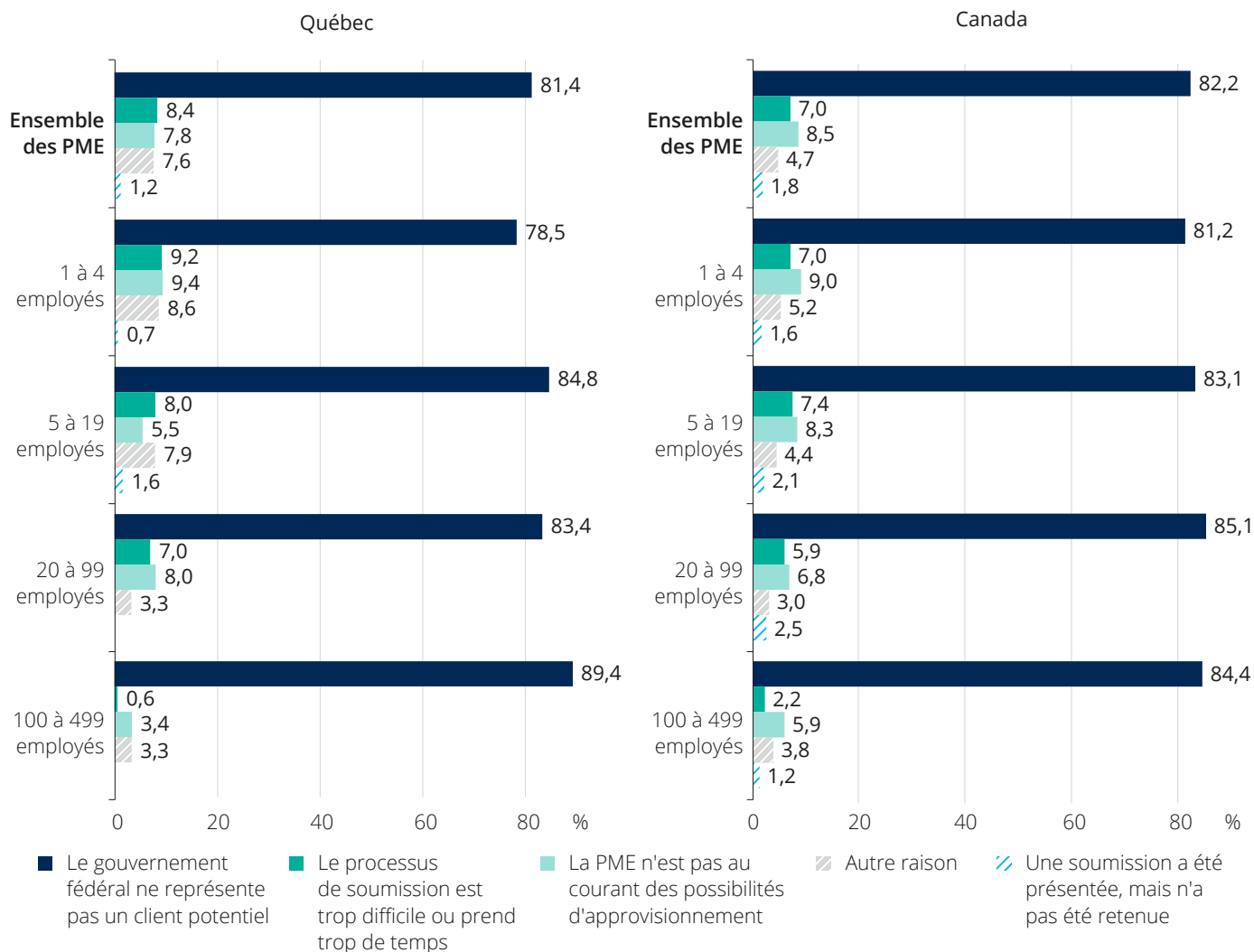


Source : Pour le Québec : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2017. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Pour le Canada : Fichier-maître de l'enquête (tableau 26, [www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html)).

Figure 9

Raisons justifiant l'absence de contrats avec le gouvernement fédéral entre 2015 et 2017, Québec et Canada, 2017

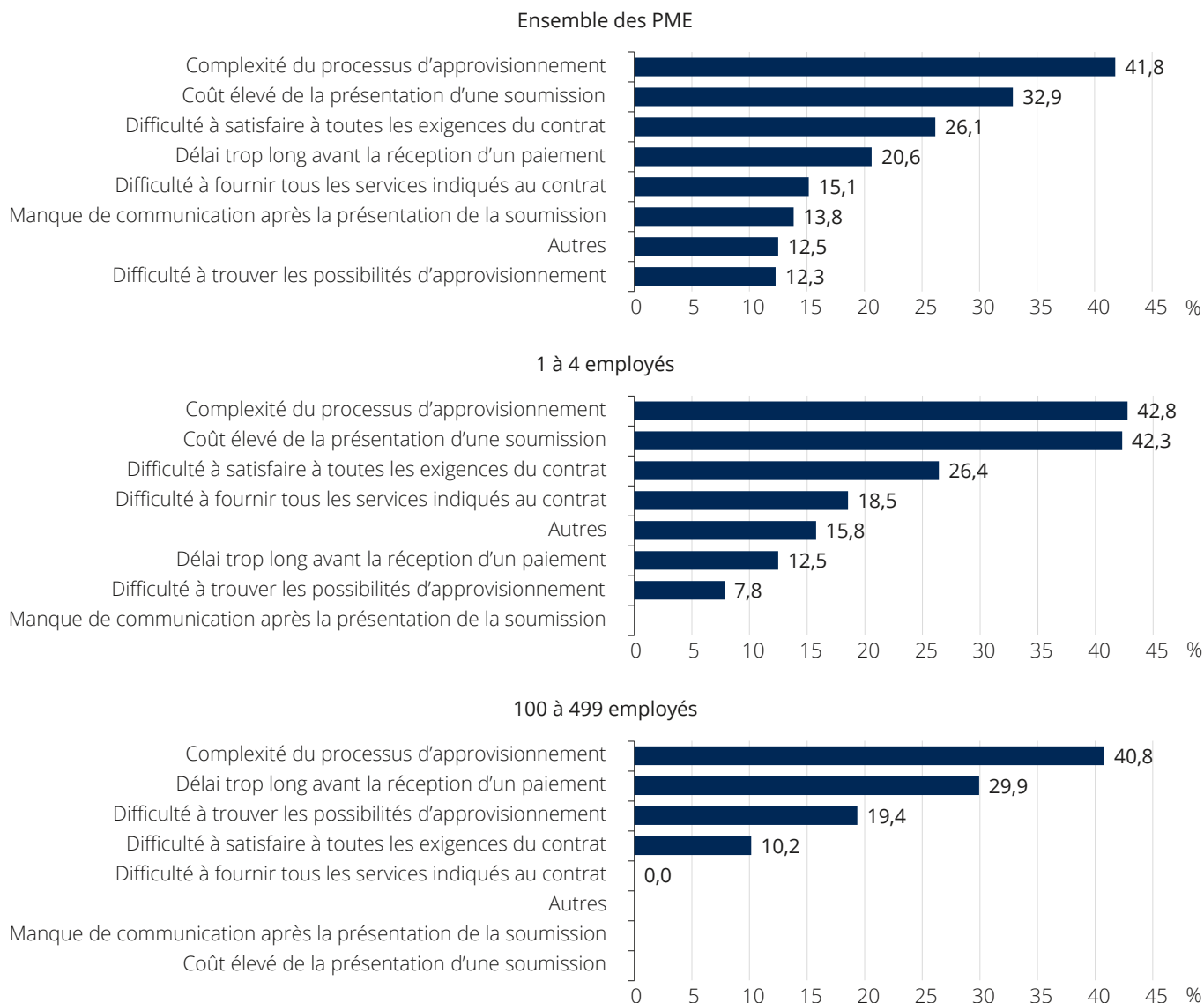


Source : Pour le Québec : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2017. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Pour le Canada : Fichier-maître de l'enquête (tableau 26, [www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html)).

Figure 10

**Difficultés rencontrées par les PME dans le processus d'appels d'offres du gouvernement fédéral entre 2015 et 2017, selon la tranche d'effectif, Québec, 2017**



Note : Les résultats doivent être interprétés avec prudence, car ils portent en majorité les cotes C à F. Ils sont basés sur l'échantillon principal et non sur le sous-échantillon des entreprises qui ont fait affaire avec le gouvernement fédéral (appartenant à Services publics et Approvisionnement Canada).

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2017. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

## Les marchés internationaux

L'accès aux marchés internationaux est un autre facteur permettant aux PME d'accroître leur portée. Les deux principales activités internationales des PME sont l'exportation et l'importation de biens et/ou de services. Si l'exportation aide les PME à élargir leur clientèle sur les marchés internationaux et à ne plus se limiter aux clients locaux ou nationaux, l'importation fait l'inverse. Elle leur permet de dénicher des fournisseurs internationaux (nouveaux ou meilleurs produits) pour leurs clients locaux ou nationaux et de ne plus se limiter aux fournisseurs locaux ou nationaux.

Dans le cadre de *l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, l'accès au marché international est abordé sous trois angles : l'exportation, l'importation et d'autres activités commerciales internationales.

L'exportation peut viser soit les biens, soit les services, ou à la fois les biens et les services.

L'importation est abordée sous les trois formes suivantes :

- Importer des biens de l'extérieur du Canada devant servir à la production d'autres biens au Canada ;
- Importer des biens à l'extérieur du Canada pour les revendre tels quels ;
- Importer des services de l'extérieur du Canada.

Les autres activités commerciales internationales incluent notamment :

- Faire appel à un intermédiaire canadien comme distributeur pour vendre les biens de l'entreprise canadienne sur des marchés étrangers ;
- Faire fabriquer un bien par une entreprise engagée par contrat à l'étranger ;
- Faire des investissements directs à l'étranger ;
- Déménager des activités commerciales ou des employés de l'étranger ;
- Exercer d'autres activités commerciales internationales.

Cette section situe les activités d'exportation par rapport aux autres activités commerciales internationales. On y examine, dans un premier temps, l'importance des PME exportatrices et importatrices de marchandises en se basant sur les données du *Programme Commerce selon les caractéristiques des exportateurs – Biens* et du *Programme Commerce selon les caractéristiques des importateurs – Biens* de Statistique Canada. Par la suite, sur la base des données de *l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017*, la destination des exportations de biens et de services des PME selon leur tranche d'effectif et les obstacles à l'exportation sont abordés. Finalement, sur la base de la même enquête, l'importance des autres activités commerciales internationales des PME est explorée.

### Nombre de PME exportatrices et importatrices de biens et valeur de leurs exportations et importations

- ▶ **La contribution des PME à la valeur totale des exportations de marchandises est beaucoup moins importante que leur part dans la population des entreprises**

#### *Part des PME dans la population des entreprises exportatrices*

En 2019, 98,6 % des 10 984 établissements québécois qui ont exporté des marchandises (toutes destinations confondues) avaient moins de 500 employés (tableau 1), ce qui équivaut à leur part dans la population des entreprises (99,8 %). Cette proportion est restée stable au cours de la dernière décennie, oscillant entre 95,5 % et 98,8 % (comparativement à entre 98,2 % et 98,4 % en Ontario et à entre 98,4 % et 98,6 % dans l'ensemble du Canada).

#### *Part des PME dans la valeur totale des exportations*

Cependant, eu égard à leur poids dans la population des entreprises (99,8 %), les PME québécoises ne réalisent qu'une faible proportion des exportations totales de biens. En 2019, les entreprises comptant moins de 500 employés ont contribué à seulement 59,2 % de la valeur totale des exportations de biens (figure 11). Même si cette proportion dépasse celle des PME ontariennes (56,4 %), elle est inférieure à celle des PME de l'ensemble du Canada (69,7 %) et représente un recul par rapport à 2017 (68,0 %) et à 2014 (75,7 %).

- ▶ **La contribution des PME québécoises à la valeur totale des importations de marchandises est beaucoup moins importante que leur part dans la population des entreprises**

#### *Part des PME dans la population des entreprises importatrices*

Pour ce qui est des importations, en 2019, 99,0 % des 30 653 établissements importateurs québécois avaient moins de 500 employés (tableau 2), ce qui équivaut à leur part dans la population des entreprises (99,8 %). Cette proportion est restée stable durant la dernière décennie, oscillant entre 98,8 % et 99,0 %, tout comme en Ontario (entre 98,9 % et 99,0 %) et dans l'ensemble du Canada (entre 99,0 % et 99,1 %).

#### *Part des PME dans la valeur totale des importations*

Cependant, eu égard à leur poids dans la population des entreprises (99,8 %), les PME québécoises ne réalisent qu'une faible proportion des importations totales de biens. En 2019, les entreprises comptant moins de 500 employés ont contribué à seulement 72,2 % de la valeur totale des importations de biens (figure 11). En plus d'être en deçà de celles des PME ontariennes (78,7 %) et de l'ensemble du Canada (79,7 %), cette proportion représente un recul par rapport à 2017 (72,7 %) et à 2014 (81,2 %).



Tableau 1

## Nombre d'établissements exportateurs de biens et valeur des exportations selon la tranche d'effectif, Québec, Ontario et Canada, 2010 à 2019

	Unité	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Québec</b>											
Valeur des exportations											
<b>Ensemble des établissements</b>	<b>k\$</b>	<b>58 963 092</b>	<b>62 269 891</b>	<b>62 536 700</b>	<b>65 400 668</b>	<b>75 199 064</b>	<b>80 449 887</b>	<b>77 231 946</b>	<b>78 559 890</b>	<b>86 123 538</b>	<b>88 615 688</b>
0 à 499 employés	k\$	41 710 188	42 007 842	41 857 950	47 991 086	56 891 915	52 645 917	51 854 725	53 452 142	55 680 653	52 492 520
500 employés ou plus	k\$	17 252 903	20 262 049	20 678 750	17 409 582	18 307 149	27 803 970	25 377 221	25 107 748	30 442 884	36 123 168
0 à 499 employés	%	70,7	67,5	66,9	73,4	75,7	65,4	67,1	68,0	64,7	59,2
500 employés ou plus	%	29,3	32,5	33,1	26,6	24,3	34,6	32,9	32,0	35,3	40,8
Nombre d'établissements exportateurs											
<b>Ensemble des établissements</b>	<b>n</b>	<b>9 581</b>	<b>9 820</b>	<b>9 879</b>	<b>9 581</b>	<b>9 736</b>	<b>10 231</b>	<b>10 508</b>	<b>10 422</b>	<b>10 827</b>	<b>10 984</b>
0 à 499 employés	n	9 437	9 671	9 746	9 443	9 612	10 090	10 378	10 286	10 680	10 826
500 employés ou plus	n	144	149	133	138	124	141	130	136	147	158
0 à 499 employés	%	98,5	98,5	98,7	98,6	98,7	98,6	98,8	98,7	98,6	98,6
500 employés ou plus	%	1,5	1,5	1,3	1,4	1,3	1,4	1,2	1,3	1,4	1,4
<b>Ontario</b>											
Valeur des exportations											
<b>Ensemble des établissements</b>	<b>k\$</b>	<b>145 140 606</b>	<b>158 391 395</b>	<b>163 571 195</b>	<b>160 081 396</b>	<b>173 372 019</b>	<b>193 242 720</b>	<b>200 520 339</b>	<b>196 615 938</b>	<b>200 340 629</b>	<b>204 433 274</b>
0 à 499 employés	k\$	82 151 663	92 670 933	89 640 653	86 187 607	94 627 633	105 886 801	105 320 942	108 947 786	112 222 150	115 218 567
500 employés ou plus	k\$	62 988 942	65 720 462	73 930 542	73 893 789	78 744 386	87 355 919	95 199 397	87 668 152	88 118 479	89 214 707
0 à 499 employés	%	56,6	58,5	54,8	53,8	54,6	54,8	52,5	55,4	56,0	56,4
500 employés ou plus	%	43,4	41,5	45,2	46,2	45,4	45,2	47,5	44,6	44,0	43,6
Nombre d'établissements exportateurs											
<b>Ensemble des établissements</b>	<b>n</b>	<b>19 939</b>	<b>20 377</b>	<b>20 749</b>	<b>20 126</b>	<b>20 496</b>	<b>21 187</b>	<b>20 909</b>	<b>20 715</b>	<b>21 480</b>	<b>21 459</b>
0 à 499 employés	n	19 591	20 022	20 390	19 787	20 160	20 808	20 578	20 380	21 138	21 111
500 employés ou plus	n	348	355	359	339	336	379	331	335	342	348
0 à 499 employés	%	98,3	98,3	98,3	98,3	98,4	98,2	98,4	98,4	98,4	98,4
500 employés ou plus	%	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,8	1,6	1,6	1,6	1,6

Suite à la page 18

Tableau 1 (suite)

## Nombre d'établissements exportateurs de biens et valeur des exportations selon la tranche d'effectif, Québec, Ontario et Canada, 2010 à 2019

Unité	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
<b>Canada</b>											
<b>Valeur des exportations</b>											
<b>Ensemble des établissements</b>	<b>k\$</b>	<b>359 917 422</b>	<b>400 244 966</b>	<b>407 800 730</b>	<b>423 614 361</b>	<b>469 270 980</b>	<b>464 754 175</b>	<b>453 686 071</b>	<b>483 644 366</b>	<b>522 836 851</b>	<b>533 254 668</b>
0 à 499 employés	k\$	258 318 038	292 131 260	282 414 541	305 101 006	348 131 439	325 559 972	310 889 132	337 712 326	370 995 355	371 814 303
500 employés ou plus	k\$	101 599 384	108 113 706	125 386 190	118 513 355	121 139 541	139 194 204	142 796 939	145 932 040	151 841 496	161 440 365
0 à 499 employés	%	71,8	73,0	69,3	72,0	74,2	70,0	68,5	69,8	71,0	69,7
500 employés ou plus	%	28,2	27,0	30,7	28,0	25,8	30,0	31,5	30,2	29,0	30,3
<b>Nombre d'établissements exportateurs</b>											
<b>Ensemble des établissements</b>	<b>n</b>	<b>45 425</b>	<b>47 250</b>	<b>47 830</b>	<b>46 634</b>	<b>48 523</b>	<b>49 137</b>	<b>48 380</b>	<b>48 454</b>	<b>50 247</b>	<b>50 542</b>
0 à 499 employés	n	44 722	46 503	47 071	45 908	47 800	48 358	47 702	47 738	49 504	49 789
500 employés ou plus	n	703	747	759	726	723	779	678	716	743	753
0 à 499 employés	%	98,5	98,4	98,4	98,4	98,5	98,4	98,6	98,5	98,5	98,5
500 employés ou plus	%	1,5	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	1,4	1,5	1,5	1,5

Notes : Pour obtenir des renseignements supplémentaires et des définitions liées à la variable d'emploi, veuillez consulter l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH).

Les données peuvent ne pas correspondre aux totaux puisque les chiffres ont été arrondis.

La valeur totale des exportations désigne la partie de la valeur annuelle des exportations nationales (base douanière) qui peut être reliée à des entités précises du Registre des entreprises chaque année. Les valeurs annuelles des exportations nationales (base douanière) peuvent être tirées du tableau CANSIM 228-0060. Pour obtenir plus de renseignements et des définitions concernant les exportations nationales de marchandises, voir la page Commerce international de marchandises du Canada (base douanière).

La tranche d'effectif de 0 à 499 employés inclut aussi les établissements n'ayant aucun employé ainsi que ceux n'ayant pas fourni de données sur le nombre d'employés.

Source : Statistique Canada. Tableau 12-10-0103-01 Commerce des biens selon les caractéristiques des exportateurs, selon le niveau d'emploi de l'établissement et le nombre de pays partenaires (x 1000) [www150.statcan.gc.ca/n1/fr/tv.action?pid=1210010301](http://www150.statcan.gc.ca/n1/fr/tv.action?pid=1210010301). Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Tableau 2

## Nombre d'établissements importateurs de biens et valeur des importations selon la tranche d'effectif, Québec, Ontario, Canada, 2010 à 2018

	Unité	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Québec</b>										
Valeur des importations										
<b>Ensemble des établissements</b>	<b>k\$</b>	<b>62 438 902</b>	<b>68 043 605</b>	<b>69 703 210</b>	<b>71 354 693</b>	<b>77 112 343</b>	<b>79 070 903</b>	<b>78 457 892</b>	<b>83 624 372</b>	<b>91 337 230</b>
0 à 499 employés	k\$	49 161 667	45 727 945	48 028 588	56 559 147	62 651 402	59 442 012	58 380 610	60 768 199	65 917 841
500 employés ou plus	k\$	13 277 235	22 315 660	21 674 622	14 795 546	14 460 941	19 628 891	20 077 281	22 856 172	25 419 389
0 à 499 employés	%	78,7	67,2	68,9	79,3	81,2	75,2	74,4	72,7	72,2
500 employés ou plus	%	21,3	32,8	31,1	20,7	18,8	24,8	25,6	27,3	27,8
<b>Nombre d'établissements importateurs</b>										
<b>Ensemble des établissements</b>	<b>n</b>	<b>29 329</b>	<b>30 128</b>	<b>30 556</b>	<b>30 453</b>	<b>30 018</b>	<b>29 327</b>	<b>29 306</b>	<b>30 134</b>	<b>30 653</b>
0 à 499 employés	n	28 982	29 771	30 186	30 124	29 697	29 001	29 022	29 830	30 350
500 employés ou plus	n	347	357	370	329	321	326	284	304	303
0 à 499 employés	%	98,8	98,8	98,8	98,9	98,9	98,9	99,0	99,0	99,0
500 employés ou plus	%	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0
<b>Ontario</b>										
Valeur des importations										
<b>Ensemble des établissements</b>	<b>k\$</b>	<b>240 229 774</b>	<b>261 428 162</b>	<b>267 581 135</b>	<b>274 119 881</b>	<b>295 753 311</b>	<b>323 199 547</b>	<b>325 832 927</b>	<b>341 342 413</b>	<b>354 034 255</b>
0 à 499 employés	k\$	185 133 012	201 348 999	203 082 918	207 099 207	225 633 324	247 073 555	248 931 003	268 608 320	278 495 655
500 employés ou plus	k\$	55 096 762	60 079 163	64 498 217	67 020 674	70 119 987	76 125 992	76 901 924	72 734 092	75 538 600
0 à 499 employés	%	77,1	77,0	75,9	75,6	76,3	76,4	76,4	78,7	78,7
500 employés ou plus	%	22,9	23,0	24,1	24,4	23,7	23,6	23,6	21,3	21,3
<b>Nombre d'établissements importateurs</b>										
<b>Ensemble des établissements</b>	<b>n</b>	<b>66 258</b>	<b>66 430</b>	<b>66 855</b>	<b>65 832</b>	<b>65 508</b>	<b>65 130</b>	<b>63 927</b>	<b>65 605</b>	<b>66 984</b>
0 à 499 employés	n	65 566	65 739	66 130	65 157	64 849	64 472	63 271	64 936	66 292
500 employés ou plus	n	692	691	725	675	659	658	656	669	692
0 à 499 employés	%	99,0	99,0	98,9	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0
500 employés ou plus	%	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Suite à la page 20

Tableau 2 (suite)

## Nombre d'établissements importateurs de biens et valeur des importations selon la tranche d'effectif, Québec, Ontario, Canada, 2010 à 2018

	Unité	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Canada</b>										
<b>Valeur des importations</b>										
<b>Ensemble des établissements</b>	<b>k\$</b>	<b>383 812 638</b>	<b>425 197 604</b>	<b>438 058 268</b>	<b>451 274 218</b>	<b>484 545 519</b>	<b>505 045 626</b>	<b>502 117 831</b>	<b>532 805 014</b>	<b>564 297 051</b>
0 à 499 employés	k\$	306 655 936	332 639 317	332 298 891	356 755 716	386 827 094	394 468 110	392 176 015	426 950 318	449 914 622
500 employés ou plus	k\$	77 156 702	92 558 287	105 759 377	94 518 503	97 718 425	110 577 515	109 941 815	105 854 696	114 382 429
0 à 499 employés	%	79,9	78,2	75,9	79,1	79,8	78,1	78,1	80,1	79,7
500 employés ou plus	%	20,1	21,8	24,1	20,9	20,2	21,9	21,9	19,9	20,3
<b>Nombre d'établissements importateurs</b>										
<b>Ensemble des établissements</b>	<b>n</b>	<b>166 427</b>	<b>169 353</b>	<b>172 150</b>	<b>168 451</b>	<b>167 697</b>	<b>163 709</b>	<b>160 478</b>	<b>165 384</b>	<b>168 028</b>
0 à 499 employés	n	164 822	167 669	170 412	166 855	166 116	162 151	158 966	163 850	166 503
500 employés ou plus	n	1 605	1 684	1 738	1 596	1 581	1 558	1 512	1 534	1 525
0 à 499 employés	%	99,0	99,0	99,0	99,1	99,1	99,0	99,1	99,1	99,1
500 employés ou plus	%	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9

Notes : Les données peuvent ne pas correspondre aux totaux puisque les chiffres ont été arrondis.

La valeur totale des importations désigne la valeur annuelle des importations (base douanière) qui peut être reliée à des entités précises du Registre des entreprises chaque année. Les valeurs annuelles des importations (base douanière) peuvent être tirées du tableau CANSIM 228-0060. Pour obtenir plus de renseignements et des définitions concernant les importations de marchandises, voir la page Commerce international de marchandises du Canada (base douanière).

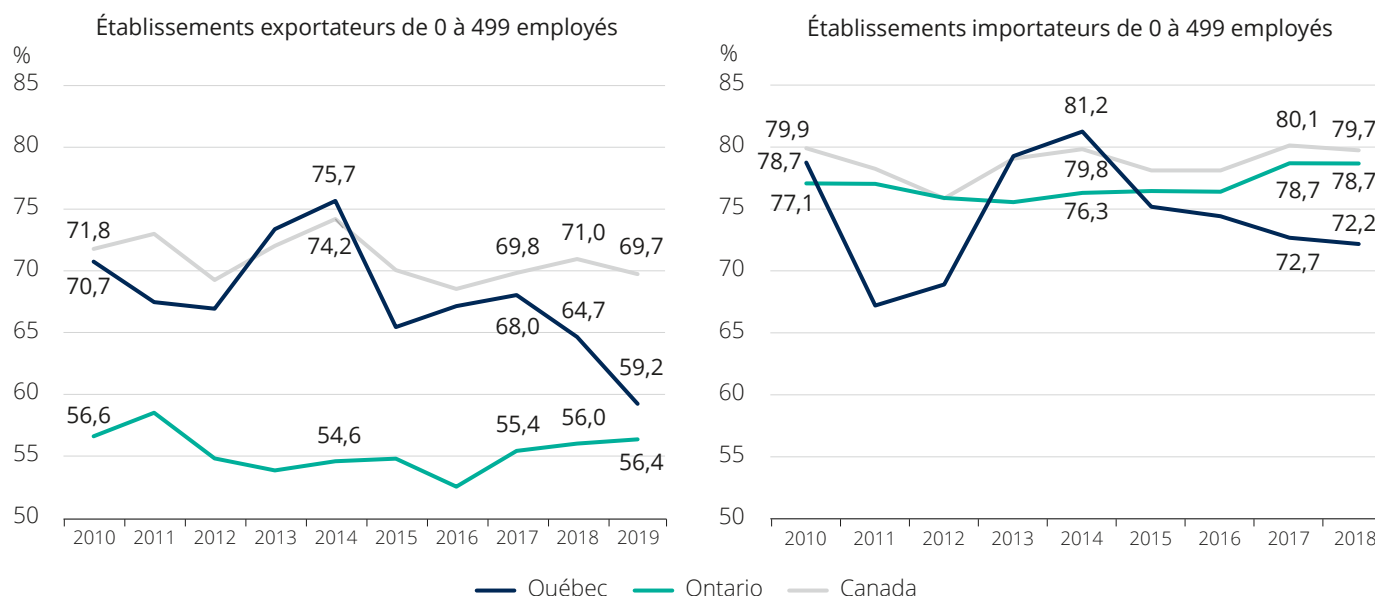
Pour obtenir des renseignements supplémentaires et des définitions liés à la variable d'emploi, veuillez consulter l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail* (EERH).

La tranche d'effectif 0 à 499 employés inclut aussi les établissements n'ayant aucun employé ainsi que ceux n'ayant pas fourni de données sur le nombre d'employés.

Source : Statistique Canada, Tableau 12-10-0113-01 Commerce des biens selon les caractéristiques des importateurs, selon le niveau d'emploi de l'établissement et le nombre de pays partenaires [www150.statcan.gc.ca/tbl11/fr/v.action?pid=1210011301](http://tbl11/fr/v.action?pid=1210011301). Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 11

Évolution de la part des PME dans la valeur totale des exportations et des importations de marchandises, Québec, Ontario et Canada, 2010 à 2019



Source : Statistique Canada, Tableau 12-10-0103-01 – Commerce des biens selon les caractéristiques des exportateurs, selon le niveau d'emploi de l'établissement et le nombre de pays partenaires (x 1 000); Tableau 12-10-0113-01 – Commerce des biens selon les caractéristiques des importateurs, selon le niveau d'emploi de l'établissement et le nombre de pays partenaires. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

**Exportations de biens et de services selon la tranche d'effectif des PME**

Cette section examine les exportations de biens et de services selon la tranche d'effectif des PME québécoises. Dans un premier temps, on fait ressortir la part des entreprises de 1 à 4 employés dans l'ensemble des PME exportatrices ainsi que leur type d'exportations. On présente ensuite les principales destinations des exportations de biens et de services selon la tranche d'effectif des PME, suivies par les obstacles à l'exportation.

**Part des PME exportatrices de 1 à 4 employés et type d'exportations**

- ▶ **Les entreprises de 1 à 4 employés sont proportionnellement moins nombreuses parmi les PME exportatrices que parmi la population des PME**

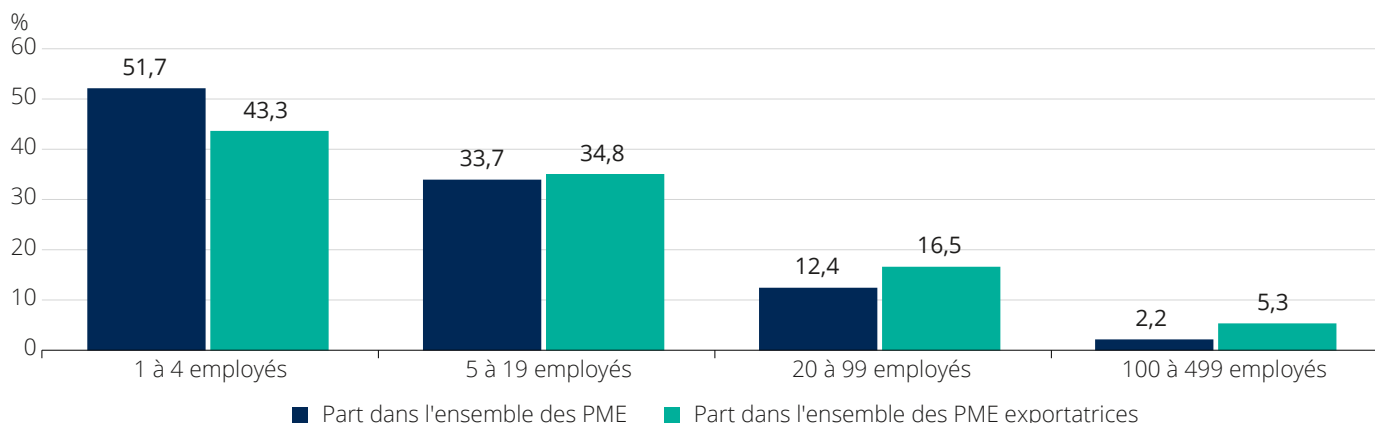
Comme on l'a vu dans la première section, en 2017, 10,5 % des PME québécoises ont déclaré avoir exporté des biens ou des services. De ce nombre, 43,3 % avaient de 1 à 4 employés. Les entreprises de cette tranche d'effectif comptent toutefois pour 51,7 % de la population des PME (figure 12). En revanche, 5,3 % des PME exportatrices québécoises avaient de 100 à 499 employés, ce qui représente presque deux fois et demie leur part dans la population des PME (2,2 %).

- ▶ **Les entreprises de 1 à 4 employés exportent surtout des services et celles de 100 à 499 employés, des biens**

Des 10,5 % PME québécoises qui ont déclaré avoir exporté en 2017, 39,5 % ont vendu des biens, 44,2 % des services et seulement 16,3 % des biens et des services (figure 13). Pour leur part, les entreprises de 1 à 4 employés ont eu plus tendance à exporter des services. En effet, des 8,8 % des entreprises de 1 à 4 employés qui ont dit avoir exporté, plus de la moitié ont vendu des services (54,3 %), le quart des biens (24,2 %) et le cinquième (19,5 %) des biens et des services. En comparaison, des 25,7 % des entreprises de 100 à 499 employés qui ont déclaré avoir exporté, la grande majorité (85,3 %) a plutôt vendu des biens.

Figure 12

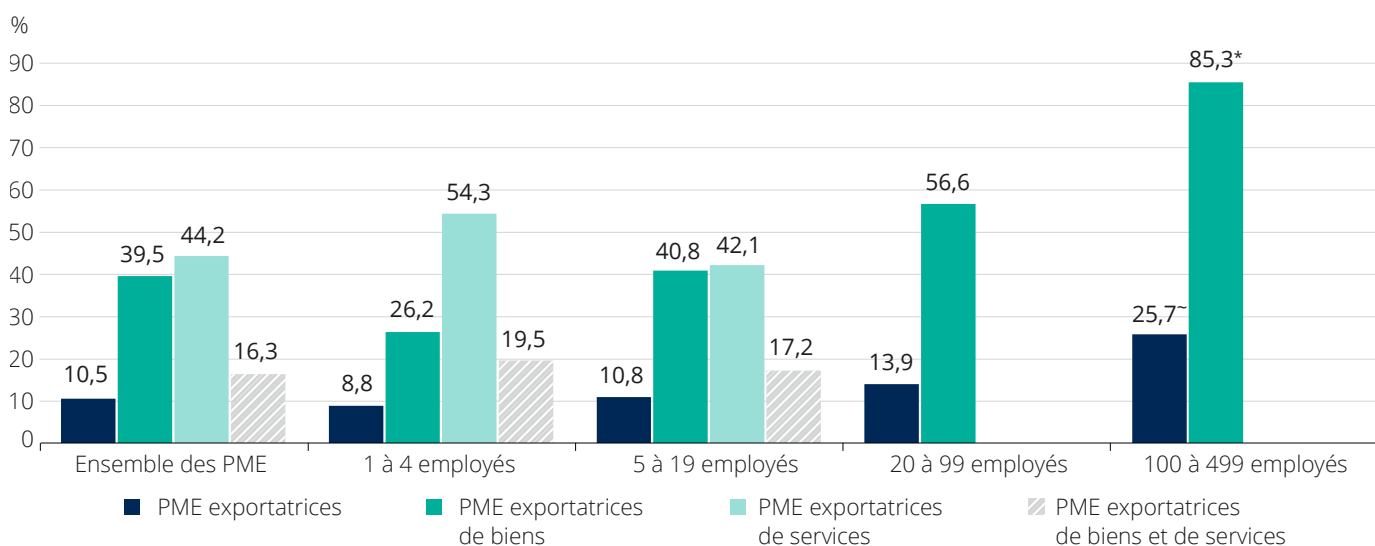
Part dans l'ensemble des PME en général et dans l'ensemble des PME exportatrices, Québec, 2017



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2017. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Figure 13

Proportion des PME exportatrices et type d'exportation, Québec, 2017



\* Indique que ce taux est significativement différent de celui de chacune des autres tranches d'effectif.

~ Indique que le taux de la tranche de 100 à 499 employés est significativement différent de celui de l'ensemble des PME, de celui de la tranche de 1 à 4 employés et de celui de la tranche de 5 à 19 employés en 2017.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2017. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

## Destination des exportations

► **Les entreprises exportatrices de 1 à 4 employés visent à la fois les États-Unis et l'Europe, celles de 100 à 499 employés privilégient surtout les États-Unis**

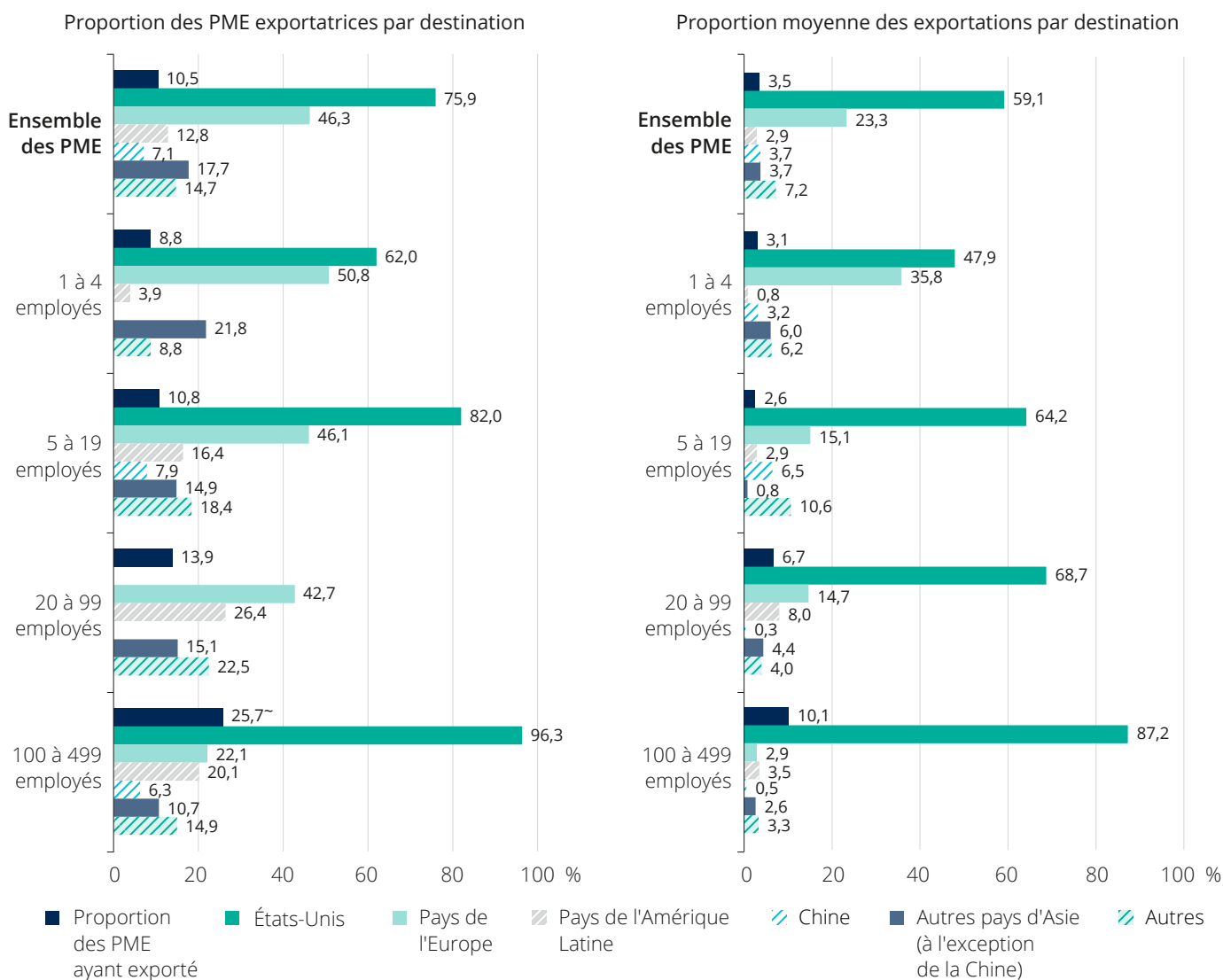
La destination des exportations de biens et de services varie selon la tranche d'effectif des PME. En 2017, 62,0 % des entreprises

exportatrices de 1 à 4 employés ont visé le marché des États-Unis, et 50,8 % d'entre elles, le marché européen (figure 14). Elles y ont acheminé en moyenne 47,9 % de leurs exportations totales dans le premier cas et 35,8 % de leurs exportations totales dans le second cas. À l'opposé, les entreprises exportatrices de 100 à 499 employés ont essentiellement visé le marché des États-Unis (96,3 %, par rapport à 22,1 % pour l'Europe), y acheminant en moyenne 87,2 %

de leurs exportations totales (par rapport à seulement 2,9 % pour l'Europe). Le comportement des entreprises exportatrices de 1 à 4 employés à ce chapitre semble plus proche de celui de l'ensemble des PME exportatrices qui ont visé ces deux marchés dans une proportion de 75,9 % et 46,3 % respectivement, y vendant en moyenne 59,1 % et 23,3 % respectivement de leurs exportations totales.

Figure 14

**Proportion des PME ayant exporté et proportion moyenne des exportations par destination, selon la tranche d'effectif, Québec, 2017**



~ Indique que le taux de la tranche de 100 à 499 employés est significativement différent de celui de l'ensemble des PME, de celui de la tranche de 1 à 4 employés et de celui de la tranche de 5 à 19 employés en 2017.

Note : Les résultats concernant l'Europe, l'Amérique Latine, la Chine, les autres pays de l'Asie et les autres pays ont souvent une cote F.

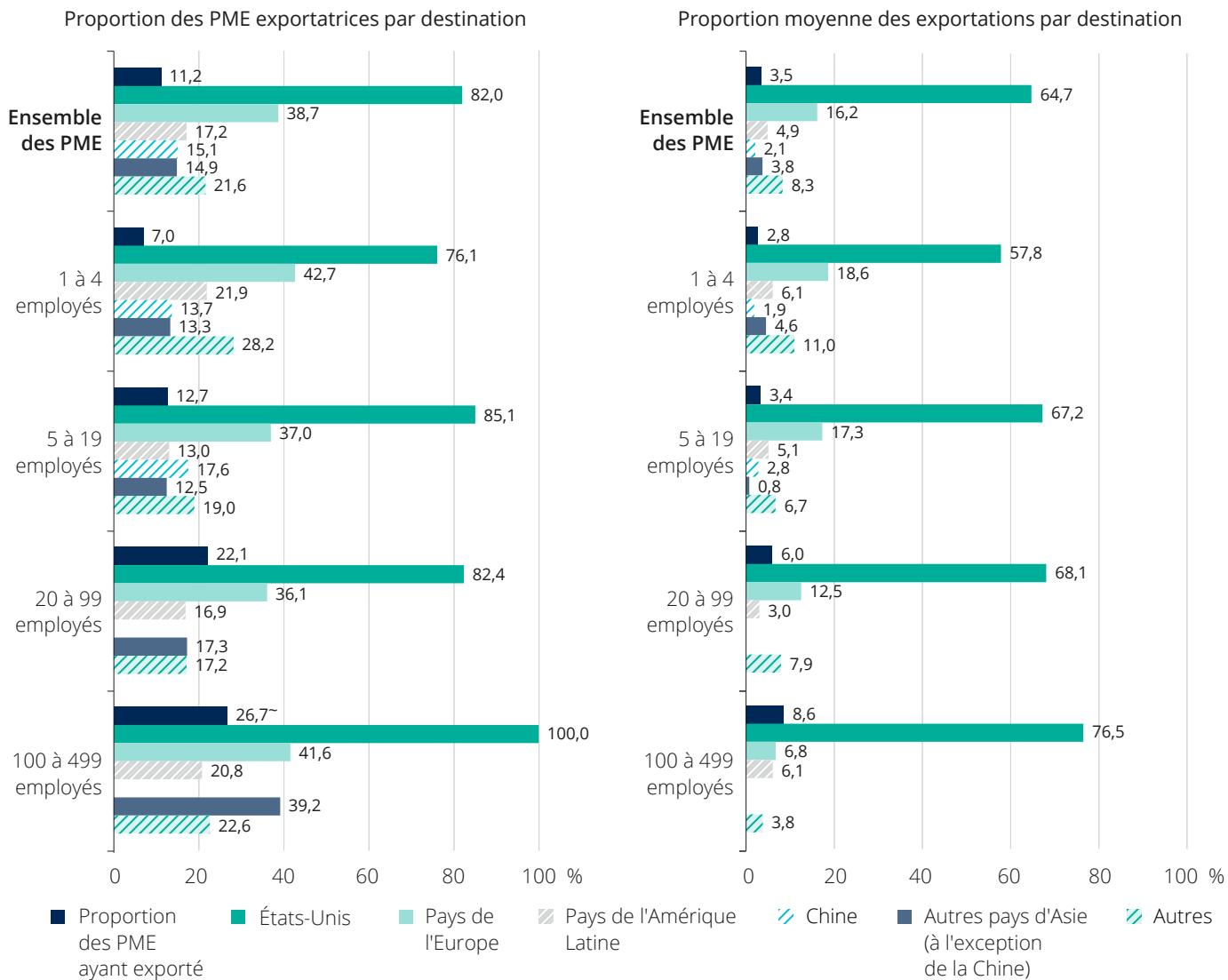
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2017. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Cette différence entre les deux tranches d'effectif est aussi observable en 2014, surtout en termes de proportion moyenne des exportations totales (figure 15). Alors que les entreprises exportatrices de 1 à 4 employés ont acheminé en moyenne 58,7 % et

18,5 % de leurs exportations totales sur les marchés des États-Unis et de l'Europe respectivement, celles de 100 à 499 employés ont dirigé en moyenne 76,5 % et 6,8 % respectivement de leurs exportations totales vers ces deux destinations.

Figure 15

**Proportion des PME ayant exporté et proportion moyenne des exportations par destination, selon la tranche d'effectif, Québec, 2014**



~ Indique que le taux de la tranche de 100 à 499 employés est significativement différent de celui de l'ensemble des PME, de celui de la tranche de 1 à 4 employés et de celui de la tranche de 5 à 19 employés en 2017.

Note : Les résultats concernant l'Europe, l'Amérique Latine, la Chine, les autres pays de l'Asie et les autres pays ont souvent une cote F.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.



## Obstacles à l'exportation

### ► Les obstacles frontaliers et logistiques sont les principaux freins à l'exportation pour près du cinquième des PME exportatrices

Les PME qui exportent rencontrent des obstacles variables selon leur tranche d'effectif ou la destination visée. Dans la présente enquête, la faible précision des estimations

concernant les obstacles à l'exportation selon la tranche d'effectif ne permet malheureusement pas de dégager un constat précis. Toutefois, sur le plan global, quatre obstacles (moyens à majeurs) ont été plus fréquemment mentionnés par l'ensemble des PME. Les obstacles frontaliers ont été évoqués par 21,0 % des PME qui ont exporté en 2017, suivis par les obstacles logistiques

(18,4 %), le risque financier élevé (18,3 %) et les obstacles administratifs à l'extérieur du Canada (17,8 %) (tableau 3).

Ces quatre obstacles sont aussi les plus souvent cités à l'échelle canadienne en 2017 selon un ordre d'importance différent, tout comme au Québec en 2014.

Tableau 3

### Obstacles moyens ou majeurs rencontrés par les PME exportatrices, Québec (2014 et 2017) et Canada (2017)

	Obstacles administratifs à l'intérieur du Canada	Obstacles administratifs à l'extérieur du Canada	Obstacles frontaliers	Obstacles logistiques	Obstacles liés à la connaissance du marché	Obstacles liés à la propriété intellectuelle	Manque de financement ou liquidités insuffisantes	Risque financier élevé	Autres
	%								
<b>Québec, 2017</b>									
<b>Ensemble des PME</b>	<b>12,1</b>	<b>17,8</b>	<b>21,0</b>	<b>18,4</b>	<b>13,0</b>	<b>3,7</b>	<b>12,2</b>	<b>18,3</b>	<b>12,1</b>
1 à 4 employés	6,8	16,0	14,2	X	6,0	X	6,3	11,0	17,3
5 à 19 employés	19,8	17,6	26,0	28,4	20,2	X	21,1	23,4	X
20 à 99 employés	X	22,0	25,9	X	X	X	8,7	X	X
100 à 499 employés	X	21,1	28,2	37,2	X	6,2	12,9	X	X
<b>Québec, 2014</b>									
<b>Ensemble des PME</b>	<b>8,3</b>	<b>23,4</b>	<b>19,7</b>	<b>17,0</b>	<b>12,2</b>	<b>5,1</b>	<b>18,7</b>	<b>27,5</b>	<b>X</b>
1 à 4 employés	11,6	22,6	17,3	8,7	7,3	9,1	24,3	33,1	X
5 à 19 employés	5,3	X	21,3	21,2	14,6	4,5	17,6	24,8	X
20 à 99 employés	9,8	17,4	21,2	21,4	15,0	X	X	X	X
100 à 499 employés	0,0	25,3	14,0	13,8	X	X	X	X	X
<b>Canada, 2017</b>									
<b>Ensemble des PME</b>	<b>9,7</b>	<b>16,3</b>	<b>17,8</b>	<b>19,5</b>	<b>13,5</b>	<b>5,3</b>	<b>12,7</b>	<b>14,9</b>	<b>9,3</b>
1 à 4 employés	8,2	14,7	16,7	18,0	11,5	5,9	11,4	13,2	9,2
5 à 19 employés	11,5	16,2	16,4	18,3	17,3	4,8	17,0	16,6	11,0
20 à 99 employés	9,9	20,3	22,2	24,3	11,5	5,0	7,7	16,8	6,8
100 à 499 employés	11,5	19,2	23,7	26,2	13,7	3,9	11,5	15,0	6,5

Note : Les résultats concernant les différents types d'obstacles ont souvent une cote F.

Source : Pour le Québec : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014 et 2017. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Pour le Canada : Fichier-maître de l'enquête (tableau 23, [www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html)).

## Les activités commerciales internationales des PME selon leur tranche d'effectif

En dehors de l'exportation, les PME exercent diverses autres activités commerciales internationales qui contribuent à étendre la portée de leurs marchés. Elles peuvent notamment :

- importer des biens de l'extérieur du Canada devant servir à la production d'autres biens au Canada ;
- importer des biens à l'extérieur du Canada pour les revendre tels quels, importer des services de l'extérieur du Canada ;
- faire appel à un intermédiaire canadien comme distributeur pour vendre ses biens sur des marchés étrangers ;
- avoir un bien qui est fabriqué par une entreprise engagée par contrat à l'étranger ;

- faire des investissements directs à l'étranger ;
- déménager des activités commerciales ou des employés de l'étranger au Canada.

### ► Les entreprises de 1 à 4 employés sont moins portées que celles de 100 à 499 employés à exercer une activité commerciale internationale autre que l'exportation

En 2017, la proportion des PME québécoises de 100 à 499 employés qui ont exercé au moins une de ces activités (39,4 %) est deux fois plus élevée que celle des entreprises de 1 à 4 employés (19,5 %), et presque deux fois plus élevée que celle des entreprises de 5 à 19 employés (20,6 %) ou de l'ensemble des PME (21,6 %) (figure 16).

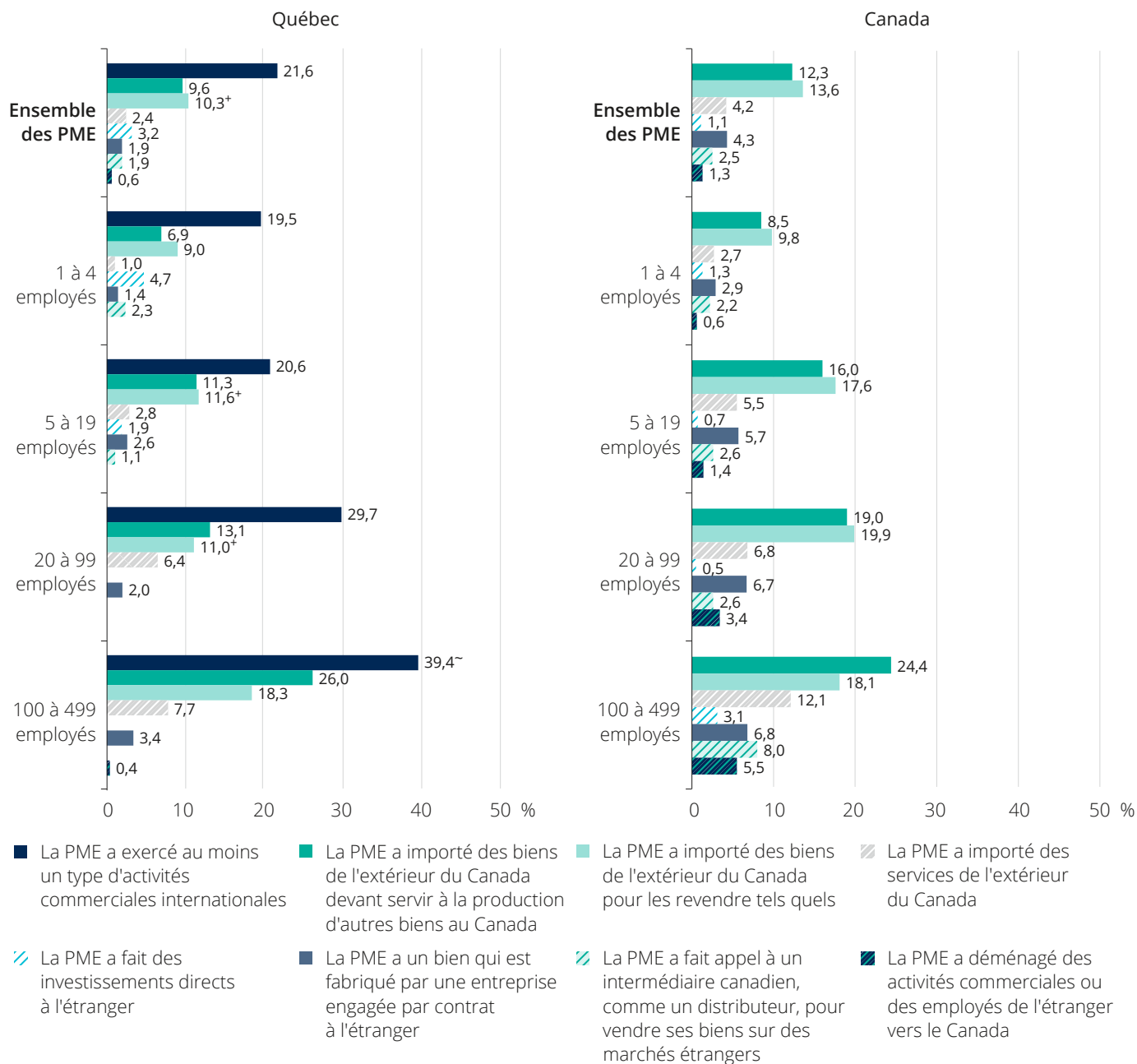
Peu importe la tranche d'effectif, deux types d'activités commerciales ont été plus fréquemment effectués par les PME québécoises : l'importation des biens à l'extérieur

du Canada destinés à la production d'autres biens au Canada (citée par entre 6,9 % et 26,0 % des PME par ordre croissant selon la tranche d'effectif), et l'importation des biens à l'extérieur du Canada destinés à la vente tels quels (citée par entre 9,0 % et 18,3 % des PME par ordre croissant).

Les résultats ci-dessus ne diffèrent pas de ceux pour l'ensemble du Canada, sauf pour deux groupes. En effet, la proportion des PME québécoises de 5 à 19 employés ou de 20 à 99 employés qui ont importé des biens destinés à être revendus tels quels (11,6 % et 11,0 % respectivement) est nettement moins importante que celle de leurs homologues de l'ensemble du Canada (17,6 % et 19,9 % respectivement).

Figure 16

Proportion des PME ayant eu des activités commerciales internationales en 2017 selon leur tranche d'effectif et le type d'activités commerciales internationales, Québec et Canada, 2017



+ Indique que pour la même tranche d'effectif en 2017 le taux du Québec est significativement différent de celui du Canada.

~ Indique que le taux de la tranche de 100 à 499 employés est significativement différent de celui de l'ensemble des PME, de celui de la tranche de 1 à 4 employés et de celui de la tranche de 5 à 19 employés en 2017.

Source : Pour le Québec : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2017. Adapté par l'Institut de la statistique du Québec.

Pour le Canada : Fichier-maître de l'enquête (tableau 25, [www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html)).

## Références bibliographiques

- INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC (2020). « Les entreprises québécoises de moins de 5 employés. Accès au financement et aux ressources technologiques et intellectuelles », *Science, technologie et innovation*, [En ligne], n° 2, juillet, L'Institut, p. 1-20. [[statistique.quebec.ca/fr/document/les-entreprises-quebecoises-de-moins-de-5-employes-acces-au-financement-et-aux-ressources-technologiques-et-intellectuelles](http://statistique.quebec.ca/fr/document/les-entreprises-quebecoises-de-moins-de-5-employes-acces-au-financement-et-aux-ressources-technologiques-et-intellectuelles)].
- INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC (2020). « Les entreprises québécoises de moins de 5 employés. Portrait et contribution à la dynamique des entreprises et de l'emploi », *Science, technologie et innovation*, [En ligne], n°1, juillet, L'Institut, p. 1-28. [[statistique.quebec.ca/fr/document/les-entreprises-quebecoises-de-moins-de-5-employes-portrait-et-contribution-a-la-dynamique-des-entreprises-et-de-lemploi](http://statistique.quebec.ca/fr/document/les-entreprises-quebecoises-de-moins-de-5-employes-portrait-et-contribution-a-la-dynamique-des-entreprises-et-de-lemploi)].
- OCDE (2019a). *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019*, [En ligne], Paris, Éditions OCDE, 364 p. doi : [10.1787/dfc3ab17-fr](https://doi.org/10.1787/dfc3ab17-fr).
- OCDE (2019b). *Panorama des administrations publiques 2019*, [En ligne], Paris, Éditions OCDE, 280 p. doi : [10.1787/8be847c0-fr](https://doi.org/10.1787/8be847c0-fr).
- SECRÉTARIAT DU CONSEIL DU TRÉSOR (2019). *Statistiques sur les contrats des organismes publics, 2017-2018*, [En ligne], Québec, Direction de la reddition de comptes et du soutien à l'encadrement des contrats publics, 102 p. [[www.tresor.gouv.qc.ca/fileadmin/PDF/faire\\_affaire\\_avec\\_etat/Rapport\\_statistiques\\_1718.pdf](http://www.tresor.gouv.qc.ca/fileadmin/PDF/faire_affaire_avec_etat/Rapport_statistiques_1718.pdf)].
- RIDING Allan, Barbara ORSER et Diane LIAO (2018). *Analyse comparative de petites et moyennes entreprises en tant que fournisseurs du Gouvernement du Canada : inclusion, innovation et commerce international*, [En ligne], Ottawa, École de gestion Telfer, Université d'Ottawa, 59 p. [[telfer.uottawa.ca/assets/documents/2018/uo\\_telfer\\_Benchmarking-SME-report\\_fr\\_02.pdf](http://telfer.uottawa.ca/assets/documents/2018/uo_telfer_Benchmarking-SME-report_fr_02.pdf)].

## Autres publications d'intérêt

Indicateurs de la science, de la technologie et de l'innovation au Québec, édition 2020. Fascicule 2. • <a href="#">Les ressources humaines en science et technologie. Septembre 2020</a>	Septembre 2020
<a href="#">Les titulaires d'un grade universitaire au Québec : ce qu'en disent les données du Recensement de 2016</a>	Septembre 2020
Indicateurs de la science, de la technologie et de l'innovation au Québec, édition 2020. Fascicule 1. • <a href="#">La mesure de l'innovation : le Manuel d'Oslo 2018. Juillet 2020</a>	Juillet 2020

Le bulletin **Science, technologie et innovation** est issu de la fusion du *Bulletin S@voir.stat* et du bulletin *Science, technologie et innovation en bref*. Publié plusieurs fois par année, le bulletin *Science, technologie et innovation* présente des analyses portant sur les activités scientifiques et technologiques au Québec. Il peut s'agir de courts articles accompagnant la diffusion de nouvelles données ou encore d'études permettant d'approfondir les connaissances sur différents aspects de la science, la technologie et l'innovation au Québec, notamment la recherche et développement (R-D), l'innovation, les ressources humaines en science et technologie (RHST), les brevets, l'utilisation d'Internet et des technologies de l'information et des communications (TIC), les dépenses en recherche, science, technologie et innovation au sein de l'administration publique québécoise, le financement des entreprises et l'entrepreneuriat.

## Notice bibliographique suggérée

INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC (2020). « Les entreprises québécoises de moins de 5 employés. Accès aux marchés géographiques en 2017 », *Science, technologie et innovation*, [En ligne], n° 4, décembre, L'Institut, p. 1-29. [[statistique.quebec.ca/fr/fichier/entreprises-quebecoises-moins-cinq-employes-acces-marches-geographiques-2017.pdf](http://statistique.quebec.ca/fr/fichier/entreprises-quebecoises-moins-cinq-employes-acces-marches-geographiques-2017.pdf)].

Ce bulletin est réalisé à l'Institut de la statistique du Québec par :

Pascasie Nikuze

Direction générale des statistiques et de l'analyse économiques :

Éric Deschênes, directeur général

Avec la collaboration de :

Julie Boudreault, révision linguistique  
Isabelle Jacques et Andréane Dallaire, mise en page

Pour plus de renseignements :

Centre d'information et de documentation  
Institut de la statistique du Québec  
200, chemin Sainte-Foy, 3<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5T4

Téléphone :  
418 691-2401  
1 800 463-4090 (Canada et États-Unis)

Courriel : [cid@stat.gouv.qc.ca](mailto:cid@stat.gouv.qc.ca)

Site Web : [statistique.quebec.ca](http://statistique.quebec.ca)

Dépôt légal

Bibliothèque et Archives nationales du Québec  
4<sup>e</sup> trimestre 2020  
ISSN 2563-1373 (en ligne)

© Gouvernement du Québec  
Institut de la statistique du Québec, 2005

Toute reproduction autre qu'à des fins de consultation personnelle est interdite sans l'autorisation du gouvernement du Québec. [statistique.quebec.ca/fr/institut/nous-joindre/droits-auteur-permission-reproduction](http://statistique.quebec.ca/fr/institut/nous-joindre/droits-auteur-permission-reproduction)