



Chambre de
Commerce
du Canada

Canadian
Chamber of
Commerce



Laboratoire de données
sur les entreprises

Business
Data Lab



Réussir à l'échelle

Les caractéristiques des petites entreprises
à forte croissance au Canada



À PROPOS DE L'AUTEURE

Marwa Abdou | Directrice principale de la recherche

Marwa est responsable du développement et de la mise en œuvre d'un programme de recherche innovant à long terme visant à faire de la Chambre de commerce du Canada une source essentielle de renseignements au sujet des entreprises canadiennes et pour celles-ci. Avant d'occuper ce poste, Marwa a travaillé directement avec et au sein d'organisations multilatérales, d'organisations du secteur privé et de gouvernements nationaux parmi les plus renommés au monde, notamment le Groupe de la Banque mondiale, le Secrétariat du Commonwealth, l'APEC, l'OCDE, Ernst and Young, Nathan Associates et la Banque asiatique de développement. Elle a toujours conservé une même volonté : défendre, préconiser et catalyser des interventions ayant un impact sur les groupes vulnérables, notamment les entreprises et les PME, grâce à des analyses de données rigoureuses, à des recherches inventives et à la narration. Marwa est titulaire d'une maîtrise en relations internationales et en économie internationale de l'Université Johns Hopkins. Elle est titulaire d'un baccalauréat en finance et en économie de l'Université Queen's.

MAbdou@chamber.ca



COLLABORATEUR

Patrick Gill | Directeur principal des opérations

Innovateur et intrapreneur tout au long de sa carrière, Patrick a fondé cinq projets nationaux destinés à aider les entreprises canadiennes à être compétitives et à prospérer à l'échelle mondiale. Parmi ces projets, Patrick a cofondé le Laboratoire de données sur les entreprises (LDE) de la Chambre de commerce du Canada afin de démocratiser les données sur les entreprises pour la prise de décision et de faire progresser la compréhension du pays sur les conditions et les tendances commerciales canadiennes. L'expérience de Patrick lui a valu d'être considéré comme un leader d'opinion, souvent cité dans les médias et les publications des groupes de réflexion. Plus récemment, Patrick a rédigé une étude pour la LDE sur l'adoption par les entreprises de l'IA générative (IAg) intitulée « Promouvoir la productivité ». Patrick est titulaire d'une maîtrise en politique publique et d'un certificat supérieur en administration publique et gouvernance de l'Université métropolitaine de Toronto.

PGill@chamber.ca

TABLE DES MATIÈRES

1	INTRODUCTION	4
2	LA CROISSANCE AU CANADA	5
	LE CONTEXTE	6
	ATTENTES EN MATIÈRE DE CROISSANCE	9
	IDENTIFIER LES ENTREPRISES À FORTE CROISSANCE AU CANADA	12
3	LES VOIES D'UNE PLUS GRANDE CROISSANCE	13
	LE RÔLE DU FINANCEMENT	14
	LE RÔLE DE L'EXPORTATION	15
	LE RÔLE DE L'ADOPTION DES TECHNOLOGIES ET DE L'INNOVATION	16
	LE RÔLE DES POLITIQUES	17
4	CONCLUSION	20

1 Introduction

En janvier 2024, le Laboratoire de données sur les entreprises de la Chambre de commerce a publié un [Portrait des petites entreprises au Canada](#). Ce rapport est venu alimenter le discours public sur les petites entreprises en les analysant à travers des caractéristiques variées comme la taille, le secteur d'activité, l'âge, la propriété et la géographie. Nos conclusions ont révélé que les petites entreprises canadiennes sont souvent plus diversifiées, plus innovantes et plus petites qu'on ne le pense. En répartissant les « petites entreprises » en fonction de leurs caractéristiques, nous avons pu mieux comprendre les expériences variées et le potentiel de ces entreprises dans un paysage économique postpandémique en rapide évolution.

L'un des principaux constats de ce rapport est l'important potentiel inexploité des petites entreprises au Canada. Les petites entreprises jouent un rôle essentiel en stimulant l'innovation, en créant des emplois intéressants et en stimulant la croissance économique, tout particulièrement au moment où le Canada est confronté à d'importants défis dans ces domaines.

Ce rapport de suivi se concentre sur la manière dont nous pouvons permettre à ces entreprises d'atteindre une croissance exceptionnelle. Plutôt que d'examiner l'ensemble des petites entreprises, ce rapport se concentre sur celles qui sont en mesure de connaître une forte croissance en répondant aux questions suivantes :

- **Quelles sont les petites entreprises canadiennes en expansion et à forte croissance?**
- **Quelles sont leurs caractéristiques communes et qu'est-ce qui les distingue?**
- **Quels moyens empruntent-elles pour passer à l'échelle supérieure?**
- **Pourquoi est-il essentiel pour l'avenir économique du Canada de les préparer à la réussite?**

Pour répondre à ces questions, nous explorons les données sur les entreprises, les obstacles, les attentes, le financement et le commerce. Parmi nos principales conclusions, nous avons identifié que les caractéristiques communes aux entreprises les plus susceptibles de connaître une forte croissance sont les suivantes :

- **elles comptent entre 5 et 19 employés**
- **en activité depuis 3 à 10 ans**
- **sont situées en Ontario et au Québec**
- **sont basées dans les secteurs de la fabrication, de l'hébergement et de la restauration, ou des services professionnels**
- **appartiennent à des immigrants ou à des minorités visibles**
- **sont exportatrices.**

Par ailleurs, ces entreprises sont plus susceptibles d'adopter de nouvelles technologies et d'accéder à un plus large éventail d'options de financement ou de programmes gouvernementaux ciblés.

2 LA CROISSANCE AU CANADA



Depuis des décennies, la croissance des entreprises est un sujet d'intérêt pour les chercheurs, les décideurs politiques et les gouvernements. Les petites entreprises, qui représentent la grande majorité (98 %) des entreprises au Canada, sont au cœur de ces discussions. Récemment, l'attention s'est déplacée des jeunes entreprises vers les entreprises établies qui sont positionnées pour une forte croissance. Cette nouvelle orientation reflète l'impact considérable des entreprises à forte croissance sur la création d'emplois, l'innovation et la croissance économique.

Avant d'entrer dans le vif du sujet du présent rapport, il convient de reconnaître que toutes les entreprises ne cherchent pas à croître rapidement (voir l'encadré 1). Certaines sont créées pour des raisons comme le choix d'un certain style de vie, l'indépendance, un revenu complémentaire ou par nécessité. Dans ce rapport, nous ne nous intéresserons pas à ce type d'entreprises. Nous étudierons plutôt les entreprises qui recherchent activement une forte croissance, mais qui sont confrontées à des obstacles qui les empêchent de réaliser pleinement leur potentiel. Notre objectif est d'identifier ces entreprises et de trouver les moyens de favoriser leur réussite.

Encadré 1 : Certaines entreprises se contentent d'une croissance nulle.

Les données récentes de l'Enquête canadienne sur situation des entreprises (T3 2024) de Statistique Canada suggèrent que près d'une entreprise canadienne sur cinq (représentant 182 000 entreprises) s'attend à une croissance négative ou nulle à moyen terme. De plus, près d'une entreprise sur vingt (50 000 entreprises) ne prévoit pas de croissance et se dit satisfaite de ses revenus actuels.

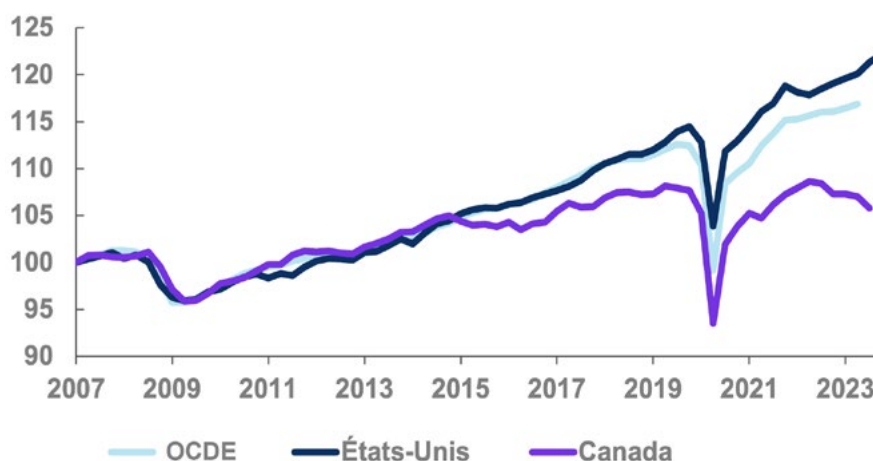
LE CONTEXTE

Si la croissance n'est pas une priorité pour certaines petites entreprises, le Canada a besoin d'un plus grand nombre d'entreprises à forte croissance. Des années de faible croissance économique, de faible productivité et de sous-investissement ont affaibli notre compétitivité mondiale et entraîné une baisse du niveau de vie des Canadiens (**Graphique 1**). Face au recul de notre part dans la production mondiale, les Canadiens en ressentent les effets : stagnation des salaires, réduction des possibilités et faible mobilité économique intergénérationnelle. Les petites entreprises, qui constituent l'épine dorsale de l'économie canadienne, ont éprouvé des difficultés à se développer dans ce contexte.

La pandémie de COVID-19 a amplifié la plupart des défis habituels des entreprises. Cependant, l'augmentation du coût des intrants, l'inflation élevée, la difficulté d'attirer et de retenir la main-d'œuvre et la faible demande des consommateurs sont devenues des obstacles encore plus importants pour de nombreuses entreprises canadiennes. Les récentes enquêtes de Statistique Canada et de la Banque du Canada (notamment l'Enquête canadienne sur la situation des entreprises, l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises et l'Enquête sur les perspectives des entreprises) confirment que ces questions restent au premier plan des préoccupations des entreprises. Notamment, plus l'entreprise est petite, plus ces défis sont prononcés, ce qui maintient souvent les entreprises « petites » et limite leur capacité à étendre leurs activités.



Graphique 1 : Niveau de vie, Canada comparé aux pays de l'OCDE et aux États-Unis 2007-2023, PIB par habitant, avec homologues internationaux
Indice (T1 2007 = 100)

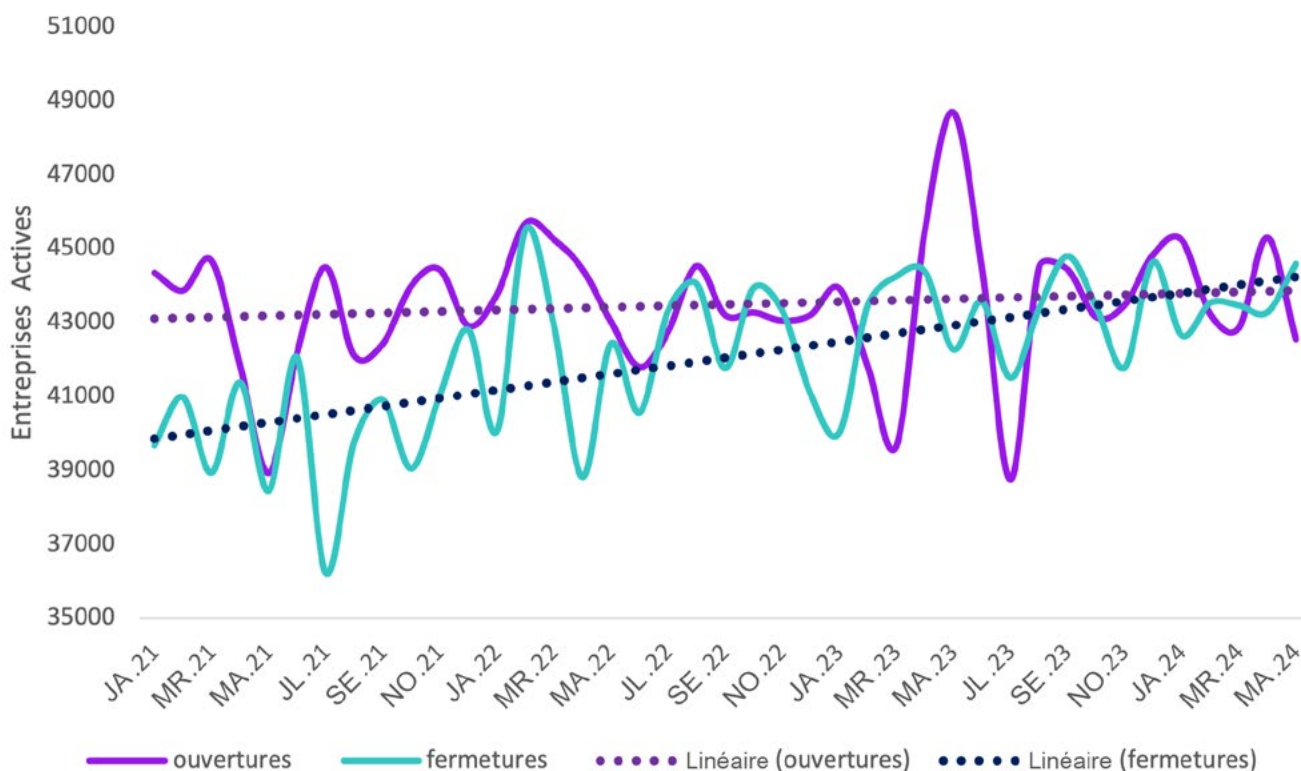


Source: Analyse du LDE à partir des données de l'OCDE.

La croissance des entreprises est intrinsèquement liée à leur survie. Pendant la pandémie, nous avons été témoins de la résilience des entreprises canadiennes, car nombre d'entre elles ont transformé et numérisé leurs activités pour se connecter en ligne avec leurs employés et leurs clients, ce qui a été documenté dans notre [Portrait de la petite entreprise canadienne](#). Malgré cette tendance encourageante en matière d'innovation, les chercheurs ont noté que les petites entreprises canadiennes quittent le marché plus rapidement que les nouvelles n'y entrent (**Graphique 2**). Cette situation contraste fortement avec celle des États-Unis, où la création d'entreprises après la pandémie a été beaucoup plus robuste (Solovieva et Palucci, Services économiques TD, 2024; Gu, Statistique Canada, 2024; Carey, Lester et Luong, OCDE, 2016).

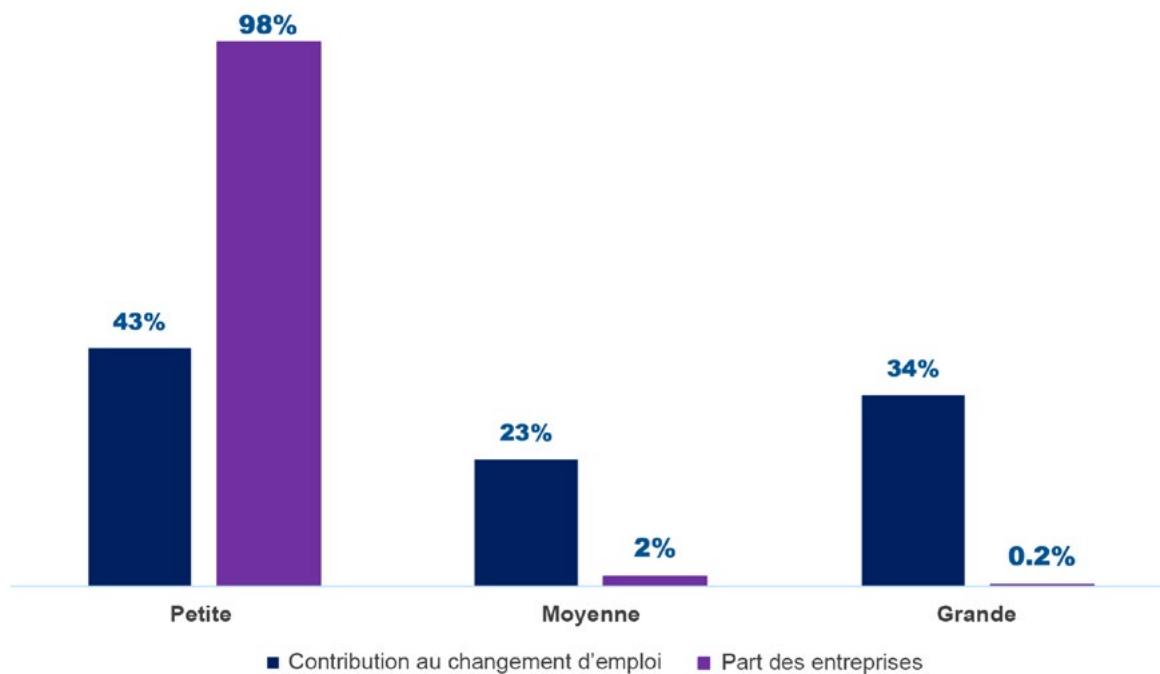


Graphique 2 : Ouvertures et fermetures de petites entreprises au Canada
 Janvier 2021-mai 2024, données désaisonnalisées



Source : Analyses du LDE. Statistique Canada. Tableau 33-10-0722-01 Estimations expérimentales pour les entreprises nouvellement ouvertes et les entreprises nouvellement fermées selon la taille de l'emploi pour le Canada, les provinces et territoires, et les régions métropolitaines de recensement, données désaisonnalisées

Graphique 3 : Part des entreprises et contribution à la croissance de l'emploi
Janvier 2020–août 2024, par taille d'entreprise



Source : Analyses du LDE. Statistique Canada. Tableau 14-10-0067-01 Emploi selon la taille d'établissement, données mensuelles non désaisonnalisées Statistique Canada. Tableau 33-10-0806-01 Nombre d'entreprises canadiennes, avec employés, décembre 2023.

Si ce déclin du taux de création d'entreprises n'est pas nouveau, il a de profondes répercussions sur les ambitions économiques du Canada. Il est essentiel de comprendre où et comment encourager la création d'entreprises, en particulier dans les secteurs au potentiel d'expansion inexploité, pour soutenir une croissance économique plus large.

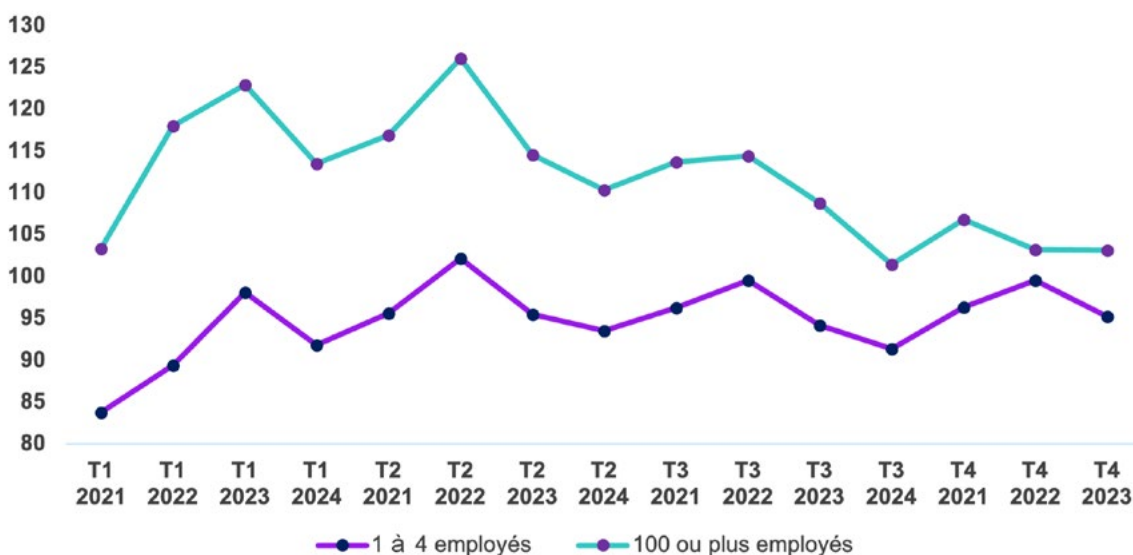
Historiquement, les petites entreprises ont été un moteur essentiel de la création d'emplois au Canada, employant près de 70 % de la main-d'œuvre du secteur privé. Malgré le ralentissement de la croissance de l'emploi au cours des quatre dernières années, en raison des tendances mentionnées ci-dessus, les petites entreprises continuent de représenter près de la moitié (43 %) de l'ensemble des créations d'emplois (**Graphique 3**).

ATTENTES EN MATIÈRE DE CROISSANCE

Depuis la pandémie, le moral des entreprises canadiennes est médiocre, en raison des difficultés susmentionnées qui ont pesé sur la confiance globale des entreprises. Malgré les signes de reprise, l'incertitude persiste et de nombreuses entreprises restent prudentes quant à leurs perspectives de croissance, reflétant les turbulences économiques plus généralisées (**Graphique 4**).

En collaboration avec Statistique Canada, le Laboratoire de données sur les entreprises a utilisé l'Enquête canadienne sur situation des entreprises pour recueillir des données sur les attentes en matière de croissance. Les données, recueillies en 2022 et 2024, ont été élaborées non seulement pour évaluer les attentes en matière de croissance des entreprises sur une période de trois ans, mais aussi pour identifier les types d'entreprises à forte croissance au Canada. Voici une ventilation de haut niveau des prévisions de croissance en fonction des principales caractéristiques des entreprises.

Graphique 4 : Indice des attentes commerciales, microentreprises vs grandes entreprises 2021–2024, trois prochains mois



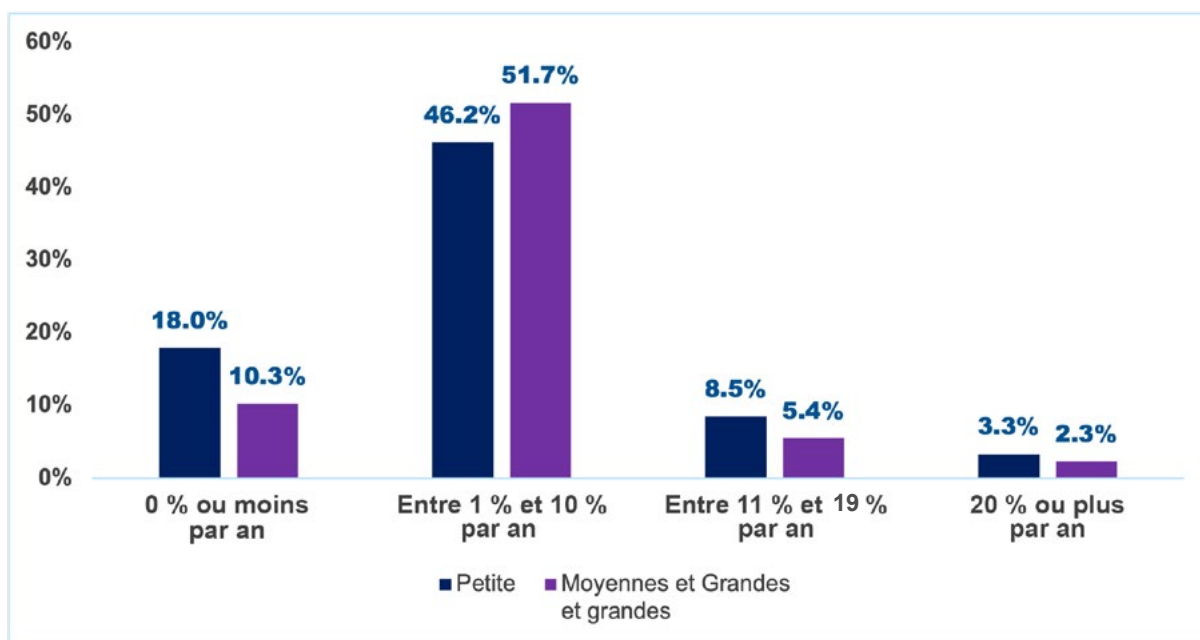
Source : Analyse du LDE à partir de l'Enquête canadienne sur la situation des entreprises de Statistique Canada.
Remarque : Une valeur supérieure à 100 indique une amélioration du moral et une valeur inférieure à 100 indique une détérioration du moral.



Taille des entreprises

Les perspectives de croissance varient selon la taille de l'entreprise (**Graphique 5**). Alors que près de 18 % des petites entreprises (99 employés ou moins) s'attendent à une croissance négative ou nulle au cours des prochaines années, parmi lesquelles une part se satisfait d'une faible croissance (**voir l'encadré 1**), près de la moitié des petites entreprises (46 %) prévoient une croissance modérée, la plupart s'attendant à une croissance annuelle comprise entre 1 % et 10 % au cours des trois prochaines années. Un moindre pourcentage (5 %) prévoit une croissance plus forte, entre 11 % et 19 %, et près de 3 % des petites entreprises pensent pouvoir atteindre un « statut de forte croissance », défini comme une croissance annuelle de 20 % ou plus (**voir encadré 2**). En fait, les petites entreprises sont plus optimistes que les grandes quant à leur capacité à atteindre un niveau de croissance élevé. Seules 2 % des moyennes et grandes entreprises (100 employés et pl's) s'attendent à une croissance de 20 % ou plus au cours de la même période.

Graphique 5: Croissance annuelle moyenne prévue pour cette entreprise, par taille d'entreprise
Les trois prochaines années



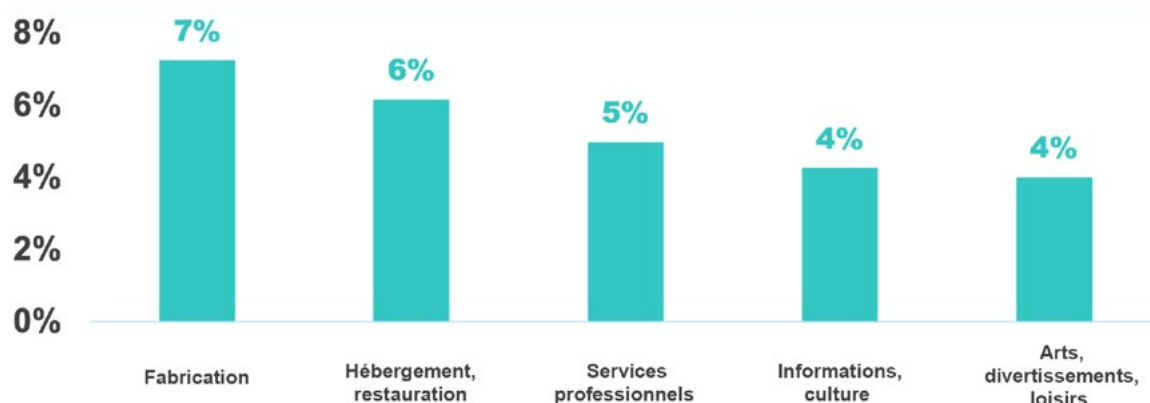
Source : Analyse du LDE à partir de l'Enquête canadienne sur situation des entreprises du T3 2024 de Statistique Canada.

Encadré 2 : Définir les entreprises à forte croissance

Il existe plusieurs termes utilisés dans la littérature pour décrire les entreprises qui réalisent des performances supérieures à la moyenne. Le présent rapport se concentre sur les « entreprises à forte croissance ». L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) définit les entreprises à forte croissance comme des entreprises dont la croissance annuelle moyenne des employés est supérieure à 20 % sur trois ans. Dans la plupart des pays, ces entreprises ne représentent que 2 à 6 % de toutes les entreprises (Eurostat/OCDE, 2007).

Graphique 6 : Part des petites entreprises prévoyant une forte croissance, par secteur d'activité (Top 5)

Trois prochaines années



Source : Analyse du LDE à partir de l'Enquête canadienne sur situation des entreprises du T3 2024 de Statistique Canada.

Secteur d'activité

Les perspectives de croissance des petites entreprises varient selon les secteurs d'activité (**Graphique 6**). Plus le nombre de petites entreprises est élevé dans un secteur, plus ce secteur est susceptible de faire état de prévisions de croissance nulles ou négatives. Cette observation est particulièrement évidente dans des secteurs comme les soins de santé et les services sociaux, la construction, l'hébergement et la restauration. Ces secteurs, qui comptent traditionnellement un grand nombre de petites entreprises, voient une plus grande proportion d'entreprises s'attendre à une croissance stagnante ou en baisse. Toutefois, certains secteurs restent plus optimistes. Les entreprises de l'industrie manufacturière, par exemple, sont les plus confiantes dans leur croissance future : 14 % des petites entreprises (de 5 à 19 employés) de ce secteur prévoient une croissance annuelle de 20 % ou plus. Les services professionnels suivent de près avec 10 % des entreprises prévoyant des niveaux de croissance similaires. Ces secteurs peuvent bénéficier de conditions de marché plus favorables ou d'une plus grande capacité d'innovation, ce qui les place sur des trajectoires de croissance plus fortes.

Propriété

Les petites entreprises appartenant à des groupes sous-représentés, notamment les autochtones, les immigrants et les femmes, prévoient généralement une croissance plus lente. Environ 40 à 50 % de ces entreprises prévoient une croissance de 10 % ou moins au cours des trois prochaines années. En général, les prévisions de croissance de ces entreprises ne sont pas très différentes de celles de l'entreprise canadienne moyenne.

Âge de l'entreprise

L'âge d'une entreprise peut avoir un impact sur son potentiel de croissance. Les entreprises plus anciennes, en particulier celles qui sont en activité depuis plus de 11 ans, sont plus susceptibles de faire état d'une croissance négative ou nulle. En fait, environ 21 % de ces entreprises prévoient une croissance stagnante à moyen terme. Cela est d'autant plus remarquable que les entreprises plus anciennes représentent plus de 60 % des petites entreprises au Canada.

En revanche, les entreprises plus jeunes, âgées de 10 ans ou moins, ont tendance à être plus optimistes quant à leur avenir. Plus de 5 % d'entre elles s'attendent à une croissance annuelle de 11 % ou plus au cours des trois prochaines années, et 6 % prévoient une croissance élevée de 20 % ou plus.

Orientation commerciale

Les entreprises les plus susceptibles de vendre leurs biens ou leurs services à l'étranger présentent également des caractéristiques communes. Environ une entreprise sur cinq dans l'industrie manufacturière (19 %) et les services professionnels (21 %) a rapporté qu'elle exportait vers les États-Unis. Cette tendance est particulièrement marquée chez les entreprises appartenant majoritairement à des immigrants (7 %) et à des minorités visibles (5 %), ainsi que chez celles de l'Ontario (8 %) et du Québec (4 %).

À la question de savoir ce que ces entreprises décriraient comme leur principal atout concurrentiel lorsqu'elles exportent ou vendent aux États-Unis, indépendamment de l'âge, de la taille, de la propriété ou de la géographie, la qualité des produits ou des services est l'avantage le plus souvent cité, suivi de la valeur du dollar canadien.

IDENTIFIER LES ENTREPRISES À FORTE CROISSANCE AU CANADA

Une étude récente de l'OCDE, intitulée *Quelles PME passent à l'échelle*, a révélé que les archétypes d'entreprises à forte croissance ne sont pas, comme on le supposait traditionnellement, toujours des secteurs de haute technologie. Il s'agit plutôt de services à forte intensité de connaissances et d'industries telles que la construction et l'industrie manufacturière. Ces entreprises ont la plus forte propension à changer d'échelle et la plus forte probabilité de connaître une croissance rapide, en particulier sur le plan des revenus et de l'emploi (OCDE, 2021).

Quelles sont les entreprises à forte croissance au Canada? Nos conclusions, basées sur les données recueillies dans le cadre de l'Enquête canadienne sur situation des entreprises, font écho aux recherches existantes sur les archétypes de forte croissance et démystifient certaines hypothèses communes. Voici ce que nous avons constaté :

Alors que la part des entreprises prévoyant une forte croissance a diminué entre 2022 et 2024, à mesure que les obstacles aux entreprises ont augmenté et que l'activité économique mondiale a ralenti, les caractéristiques communes des entreprises à forte croissance entre les enquêtes sont restées constantes. Notre analyse indique que les entreprises canadiennes sont plus susceptibles d'être des entreprises à forte croissance si elles présentent une ou plusieurs des caractéristiques suivantes :

- elles comptent entre 5 et 19 employés
- en activité depuis 3 à 10 ans
- sont situées en Ontario et au Québec
- sont basées dans les secteurs de la fabrication, de l'hébergement et de la restauration, ou des services professionnels
- appartiennent à des immigrants ou à des minorités visibles
- sont exportatrices

3 LES VOIES D'UNE PLUS GRANDE CROISSANCE



Comme le montre la variété des archétypes de forte croissance observés, il existe de multiples voies par lesquelles les petites entreprises canadiennes peuvent se développer. Toutefois, le succès dépend souvent de la capacité à surmonter les principaux obstacles. Parmi les facteurs de croissance les plus cruciaux figurent l'accès au financement, la capacité à exporter, l'adoption de technologies et un environnement politique favorable.

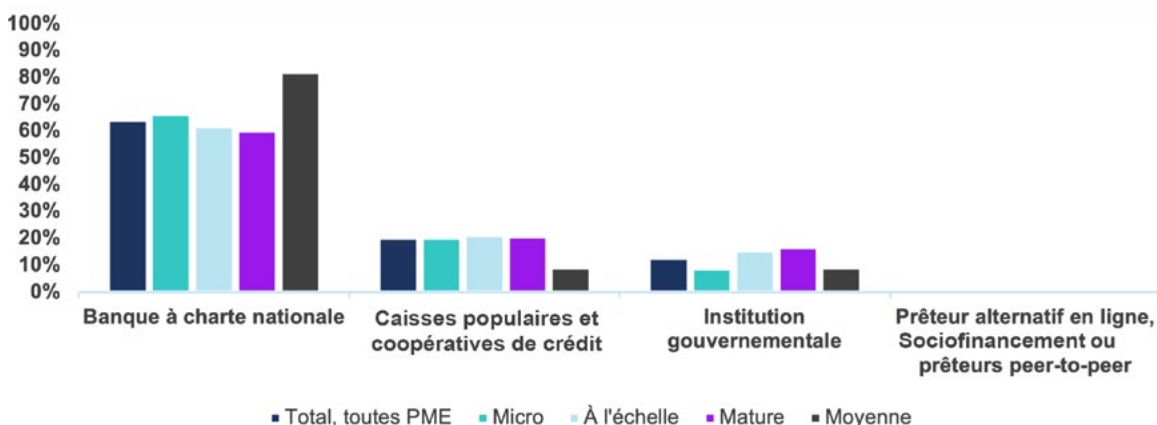
LE RÔLE DU FINANCEMENT

Le financement est souvent le facteur décisif pour les petites entreprises qui souhaitent passer à l'échelle supérieure. Le processus d'expansion est particulièrement difficile - souvent plus que la phase initiale de démarrage - parce que les entreprises ont besoin de plus de capital pour soutenir l'expansion, embaucher du personnel supplémentaire et investir dans de nouvelles technologies. Cette enquête 2022 sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises montre qu'à mesure que les entreprises se développent, leur besoin de financement externe augmente de manière significative.

Bien qu'il existe diverses options, telles que le financement par emprunt, le crédit commercial et les programmes gouvernementaux, de nombreuses petites entreprises se heurtent à des obstacles importants pour obtenir les fonds dont elles ont besoin pour se développer (**Graphique 7**). Ce problème est particulièrement aigu pour les jeunes entreprises et celles appartenant à des groupes sous-représentés, qui peuvent être confrontées à des coûts d'emprunt plus élevés et/ou à des conditions de prêt plus restrictives.

Graphique 7 : Pourcentage d'entreprises ou d'organisations ayant eu recours au financement par l'emprunt, par source

2020, part des entreprises (%), par taille d'entreprise



Source : Analyses du LDE. Statistique Canada. Tableau 33-10-0430-01 Source de financement par emprunt des petites et moyennes entreprises Remarque : Micro : 1-4 employés, Échelle : 5-19 employés, Mature : 20-99 employés, Moyenne : 100-499 employés.

Par conséquent, de nombreuses petites entreprises se tournent vers des sources de financement alternatives, telles que les prêts sur les marchés ou les prêts garantis par l'État. Cette tendance s'est accrue ces dernières années, en particulier parmi les entreprises de petite taille (5 à 19 employés) dans des secteurs tels que l'hébergement et la restauration, la construction et les services professionnels. Si ces options alternatives offrent une plus grande flexibilité, elles s'accompagnent également de coûts plus élevés qui peuvent entraver la croissance à long terme.

L'accès au financement est essentiel pour que les petites entreprises puissent se développer efficacement, mais les obstacles auxquels elles sont confrontées pour obtenir des capitaux limitent souvent leur potentiel. Relever ces défis, que ce soit par le biais d'options de prêt plus accessibles ou de programmes gouvernementaux ciblés, sera essentiel pour débloquer la croissance des petites entreprises canadiennes.

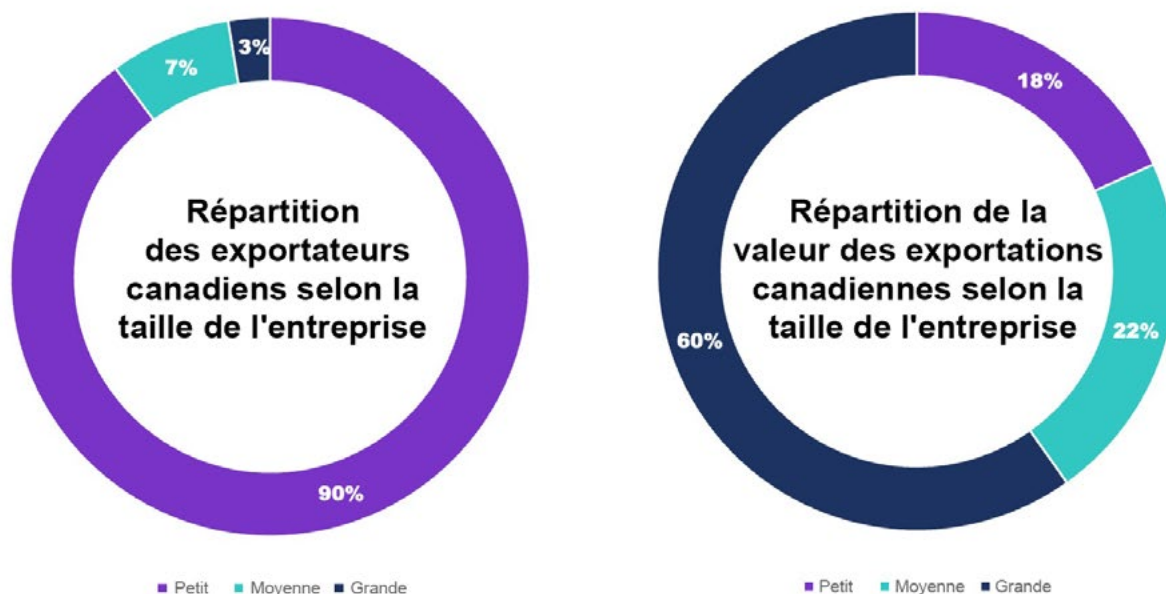


LE RÔLE DE L'EXPORTATION

L'exportation est un moyen essentiel pour les petites entreprises de se développer en élargissant leur marché et en augmentant leur chiffre d'affaires. Les entreprises qui réussissent à pénétrer les marchés internationaux acquièrent souvent un avantage concurrentiel, diversifient leurs activités et augmentent leur résistance aux fluctuations de l'économie nationale. Toutefois, les petites entreprises canadiennes ont généralement pris du retard par rapport à leurs homologues mondiales pour ce qui est de tirer pleinement parti du commerce transfrontalier.

Alors que 90 % des exportateurs canadiens sont des petites entreprises, celles-ci ne représentent que 18 % des exportations totales (**Graphique 8**). En revanche, les moyennes et grandes entreprises, qui représentent une part plus faible des exportateurs, contribuent de manière disproportionnée à la valeur totale des biens exportés. Cette disparité suggère que de nombreuses petites entreprises n'ont pas encore exploité tout le potentiel des marchés internationaux.

Graphique 8 : Répartition des exportateurs canadiens et de la valeur des exportations, par taille d'entreprise 2023, tous volumes d'exportation confondus



Source : Analyses du LDE. Statistique Canada. Tableau 12-10-0097-01 Commerce des biens selon les caractéristiques des exportateurs, selon le niveau d'emploi de l'entreprise et le niveau des exportations
Remarque : Petite : 99 employés ou moins, Moyenne : 100-499 employés et Grande : 500 employés et plus

La capacité d'exporter est souvent liée à la taille de l'entreprise, à son secteur d'activité et à son actionnariat. Par exemple, les entreprises des secteurs de la fabrication, des services professionnels et du commerce de gros sont plus susceptibles de s'engager dans des activités d'exportation. Les entreprises détenues par des immigrants, des femmes et des minorités visibles sont également plus enclines à exporter, car elles tirent souvent parti de leur connaissance unique du marché ou de leurs réseaux pour être compétitives à l'échelle mondiale.

Malgré ces avantages, des obstacles à l'exportation subsistent. Étant donné la taille limitée du marché canadien, trouver des possibilités d'exporter et d'atteindre de nouveaux marchés est une voie essentielle pour la croissance des petites entreprises. Les progrès récents des outils numériques, comme le commerce électronique, offrent aux entreprises canadiennes de nouvelles possibilités d'atteindre de nouveaux marchés et clients mondiaux. En fait, les recherches qui examinent le potentiel d'augmentation des exportations et des investissements directs étrangers du Canada à l'étranger suggèrent également « qu'il existe un potentiel inexploité considérable pour accroître l'activité internationale du Canada vers l'extérieur, avec des milliers d'entreprises identifiées comme des exportateurs ou des investisseurs directs étrangers à fort potentiel » (Tapp et Yan, 2021).

Pourtant, de nombreuses petites entreprises sont confrontées à des défis tels que la compréhension des réglementations des marchés étrangers, la gestion des complexités logistiques et l'obtention du financement nécessaire pour soutenir l'expansion internationale. S'attaquer à ces obstacles au moyen de programmes et de ressources ciblés peut aider les petites entreprises à libérer le potentiel de croissance qu'offre l'exportation.

LE RÔLE DE L'ADOPTION DES TECHNOLOGIES ET DE L'INNOVATION

L'adoption de nouvelles technologies et l'innovation sont des facteurs clés qui permettent aux petites entreprises de se développer. Les entreprises qui investissent dans la technologie - que ce soit pour moderniser leurs systèmes, automatiser leurs processus ou adopter des outils numériques, tendent à améliorer leur productivité et à réduire leurs coûts, ce qui les place en meilleure position pour poursuivre leur croissance.

Les avantages de l'adoption des technologies sont évidents. Selon l'Enquête canadienne sur situation des entreprises (T2 2024), près de 28 % des petites entreprises rapportent que l'adoption de nouvelles technologies a amélioré leurs opérations, en particulier dans des secteurs comme la finance, la santé et les services professionnels. Les jeunes entreprises (moins de 10 ans) sont les plus susceptibles d'investir dans la technologie, près de 40 % d'entre elles faisant état d'améliorations opérationnelles en conséquence.

L'adoption des technologies ne stimule pas seulement la productivité, elle ouvre également la voie à de nouvelles possibilités d'innovation. Les entreprises qui introduisent de nouveaux processus, produits ou services peuvent se développer sur de nouveaux marchés ou améliorer leur compétitivité sur les marchés existants. Cependant, de nombreuses petites entreprises, en particulier celles des secteurs traditionnellement non technologiques, peinent à investir dans ces outils, ce qui entrave leur potentiel de croissance.

En aidant les petites entreprises à adopter les nouvelles technologies par des mesures d'incitation, des formations et un accès plus facile aux outils numériques, on leur permettra de s'adapter, d'être compétitives et de se développer dans l'économie d'aujourd'hui.





LE RÔLE DES POLITIQUES

Il existe au Canada de nombreux programmes et entités fédéraux, provinciaux et locaux dont le mandat est centré sur le soutien aux petites entreprises - que ce soit par l'extension du financement, l'augmentation de la recherche et du développement et de l'innovation, ou l'encouragement de l'esprit d'entreprise. Toutefois, l'efficacité et l'impact de ces initiatives reposent en fin de compte sur leur capacité à cibler et à remédier efficacement aux défaillances manifestes du marché, c'est-à-dire à faire en sorte que l'avantage marginal de l'intervention politique dépasse les coûts marginaux.

Ainsi, pour aider les petites entreprises à se développer efficacement, la politique publique doit cibler leurs plus grands défis. En simplifiant le financement, en réduisant les charges réglementaires, en encourageant la croissance des exportations et en donnant la priorité à la formation continue, les gouvernements peuvent créer un environnement commercial propice à la croissance.



Un financement simplifié

Les petites entreprises ont besoin d'options de financement plus accessibles qui les rejoignent là où elles se trouvent.

- **Aller à la rencontre des entrepreneurs là où ils se trouvent :** Les gouvernements devraient travailler en étroite collaboration avec les prêteurs, y compris les banques locales, les coopératives de crédit et les financiers alternatifs, pour s'assurer que les petites entreprises peuvent accéder au financement par des canaux familiers dans leurs propres communautés.
- **Automatiser les solutions de financement :** Le passage à des processus de financement entièrement numériques permettra aux petites entreprises de demander plus facilement des prêts, des subventions et des assurances.
- **Promouvoir efficacement les programmes :** De nombreuses entreprises ne connaissent pas les programmes gouvernementaux qui s'offrent à elles. Une promotion accrue des possibilités de financement, des subventions et des garanties de prêt est essentielle pour s'assurer que les entreprises profitent des aides existantes.



Commerce

Un [récent rapport](#) du Laboratoire de données sur les entreprises souligne l'impact déterminant des échanges commerciaux, en particulier pour les relations entre les entreprises canadiennes et américaines. Il existe des possibilités inexploitées pour les petits exportateurs de rejoindre les chaînes d'approvisionnement internationales.

- **Réviser les réglementations relatives à la chaîne d'approvisionnement :** le maintien de chaînes d'approvisionnement transfrontalières efficaces rend les deux pays plus compétitifs sur leur territoire et à l'étranger, ce qui profite aux travailleurs et aux entreprises et accroît la résistance de l'économie aux chocs mondiaux. Ceci est particulièrement important en ce qui concerne les biens intermédiaires, qui sont utilisés par les entreprises pour d'autres activités commerciales.
- **Quantifier l'impact des mesures protectionnistes pour le Canada ainsi que pour ses homologues commerciaux et utiliser les données pour informer le prochain examen de l'ACEUM :** le rapport susmentionné a modélisé l'impact potentiel d'un droit de douane de 10 % sur les importations américaines et a constaté que si d'autres pays prenaient des mesures de rétorsion, la guerre commerciale qui s'ensuivrait entraînerait une baisse des revenus canadiens de 1,5 % et de la productivité de 1,6 %. Aux États-Unis, les baisses seraient de près de 1 %. Cela représenterait un manque à gagner de 800 USD par an pour les personnes vivant de part et d'autre de la frontière.



Une réglementation plus rationnelle

Les réglementations doivent être claires, cohérentes et alignées entre les régions afin de réduire la complexité et l'incertitude pour les entreprises..

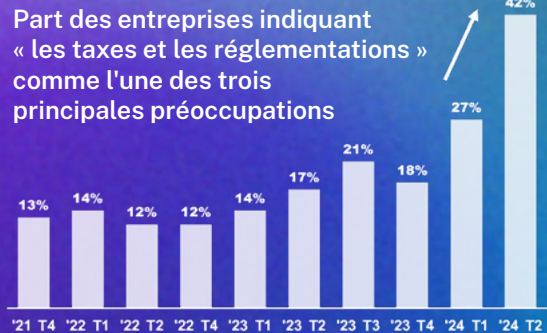
- **Mettre en œuvre un mandat de compétitivité économique pour les régulateurs :** Les régulateurs fédéraux devraient prendre en compte l'impact des nouvelles règles sur les entreprises, en équilibrant la compétitivité et les objectifs réglementaires. Une réglementation prévisible, stable et fondée sur des données probantes aide les entreprises à planifier leurs investissements et leurs innovations en toute confiance. Une réglementation plus avisée implique également de travailler avec les entreprises à l'élaboration et à la mise en œuvre de la réglementation.



- **Harmoniser les réglementations entre les différentes juridictions :** Une meilleure coordination entre les régulateurs provinciaux et fédéraux réduirait les coûts de mise en conformité et faciliterait la croissance des entreprises au-delà des frontières.

Encadré 3 : Impôts et réglementation

La part des entreprises citant les « impôts et la réglementation » comme l'une des trois principales préoccupations a triplé, passant de 13 % au quatrième trimestre 2021 à 42 % au deuxième trimestre 2024, d'après l'enquête *Le Pouls des entrepreneurs* de la Banque du Canada.



Adoption du numérique

Adopter davantage de technologies numériques dans leurs opérations, produits et services aidera les petites entreprises à rester compétitives et à améliorer leur efficacité.

- **Fixer des objectifs :** Le gouvernement doit fixer des objectifs ambitieux en matière d'adoption par les entreprises, qui seront intégrés dans la lettre de mandat du ministre de l'Innovation, des Sciences et de l'Industrie. De plus, le gouvernement devrait envisager un taux d'adoption de l'intelligence artificielle (IA) de 50 % pour les entreprises canadiennes d'ici 2030.
- **Promouvoir l'adoption de nouvelles technologies, comme l'IA :** Le LDE prévoit que [l'adoption de l'IA](#) par les entreprises canadiennes atteindra un point d'inflexion de 50 % au cours des trois à six prochaines années. Cela peut sembler rapide, mais ce ne le sera probablement pas assez pour suivre le rythme des leaders mondiaux. Pour stimuler l'adoption de l'IA par les petites entreprises, les décideurs politiques devraient donner la priorité à une réglementation proportionnée et fondée sur les risques. [Cela implique de réévaluer la proposition fédérale actuelle de législation sur l'IA, dont le champ d'application est trop large et qui pourrait décourager l'adoption.](#)
- **Améliorer les compétences des travailleurs canadiens :** Le perfectionnement des travailleurs, en particulier dans le domaine des technologies de l'information et de la communication, est l'élément qui a le plus d'impact sur l'adoption de l'IA au niveau national. Les pays qui ont investi de manière significative dans le perfectionnement des compétences ont enregistré certaines des améliorations les plus importantes en termes de taux d'adoption.



4 Conclusion



Les petites entreprises canadiennes font partie intégrante du paysage économique du pays, mais leur potentiel de forte croissance reste inexploité. Ce rapport met en lumière la diversité et le dynamisme des petites entreprises - en particulier celles qui sont prêtes à prendre de l'ampleur - tout en identifiant les voies critiques et les obstacles à leur réussite.

Les entreprises à forte croissance, bien que moins nombreuses, ont un impact bénéfique disproportionné sur l'innovation, la création d'emplois et l'expansion économique. En comprenant leurs principales caractéristiques et en identifiant les facteurs qui favorisent leur croissance, nous pouvons concevoir plus efficacement des stratégies pour les soutenir.

Il est essentiel de s'attaquer aux obstacles à la croissance - que ce soit en améliorant l'accès au financement, en favorisant les activités d'exportation, en encourageant l'adoption de technologies ou en ciblant et en harmonisant mieux les politiques publiques - pour libérer tout le potentiel des petites entreprises du Canada. Un effort concerté des secteurs public et privé peut aider ces entreprises à surmonter les difficultés actuelles et à se positionner sur des trajectoires de croissance soutenue et élevée.

L'avenir de l'économie canadienne ne dépend pas seulement de l'aide apportée aux jeunes entreprises, mais aussi de la capacité des petites entreprises existantes à se développer. En nous concentrant sur les entreprises qui recherchent activement la croissance et en mettant en œuvre des solutions ciblées pour surmonter les obstacles auxquels elles sont confrontées, nous pouvons faire en sorte que les petites entreprises canadiennes continuent d'être un moteur de prospérité, d'innovation et de résilience économique dans les années à venir.



Références

- Baldwin, John; Bian, Lin; Dupuy, Richard; Gellatly, Guy (2000) Taux d'échec des nouvelles entreprises canadiennes : nouvelles perspectives sur les entrées et les sorties Statistique Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/fr/pub/61-526-x/61-526-x1999001-fra.pdf?st=IOojK4XI>
- Blanchet, N. (2021). PME exportatrices dirigées par des immigrants au Canada Affaires mondiales Canada, Bureau de l'économiste en chef. https://www.international.gc.ca/trade-commerce/inclusive_trade-commerce_inclusif/sme-exporter-pme-exportatrice.aspx?lang=fra
- Carey, D., Lester, L., Luong, I. (2016). Augmenter la productivité en favorisant le dynamisme des petites entreprises au Canada OCDE. https://www.oecd-ilibrary.org/economics/augmenter-la-productivite-en-favorisant-le-dynamisme-des-petites-entreprises-au-canada_5jlv23ghh18n-fr
- Coad, A., Daunfeldt, S.-O., Hözl, W., Johansson, D., et Nightingale, P. (2014). High-growth firms: Introduction to the special section. *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 91-112.
- Bureau de la concurrence du Canada (2023). La concurrence au Canada de 2000 à 2020 : Une économie à la croisée des chemins. <https://bureau-concurrence.canada.ca/sites/default/files/attachments/2023/cip-pic-fra.pdf>
- Eurostat/OECD (2007), Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. OCDE. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>
- Gu, W. (2024) Ralentissement des investissements au Canada après le milieu des années 2000 : le rôle de la concurrence et des actifs incorporels Statistique Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11f0019m/11f0019m2024001-fra.htm>
- Henrekson, M., et Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: A survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35(2), 227-244.
- ISDE (2023). Principales statistiques relatives aux petites entreprises 2023. <https://ised-isde.canada.ca/site/sme-research-statistics/en/key-small-business-statistics/key-small-business-statistics-2023#s3.1>
- Kruger ME: (2004) Entrepreneurial theory and creativity (chapter 2). University of Pretoria. <http://upetd.up.ac.za/thesis/available/etd-08242004-145802/unrestricted/02chapter2.pdf>
- Liu, H. et McDonald-Guimond, J. (2001) Mesure de l'intensité numérique dans l'économie canadienne. Statistique Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/36-28-0001/2021002/article/00003-fra.htm>
- OCDE (2010). High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. <https://doi.org/10.1787/9789264048782-en>
- OCDE (2021). Leveraging immigrant entrepreneurship for job creation and growth. <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/c6cd75a3-en.pdf?expires=1725027964&id=id&accname=guest&checksum=43FC361DD441A86D991517F7E68FAC4C>
- OCDE (2023). Gérer les chocs et les transitions : Adapter les politiques des PME et de l'entrepreneuriat aux défis de demain. <https://www.oecd-events.org/sme-entrepreneurship-ministerial-2023/fr/>
- OCDE (2024). Le financement des PME et des entrepreneurs 2024 : Tableau de bord de l'OCDE. https://www.oecd.org/fr/publications/le-financement-des-pme-et-des-entrepreneurs-2024-version-abregee_4e1ae8fa-fr.html
- Sekkel, J., et Wang, W. (2024) Petites et moyennes entreprises appartenant à des femmes au Canada : regard sur l'exportation. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/36-28-0001/2024004/article/00005-fra.htm>
- Solovieva, M., Palucci, M. (2024). Le dynamisme des entreprises canadiennes dans un marasme postpandémie. TD Canada Trust. <https://economics.td.com/ca-business-dynamism-pandemic#:~:text=Business%20dynamism%20was%20already%20on,the%20forefront%20of%20this%20downturn.>
- Tapp, S., Yan, B. (2021) Studying the Current and Potential Populations of Canadian Exporters and Foreign Direct Investors Abroad. *Canadian Public Policy*, vol. 47, issue 2, 158-169
- Zhou M. (2004). Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergencies, controverses, and conceptual Advancements. *International Migration Review*. 38(3), 1040-1074. *national Migration Review*. 38(3), 1040-1074.

En reconnaissance de leur soutien et de leur engagement à promouvoir une prise de décision éclairée, nous tenons à exprimer notre sincère gratitude à Amazon Canada pour leur contribution généreuse à la réalisation de ce rapport.



Le LDE est le fruit de notre collaboration avec Statistique Canada et du soutien financier d'Innovation, Science et Développement économique Canada.

Financé par le
gouvernement
du Canada

Canada



Chambre de
Commerce
du Canada Canadian
Chamber of
Commerce



Laboratoire de données
sur les entreprises Business
Data Lab