

Le lundi 14 juin 2004

SELON LES ÉCONOMISTES DE TD, LES ENTREPRISES CANADIENNES PEUVENT RÉUSSIR SUR LE MARCHÉ MONDIAL DE PLUS EN PLUS CONCURRENTIEL

- La mondialisation produit des effets considérables sur l'économie canadienne.
- De nombreuses petites et moyennes entreprises (PME) ont profité de la circulation accrue de biens, de services, de capitaux et de main-d'œuvre, mais peuvent tirer parti de la situation encore davantage.
- Les obstacles inhérents au commerce et les difficultés à affronter la concurrence internationale sans cesse croissante peuvent être surmontés.
- Les entreprises doivent savoir que la situation démographique et l'apport grandissant de l'immigration à la croissance de la population entraîneront des défis et des possibilités de gains.
- À long terme, le succès repose sur l'amélioration de la productivité, ce qui implique produire davantage de biens et de services à valeur ajoutée, investir des capitaux supplémentaires, adopter les nouvelles technologies et embaucher une main-d'œuvre hautement qualifiée.
- Au Canada, les différents ordres de gouvernement ont un rôle à jouer pour favoriser le commerce et la productivité. Rectifier les modalités transfrontalières et les ententes commerciales, veiller au maintien d'une infrastructure adéquate, fixer des taux d'imposition concurrentiels, et soutenir un système d'éducation robuste, voilà les priorités à privilégier.

TORONTO – Dans un rapport exhaustif publié aujourd'hui et intitulé *Les entreprises canadiennes se lancent sur les marchés étrangers pour assurer leur croissance*, les Services économiques TD examinent la façon dont les PME canadiennes tirent leur épingle du jeu dans l'arène mondiale. Le rapport est accessible en ligne à l'adresse www.td.com/economics. « Le Canada a toujours eu l'une des économies les plus ouvertes du monde, a tiré de grands avantages de sa forte orientation vers le commerce, et continuera dans cette voie », affirme Don Drummond, premier vice-président et économiste en chef du Groupe Financier Banque TD. Le rapport des Services économiques TD pose la question suivante : la concurrence accrue découlant de la mondialisation constitue-t-elle un danger pour les entreprises canadiennes ou les occasions ainsi offertes de pénétrer d'autres marchés présentent-elles plutôt des possibilités de croissance inestimables? « De nombreuses PME canadiennes ont profité de la mondialisation, mais il y a encore énormément d'avantages à en retirer », estime M. Drummond.

L'économie canadienne devient de plus en plus ouverte

La tendance vers une ouverture de plus en plus grande de l'économie canadienne est indiscutable :

- Les importations et les exportations, qui représentaient 15 % du produit intérieur brut (PIB) du Canada au milieu des années soixante, correspondent maintenant à environ 40 % du PIB.

- Les échanges commerciaux se sont étendus au-delà des marchés de biens traditionnels, de sorte qu'au cours de la dernière décennie, la croissance des exportations de services à grande valeur a surpassé celle de l'ensemble des exportations.
- Les entreprises canadiennes ont augmenté leurs investissements directs à l'étranger à un rythme annuel moyen de 24 % depuis 1990, tandis que les investissements de l'étranger ont connu une croissance annuelle moyenne de 22 %.
- L'émigration permanente et temporaire des travailleurs canadiens vers les États-Unis a grimpé de façon constante, tout en demeurant sensiblement inférieure à l'immigration.
- L'immigration sera bientôt le seul facteur de croissance de la population au Canada.

Les PME ne sont pas toutes exportatrices, mais toutes subissent les effets de la mondialisation

« Les PME au Canada constituent une part importante de l'économie. On les trouve dans tous les secteurs d'activités et dans toutes les provinces; elles représentent 99 % de l'ensemble des entreprises, ajoute M. Drummond. Il leur est donc impossible de se soustraire aux répercussions de la mondialisation, qui façonne l'économie canadienne. »

Toutefois, les exportations canadiennes sont le fait de quelques grandes entreprises :

- Seulement 18 % des PME affirment exporter des biens et des services.
- De plus, à peine 2 % des entreprises canadiennes réalisent d'importants gains à l'exportation (plus de 30 000 \$ au cours d'une année depuis 1993).
- Près de la moitié des entreprises indépendantes qui exportent ont fait savoir qu'elles sont devenues exportatrices à la suite de demandes non sollicitées et non pas parce qu'elles avaient planifiée une expansion de leurs activités.

Et pourtant, presque toutes les PME subissent maintenant l'influence de la situation mondiale. En effet, soit qu'elles fournissent des biens et des services à une entreprise canadienne qui exporte, soit qu'elles importent des biens et des services destinés à la vente sur le marché canadien. En outre, elles vendent aux immigrants ou embauchent un certain nombre d'entre eux, toujours davantage.

Les obstacles au commerce perdent de leur importance

Étant donné que le Canada représente moins de 2 % du PIB mondial et seulement 0,5 % de la population de la planète, et que la croissance sur ces deux plans est moins rapide que celle du reste du monde, il ne fait aucun doute qu'il y a à l'étranger d'importants marchés en expansion dont les entreprises canadiennes peuvent profiter. Il est donc intéressant d'examiner les obstacles au développement du commerce souvent invoqués par les PME. « Les entreprises canadiennes, surtout les plus petites d'entre elles, doivent surmonter des difficultés importantes lorsqu'elles font des affaires sur les marchés mondiaux. Toutefois, bon nombre d'entraves ont été réduites au fil du temps, et il existe une multitude de sources de mécanismes de soutien au Canada à l'intention des importateurs et des exportateurs potentiels », souligne M. Drummond.

Le rapport aborde chacun des obstacles au commerce et les perspectives de les voir s'estomper :

- **Produits et services non exportables** – La technologie et la diminution des coûts réels de transport et de communications créent de nouvelles possibilités d'exportation.
- **Pénurie de ressources ou de financement** – Les agences fédérales et provinciales et les institutions financières, dont le Groupe Financier Banque TD, offrent leur appui.
- **Droits de douane et barrières non tarifaires** – L'attention accordée à certains différends commerciaux peut faire oublier la réduction considérable des obstacles aux échanges commerciaux au cours des dernières décennies.
- **Fluctuation des taux de change** – Les entreprises canadiennes, et particulièrement les PME, ne se sont pas entièrement prévaluées de la protection offerte par les stratégies de garantie de cours. Les opérations de couverture doivent être considérées comme une forme d'assurance.
- **Langues et différences culturelles** – L'usage de plus en plus répandu de l'anglais comme langue commune des affaires et la diversité croissante de la population canadienne contribuent à faciliter les échanges commerciaux.
- **Intensification de la concurrence des entreprises étrangères** – Les entreprises canadiennes ne pourront prospérer sur les marchés intérieurs et étrangers que si elles sont concurrentielles, ce qui s'avère de plus en plus difficile en raison des économies émergentes qui sont également présentes sur la scène mondiale. « La clé du succès réside dans l'amélioration de la productivité, domaine où le Canada manque d'envergure », soutient M. Drummond.

Dans une économie mondiale, le succès repose sur la hausse de la productivité canadienne

Par rapport aux États-Unis, le Canada accuse depuis longtemps un retard au chapitre de la productivité, et l'écart s'est élargi au cours des dernières décennies. On craint de plus en plus, et avec raison, que les économies émergentes comme la Chine et l'Inde soient une menace. « Pour y faire face, les entreprises canadiennes doivent absolument accroître leur productivité et offrir davantage de valeur ajoutée », fait valoir M. Drummond. Toutefois, la tâche n'est pas facile, car de nombreux concurrents à l'échelle mondiale progressent rapidement dans cette voie.

« Les entreprises canadiennes devront travailler de concert avec les gouvernements pour rehausser le niveau de compétence des travailleurs et veiller à une meilleure intégration des immigrants à l'économie du pays », poursuit M. Drummond. Les entreprises devront également investir davantage de capitaux, et notamment se tourner vers les nouvelles technologies. Pour leur part, les administrations publiques au Canada devront améliorer les modalités transfrontalières, assurer une infrastructure adéquate et fixer des taux d'imposition concurrentiels.

En revenant à la question fondamentale, à savoir si la mondialisation est un péril ou une panacée pour les entreprises canadiennes, M. Drummond conclut ainsi : « La lutte est âpre, parce que partout dans le monde, l'économie est dynamique. Toutefois, les entreprises canadiennes, y compris les PME, peuvent s'appuyer sur leurs forces et prospérer dans un marché mondial de plus en plus concurrentiel. »

-30-

Personnes-ressources :

Don Drummond
Premier vice-président et économiste en chef
Groupe Financier Banque TD
416 982-2556

Craig Alexander
Vice-président associé et économiste principal
Groupe Financier Banque TD
416 982-8064

Le rapport intitulé *Les entreprises canadiennes se lancent sur les marchés étrangers pour assurer leur croissance* est disponible en format PDF à la page d'accueil des Services économiques TD à l'adresse : www.td.com/economics.