

POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

Comment les PME s'adaptent-elles aux turbulences commerciales?

Par Florence Jean-Jacobs, économiste principale, et Randall Bartlett, économiste en chef adjoint

FAITS SAILLANTS

- **Les petites et moyennes entreprises (PME) du pays se sont rapidement adaptées à la volatilité de l'environnement commercial en 2025.** Les entreprises canadiennes n'ont pas tardé à réagir à la hausse marquée des tarifs douaniers américains en se conformant à l'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM), ce qui a contribué à soustraire la grande majorité des exportations aux droits de douane. Elles ont également diversifié leurs fournisseurs dans des régions plus favorables au commerce.
- **L'incertitude a tout de même causé des dégâts.** Les petites entreprises sont plus vulnérables que les grandes aux changements de tarifs fréquents, aux fluctuations du taux de change et aux hausses de coûts. Elles n'ont pas le pouvoir de négociation des grandes entreprises, ce qui signifie que nombre d'entre elles ont dû assumer une grande partie du fardeau des coûts tarifaires plutôt que de les refiler à leurs clients.
- **La diversification des échanges devient une stratégie vitale pour les PME exportatrices,** même si les progrès seront mesurés en années plutôt qu'en mois.
- **Le commerce interprovincial gagne du terrain.** Des progrès importants ont été accomplis en vue de réduire les barrières internes, et les PME déclarent se tourner de plus en plus vers les clients et les fournisseurs canadiens.
- **Le soutien gouvernemental s'est accéléré** aux paliers fédéral et provincial afin d'aider les PME à gérer les répercussions des tarifs douaniers et à diversifier leurs marchés d'exportation.
- **Le profil commercial des PME évolue.** Un plus grand nombre de microentreprises et d'entreprises dirigées par des immigrants entrent sur les marchés internationaux, les exportations vers des destinations autres que les États-Unis augmentent et les services numériques jouent un rôle de plus en plus important.
- **Les conditions nécessaires au succès futur des PME sont multiples** et incluent la poursuite des efforts de diversification, des progrès mesurables dans le commerce interprovincial, des investissements dans l'innovation, un soutien gouvernemental adapté et soutenu et un fardeau administratif minime pour faciliter les affaires.

Introduction

Comme les choses peuvent changer en seulement un an! Pendant la Semaine de la PME 2024, [nous avons publié une analyse](#) des risques et des occasions d'affaires pour les PME exportatrices. À l'époque, la campagne présidentielle américaine battait son plein. Les tarifs douaniers et les conflits commerciaux

étaient une éventualité lointaine : promis par Trump pendant la campagne, ils étaient généralement envisagés uniquement comme une tactique de négociation. Les États-Unis étaient encore le socle du système commercial et financier mondial.

Tout cela a été bouleversé par l'assermentation de Donald Trump pour un deuxième mandat à la présidence en janvier 2025.

Depuis lors, les droits de douane ont fluctué. Beaucoup sont toujours en vigueur sur les importations américaines en provenance de partout dans le monde, y compris du Canada. Des exemptions ont été introduites, certaines ont été révoquées par la suite. Les entreprises se sont adaptées du mieux possible à cet environnement imprévisible et volatil, se conformant sans délai à des accords commerciaux qui étaient à peine sur leur radar moins d'un an plus tôt. Les démarches pour diversifier rapidement les partenaires commerciaux se sont révélées plus ardues que ce que bon nombre avaient espéré, compte tenu de notre proximité avec les États-Unis et de l'intégration de nos deux économies. Parallèlement, une querelle commerciale de moindre envergure avec la Chine et ciblant les produits agroalimentaires canadiens a exacerbé les défis commerciaux du pays. Les tarifs de représailles ont compliqué encore davantage la situation des PME dans les premiers mois de l'année et jusqu'à l'été 2025.

On peut donc dire que l'année a été difficile pour les entreprises canadiennes, grandes et petites. Mais celles-ci s'adaptent à ce nouveau contexte, et c'est particulièrement vrai pour les PME. Dans cette étude, nous analysons où en sont les PME dans leurs échanges commerciaux, comment elles se sont adaptées à un environnement d'affaires en évolution rapide, et ce qui peut être fait pour les protéger de la volatilité et soutenir leur croissance et leur rentabilité futures.

Le monde et les temps changent

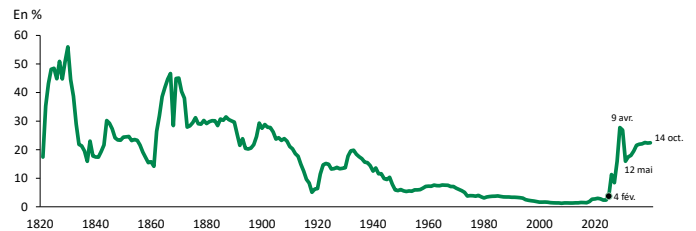
Valse tarifaire entre le Canada et les États-Unis

La réélection du président américain Donald Trump le 5 novembre 2024 a fait basculer le monde dans une nouvelle réalité en matière de politique commerciale américaine. Alors que les États-Unis avaient jusque-là été le socle d'un système commercial mondial fondé sur des règles, l'administration américaine a considérablement augmenté les droits de douane pour un grand nombre de ses principaux partenaires commerciaux. Les annonces de tarifs douaniers en février et en mars (supposément pour lutter contre l'immigration illégale et le trafic de fentanyl) ont engendré beaucoup de volatilité, après quoi des droits de douane considérables ont été mis en place lors du « jour de la libération », le 2 avril. Si la volatilité des marchés financiers qui en a résulté a conduit l'administration américaine à adoucir sa posture agressive initiale, elle a depuis relevé progressivement les droits de douane à l'importation, apparemment chaque fois qu'un nouvel accord commercial a été conclu. À plus de 20 %, le taux tarifaire effectif sur les importations américaines est aujourd'hui aussi élevé qu'à l'époque où William McKinley était président, vers 1900, et plus élevé qu'après les tristement célèbres droits de douane Smoot-Hawley ayant aggravé la Grande Dépression dans les années 1930 (graphique 1).

Graphique 1

Les droits de douane américains restent à leur niveau le plus élevé en plus d'un siècle

Taux effectif des tarifs douaniers américains



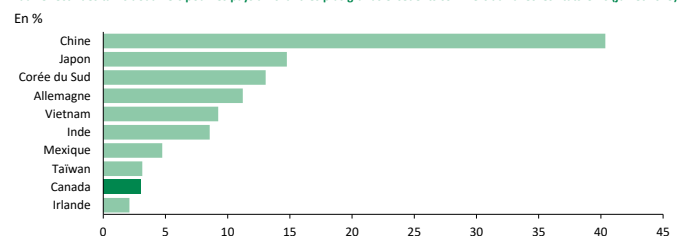
U.S. Census Bureau, U.S. International Trade Commission, Douglas W. Irwin, Peterson Institute for International Economics et Desjardins, Études économiques

Le Canada a néanmoins réussi à échapper aux pires ravages des tarifs américains. Selon les données de juillet 2025 (les plus récentes disponibles), le taux effectif des droits de douane sur les exportations canadiennes se chiffrait à seulement 3,0 % – bien en deçà des taux à deux chiffres qui touchent de nombreux pays d'Asie et certains pays d'Europe (graphique 2). L'exemption prévue pour les marchandises conformes à l'ACEUM dans de nombreux décrets tarifaires, conjuguée à la rapidité avec laquelle les entreprises canadiennes s'y sont conformées, signifie que la grande majorité des exportations canadiennes traversent aujourd'hui la frontière libres de droits de douane, soit 88 % en juillet (tableau 1 à la page 3). Certes, les droits relativement avantageux appliqués aux importations en provenance du Canada pourraient être annulés en 2026 lors de la révision de l'ACEUM et d'éventuels processus de renégociation. Mais, pour l'heure, les choses pourraient être bien pires pour les entreprises exportatrices canadiennes.

Graphique 2

Le Canada a été épargné du pire des tarifs américains jusqu'à maintenant

Taux effectif des tarifs douaniers pour les pays affichant les plus grands excédents commerciaux avec les États-Unis (juillet 2025)



U.S. International Trade Commission et Desjardins, Études économiques

Tableau 1

La grande majorité des exportations canadiennes sont exemptées de tarifs

	Industrie	Part des exportations* (%)	Sans tarifs douaniers (%)
1	Pétrole brut	23,18	99,28
2	Métaux non ferreux (sauf aluminium)	6,70	99,88
3	Fabrication de voitures et de véhicules automobiles légers	5,26	2,84
4	Biens retournés (exportations pour le Canada seulement)	4,47	95,57
5	Produits de raffinage du pétrole	3,34	99,38
6	Moteurs d'avion et pièces de moteurs d'avions	2,08	95,82
7	Autres pièces de véhicules automobiles	1,96	75,00
8	Gas naturel	1,96	99,99
9	Produits des scieries**	1,63	99,97**
10	Autres dispositions de classification spéciale	1,57	54,51
11	Mollusques et crustacés frais/réfrigérés/congelés et leurs préparations	1,35	100,00
12	Pain et produits de boulangerie	1,34	99,82
13	Matières plastiques et résines	1,17	99,81
14	Sidérurgie et ferroallages	1,09	20,05
15	Produits de viande (sauf volaille)	1,09	99,99
16	Camions lourds et châssis	1,06	99,49
17	Moteurs à essence pour véhicules automobiles et pièces de moteurs	1,03	92,33
	Total	100,00	88,40

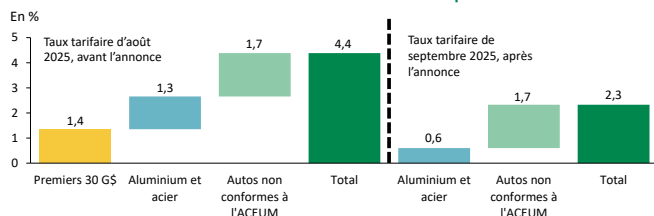
* Exportations canadiennes aux É.-U., juillet 2025. Les industries (SCIAN à 6 chiffres) représentant 1 % ou plus du total sont illustrées. Aluminium = 1,4 % entre sans tarifs. ** Même si les produits des scieries étaient généralement exemptés de tarifs, l'importation aux États-Unis grâce à leur conformité à l'ACEUM (en juillet), les exportateurs canadiens paient des droits antidumping et compensateurs. U.S. International Trade Commission et Desjardins, Études économiques

Au début du conflit commercial, le gouvernement du Canada a réagi en imposant ses propres droits de douane sur les importations en provenance du sud de la frontière. Cela s'est traduit par environ 90 G\$ de biens soumis à des tarifs – des automobiles à l'aluminium et l'acier en passant par les poussettes, les carillons à vent et les fauteuils roulants. Les coûts pour les ménages et les entreprises ont grimpé, grugeant dans les budgets et stimulant l'inflation. La Banque du Canada a donc maintenu le statu quo, tiraillée entre la nécessité d'abaisser les taux pour stimuler une économie en déclin et celle de ne pas alimenter davantage une inflation toujours élevée. Heureusement pour tout le monde au nord de la frontière, [notre analyse](#) a révélé que l'élimination des tarifs de représailles canadiens sur de nombreuses importations venant des États-Unis le 1^{er} septembre devrait stimuler la croissance tout en réduisant l'inflation (graphique 3). C'est d'ailleurs l'une des raisons évoquées par la Banque du Canada pour expliquer sa décision d'abaisser le taux directeur en septembre, et nous nous attendons à ce qu'elle le fasse encore deux fois avant de prendre une nouvelle pause.

Graphique 3

En septembre, les droits sur les importations en provenance des États-Unis ont été éliminés

Taux effectif estimé des tarifs douaniers canadiens sur les importations américaines



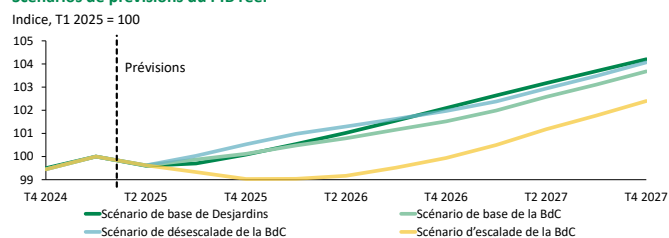
Statistique Canada, Ministère des Finances du Canada et Desjardins, Études économiques

Alors, après une année de volatilité, le Canada en est là : soumis à un taux tarifaire relativement bas sur ses exportations vers les États-Unis et imposant un taux tarifaire relativement bas sur les biens importés du sud de la frontière. Même si l'activité économique sera tout de même moins vigoureuse qu'elle l'aurait été autrement, nos perspectives pour l'économie canadienne sont maintenant plus favorables que ce que nous envisagions il y a quelques mois à peine. Nos prévisions se situent maintenant quelque part entre le scénario tarifaire actuel et le scénario de désescalade de la Banque du Canada, même si le risque baissier lié à une exacerbation des tensions commerciales avec les États-Unis demeure un danger omniprésent (graphique 4).

Graphique 4

Nos perspectives se sont améliorées, mais le risque baissier demeure présent

Scénarios de prévisions du PIB réel

BdC : Banque du Canada
Banque du Canada, Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Une grande muraille commerciale avec la Chine

Si c'est le conflit tarifaire avec les États-Unis qui a surtout retenu l'attention cette année, le Canada a mené une bataille commerciale sur plusieurs fronts, notamment avec la Chine. En octobre 2024, le Canada a imposé des droits de douane de 100 % sur les importations de véhicules électriques et de 25 % sur les importations d'acier et d'aluminium en provenance de la Chine. Celle-ci a riposté avec des droits de douane de 100 % sur les importations d'huile et de tourteau de canola ainsi que de pois, puis avec des droits de 25 % sur le porc et les fruits de mer, en mars de cette année. Les tarifs chinois sur le canola ont par la suite été élargis pour inclure un droit de 76 % sur les graines de canola en août 2025. Cette situation a des répercussions importantes, puisque les deux tiers des exportations canadiennes de graines de canola sont généralement destinées à la Chine (2024). Les exportations agroalimentaires ont donc été doublement touchées – à la fois par la volatilité des politiques commerciales américaines et par les tarifs douaniers chinois en 2025. Cela a affaibli ce secteur à un moment où il traversait déjà des difficultés.

Répercussions du conflit commercial sur les PME et les secteurs

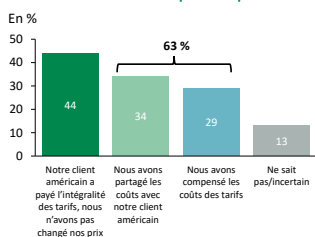
L'année 2025 a été mouvementée pour les entreprises canadiennes. Mais les petites entreprises sont plus vulnérables que les grandes aux changements de tarifs fréquents, aux fluctuations du taux de change et aux hausses de coûts. Comme plusieurs nous l'ont dit, c'est l'incertitude qui a fait le plus mal : les entreprises ont lutté pour protéger leurs marges dans un contexte en constante évolution, qui rendait la planification et l'établissement d'un budget extrêmement complexes.

L'effet des tarifs américains a été ressenti le plus fortement par les PME canadiennes dans les secteurs de la fabrication, des ressources naturelles, du commerce de gros et du transport, selon une enquête récente (FCEI, août 2025). Les PME qui exportent généralement vers les États-Unis ont dû composer avec une baisse de la demande de leurs clients américains et une hausse partielle de leurs coûts. En effet, les entreprises de plus petite taille n'ont pas le pouvoir de négociation des plus grandes, et la majorité des PME canadiennes semblent soit avoir assumé elles-mêmes l'entièreté des coûts des tarifs (plutôt que leurs clients américains), soit les avoir partagés avec leurs clients américains (graphique 5). Quant aux tarifs de représailles canadiens, ils ont touché un plus grand nombre d'industries que les droits de douane américains. Les deux tiers des PME importatrices confrontées aux contre-mesures canadiennes ont assumé la totalité des tarifs, puisque leurs fournisseurs américains n'ont pas ajusté leurs prix (FCEI, juillet 2025).

Graphique 5

La plupart des PME canadiennes ont dû absorber une partie des coûts des tarifs douaniers

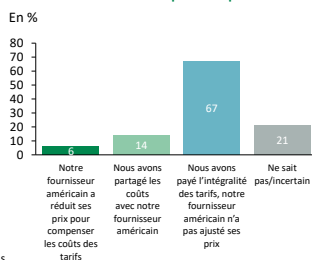
Gestion des coûts des tarifs par les exportateurs*



* 157 réponses. ** 885 réponses. PME : petites et moyennes entreprises.

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et Desjardins, Études économiques

Gestion des coûts des tarifs par les importateurs**



Les plus petits exportateurs sont plus susceptibles d'exporter uniquement vers les États-Unis (contrairement aux plus gros, qui exportent souvent vers des destinations à la fois américaines et non américaines), ce qui rendait la tâche de se tourner vers d'autres marchés d'autant plus difficile. Toutefois, selon une [enquête de la FCEI](#), environ un tiers des entreprises se sont déjà détournées des États-Unis (au moins partiellement), et un autre tiers envisagent de le faire. De plus, les deux tiers des entreprises qui font normalement du commerce avec les États-Unis se

tourment maintenant vers des fournisseurs ou clients canadiens, plus du tiers vers des partenaires de l'Union européenne et plus de 20 % vers le Mexique.

Même si nous ne prévoyons pas de détérioration majeure des relations commerciales internationales, la situation demeure changeante. Les PME devront faire preuve de la même résilience que pendant la pandémie, lorsque les chaînes d'approvisionnement, le commerce et la confiance des consommateurs avaient également été perturbés. Cela exige de la flexibilité et un jeu d'équilibre délicat pour les PME, qui doivent gérer des stocks, maintenir des relations stables avec leurs clients et établir des prix qui permettent de protéger leurs marges.

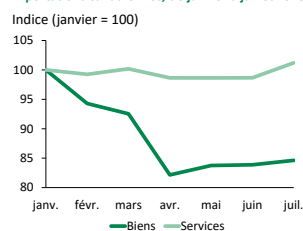
Ce que les données nous disent

Les données sur les exportations selon la taille d'entreprise ne sont malheureusement pas disponibles sur une base mensuelle ou trimestrielle. Il est donc difficile d'évaluer l'incidence des récentes perturbations commerciales sur les volumes d'exportation des PME plus particulièrement. Toutefois, la baisse des exportations de biens canadiens a été généralisée depuis le début de l'année (graphique 6), et elle a certainement eu une incidence sur les exportateurs de toutes tailles, en particulier ceux des secteurs ayant une forte propension à l'exportation (graphique 7).

Graphique 6

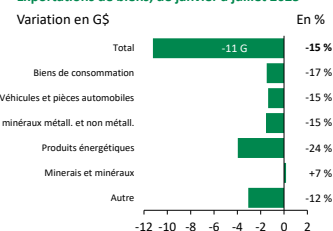
La baisse des exportations de biens cette année est généralisée

Exportations canadiennes, de janvier à juillet 2025*



* Données désaisonnalisées, selon la balance des paiements. Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Exportations de biens, de janvier à juillet 2025*

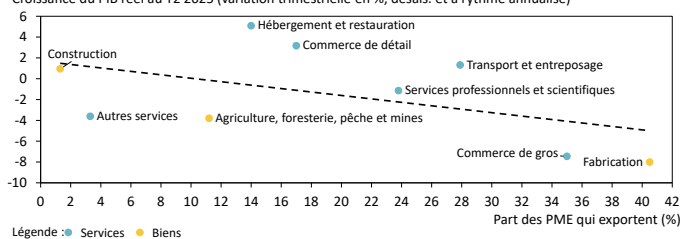


Graphique 7

Les PME des secteurs de la fabrication et du commerce de gros sont les plus exposées aux perturbations des exportations

Propension à l'exportation et croissance du PIB, par industrie

Croissance du PIB réel au T2 2025 (variation trimestrielle en %, désais. et à rythme annualisé)



Légende : ● Services ● Biens
Statistique Canada, Affaires mondiales Canada et Desjardins, Études économiques

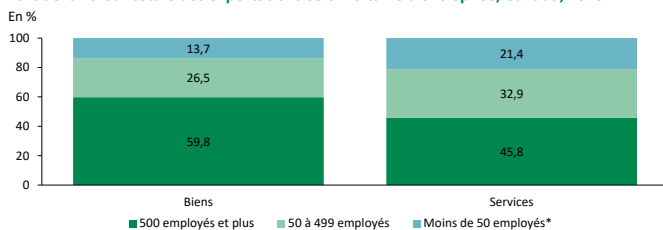
Ceux qui font face à des droits et tarifs sectoriels plus élevés (fabricants d'aluminium, d'acier ou de cuivre, d'automobiles, de bois d'œuvre) éprouvent davantage de difficultés. Même chose pour les secteurs qui dépendent fortement du commerce transfrontalier (transport, commerce de gros).

À quelques exceptions près, comme le commerce de gros et le transport et l'entreposage, les exportateurs de services se débrouillent généralement mieux que les exportateurs de biens. Cela a probablement contribué à atténuer le choc pour certaines PME, les petites entreprises étant plus présentes dans les exportations de services (graphique 8).

Graphique 8

Les PME sont à l'origine de plus de 50 % de la valeur des services exportés

Part de la valeur totale des exportations selon la taille d'entreprise, Canada, 2023



* Comprend les entreprises dont le nombre d'employés est nul ou non divulgué.
PME : petites et moyennes entreprises (moins de 500 employés).

Affaires mondiales Canada et Desjardins, Études économiques

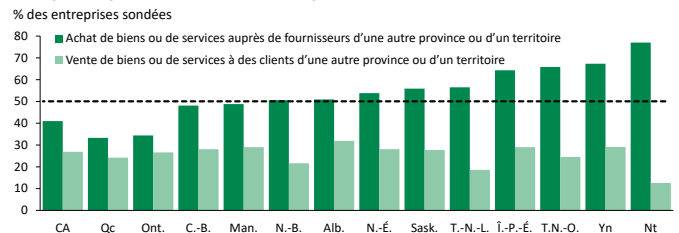
Progrès et perspectives du commerce interprovincial

Les entreprises canadiennes ne font pas seulement du commerce à l'étranger, mais aussi à l'intérieur du pays. Selon [Statistique Canada \(2025\)](#), de 2023 à 2024, près de la moitié des entreprises canadiennes ont acheté des biens ou des services d'autres provinces; dans six des dix provinces et dans les trois territoires, la barre de 50 % a même été dépassée (graphique 9). Les provinces du centre du Canada – l'Ontario, le Québec, le Manitoba – ainsi que la Colombie-Britannique font figure d'exception. Les trois principaux secteurs engagés dans le commerce interprovincial pendant cette période étaient le commerce de gros, la fabrication et les industries de l'information et de la culture. Par ailleurs, malgré leur propension à acheter dans d'autres provinces, les entreprises canadiennes sont beaucoup moins susceptibles de vendre des produits et services à d'autres provinces, préférant plutôt les vendre localement. Les entreprises ont cité les barrières géographiques comme étant les principaux freins au commerce interprovincial, y compris les coûts de transport, la distance entre le point d'origine et la destination, et le délai entre le placement et la réception des commandes. Toutefois, le manque de rentabilité est aussi cité comme l'un des trois principaux obstacles à la vente de biens et de services dans une autre province ou un autre territoire.

Graphique 9

Près de la moitié des entreprises canadiennes achètent des biens ou des services d'autres provinces

Entreprises ayant fait du commerce interprovincial, 2023 à 2024



Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

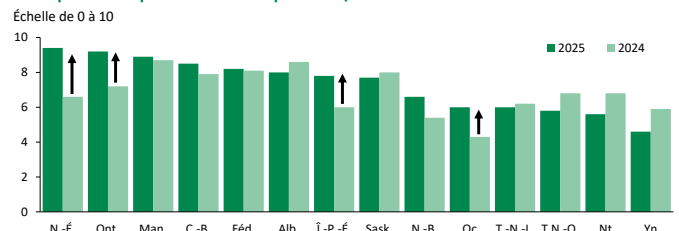
Les obstacles au commerce interprovincial sont depuis longtemps une épine dans le pied des entreprises canadiennes. Les barrières non géographiques sont de nature prohibitive, technique, réglementaire et administrative, notamment ([FCEI, 2015, en anglais seulement](#)). Les obstacles au commerce intérieur restreignent la circulation des travailleurs, diminuent les options pour les consommateurs, fragmentent les marchés, affaiblissent la dynamique concurrentielle et empêchent les entreprises d'atteindre une production optimale, ce qui peut ralentir la croissance de la productivité ([Fonds monétaire international, 2019, en anglais seulement](#)). Selon certaines estimations, le PIB réel pourrait être jusqu'à 8 % plus élevé à long terme si ces barrières étaient complètement éliminées ([MacDonald Laurier Institute, 2022, en anglais seulement](#)). Même si cette ampleur estimée peut, à juste titre, être débattue, le caractère positif des répercussions économiques, lui, est incontestable.

Selon la [FCEI \(2025\)](#), il y a eu plus de mouvements sur le plan du commerce interprovincial en 2025 que pendant toute la décennie précédente. Selon le bulletin annuel que la FCEI prépare sur l'état du commerce intérieur, celui-ci a connu sa plus forte augmentation en une seule année jusqu'à maintenant (graphique 10). La Nouvelle-Écosse est la province la plus

Graphique 10

Les barrières au commerce intérieur sont tombées dans la plupart des provinces canadiennes au début de 2025

Score pour la coopération entre les provinces/territoires



Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et Desjardins, Études économiques

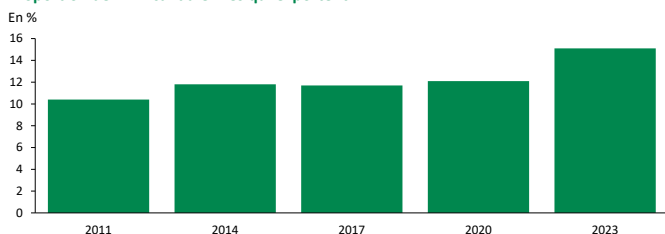
performante à ce chapitre, en raison de son « engage[ment] à reconnaître les règles encadrant les biens (dont les produits alimentaires), les services et les investissements des administrations canadiennes qui adopteront des lois similaires ». Et si cela a stimulé l'action dans d'autres provinces comme l'Ontario, le Québec, le Manitoba, la Colombie-Britannique et l'Île-du-Prince-Édouard, aucune n'est allée aussi loin que la Nouvelle-Écosse. En effet, les accords et les protocoles d'entente disparates sont devenus de plus en plus courants, ce qui soulève des préoccupations quant à une réelle reconnaissance mutuelle. Parallèlement, le gouvernement du Canada fait également sa part avec la *Loi sur le libre-échange et la mobilité de la main-d'œuvre au Canada*, qui élimine les obstacles fédéraux au commerce intérieur et favorise la mobilité des travailleurs. En date du 1^{er} juillet 2025, le nombre d'exceptions fédérales était passé de 39 à 19, principalement en raison de l'approvisionnement des marchés publics. Collectivement, ces mesures ne remplacent pas la libre circulation des biens à la frontière canado-américaine, et il existe peu de visibilité de leur incidence positive dans les données de 2025 à ce jour. Malgré tout, la réduction des entraves au commerce intérieur est un moyen peu coûteux de combler une partie du vide laissé par la baisse de la demande américaine pour les produits canadiens.

Le profil commercial des PME est en transformation

Les connaissances et l'expérience des PME canadiennes en matière de commerce international sont de toute évidence en croissance. La part des PME exportatrices n'a jamais été aussi élevée : en 2023, elle atteignait 15,1 %, une nette amélioration par rapport aux années précédentes (graphique 11). Et même si les grandes PME sont plus susceptibles de participer au commerce que les petites, un nombre croissant de très petites

Graphique 11
La proportion des PME qui exportent n'a jamais été aussi élevée

Proportion de PME canadiennes qui exportent*



* PME : petites et moyennes entreprises (moins de 500 employés).
Affaires mondiales Canada et Desjardins, Études économiques

entreprises entrent sur les marchés internationaux.

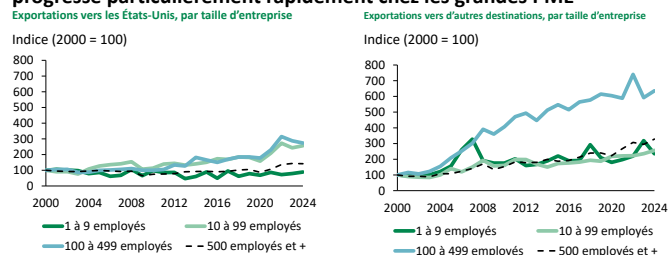
Malgré les défis commerciaux actuels, il y a des raisons d'espérer que les PME feront preuve de souplesse et de résilience pour composer avec les perturbations de la chaîne d'approvisionnement et diversifier leur clientèle et leurs

fournisseurs. Elles l'ont déjà fait pendant la pandémie. Et si on regarde les tendances à plus long terme, le portrait des petits et moyens exportateurs se transforme de façon positive :

- **Un rôle plus important pour les PME dirigées par des immigrants dans le commerce** : selon une [analyse d'Affaires mondiales Canada](#), le facteur le plus important derrière la forte hausse de la propension à l'exportation des PME canadiennes est le rôle des entreprises dirigées par des immigrants (c.-à-d. des entreprises majoritairement dirigées par une personne née à l'extérieur du Canada). Tant le nombre de PME dirigées par des immigrants que leur tendance à l'exportation sont en croissance depuis 2017. Ces entreprises sont non seulement plus susceptibles d'exporter – 20 % d'entre elles le font, contre 13 % pour celles dirigées par des personnes nées au Canada –, mais aussi plus susceptibles d'exporter vers des destinations autres que les États-Unis, en plus d'investir dans des produits et des procédés novateurs.
- **Les PME exportent de plus en plus vers des destinations autres que les États-Unis**, diversifiant ainsi leurs risques. Les exportations vers des destinations non américaines ont généralement progressé à un rythme plus rapide, bien qu'à partir d'un point de départ plus faible (graphique 12). Cela ne signifie pas que le processus soit resté stable dans le temps : la part des exportations destinées aux États-Unis a diminué

Graphique 12

Les exportations vers des destinations autres que les États-Unis ont progressé particulièrement rapidement chez les grandes PME

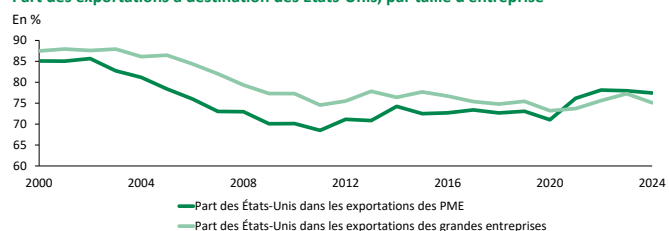


* PME : petites et moyennes entreprises (moins de 500 employés).
Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Graphique 13

La diversification hors des États-Unis fait du surplace depuis 2012

Part des exportations à destination des États-Unis, par taille d'entreprise



* PME : petites et moyennes entreprises (de 1 à 499 employés).
Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

entre 2000 et 2011, avant de remonter (graphique 13). La majorité des exportations des PME sont toujours destinées aux États-Unis (77 % en 2024, contre 75 % pour les grandes entreprises de 500 employés et plus).

- ▶ **Les services offerts par voie numérique sont en croissance**, ce qui réduit les obstacles au commerce pour les petites entreprises. Les services numériques pouvant être fournis au-delà des frontières nationales comprennent les logiciels ainsi que les services audiovisuels, financiers et d'ingénierie, aucun de ceux-ci n'étant soumis à des droits de douane.
- ▶ **Une grande partie de la croissance récente de la participation à l'exportation provient des plus petites PME.** Depuis 2014, les entreprises de 1 à 4 employés ont le plus augmenté leur propension à l'exportation (hausse de 4,4 points de pourcentage, à 13,5 %) ([Affaires mondiales Canada](#)).

Défis et obstacles au commerce international

La participation des PME à l'exportation a progressé, mais il reste encore beaucoup à faire pour réduire les obstacles et les défis, de même que pour diffuser efficacement l'information aux entreprises. Comme l'a indiqué [Affaires mondiales Canada](#), « il importe de mieux promouvoir le vaste réseau d'accords commerciaux conclus par le Canada, notamment en aidant les PME à mieux comprendre ces accords et à apprendre comment en tirer parti ». Cela est d'autant plus pertinent compte tenu « du nombre croissant de très petites entreprises qui entrent sur les marchés mondiaux avec une expérience et une familiarité limitées ».

Une [enquête menée auprès de PME exportatrices et non exportatrices](#) met en évidence les obstacles les plus fréquents :

1. Obstacles logistiques (les plus marqués pour les exportateurs de biens, liés au vaste territoire du Canada et à la distance relative des marchés mondiaux au-delà des États-Unis);
2. Connaissance du marché;
3. Obstacles administratifs au Canada et à l'étranger;
4. Obstacles frontaliers ou autres obstacles techniques au commerce. Ces derniers peuvent prendre la forme de certifications, de normes et d'ajustements de produits nécessaires pour de nouveaux marchés (comme nous l'avons souligné dans [notre récente étude](#) sur la diversification vers l'Europe);
5. Risque financier ou manque de financement;
6. Propriété intellectuelle (plus fréquent dans le secteur des services professionnels et scientifiques).

Des programmes gouvernementaux pour aider les PME

Pour aider les PME à accroître leurs activités d'exportation et à diversifier leurs échanges à l'extérieur des États-Unis, les différents paliers de gouvernement ont pris des mesures pour faire face à l'avenir incertain qui s'en vient. Le 5 septembre, le premier ministre Carney a concrétisé le nouveau Fonds de réponse stratégique promis dans le programme électoral du Parti libéral du Canada. Chiffré à 5 G\$, ce fonds vise à aider les entreprises de tous les secteurs exposés à des tarifs douaniers à s'adapter, à se diversifier et à croître. Le gouvernement fédéral a également bonifié son soutien aux PME touchées par les droits de douane d'un montant pouvant atteindre 1 G\$ sur trois ans par le biais de l'Initiative régionale de réponse tarifaire. Cela s'ajoute à l'élargissement des prêts aux PME, qui peuvent maintenant atteindre 5 M\$, par l'entremise de la Banque de développement du Canada, ainsi qu'à des mesures d'aide ciblées additionnelles pour le secteur agricole. D'autres mesures ont aussi été mises en place plus tôt cette année, notamment un accroissement des prêts consentis par Exportation et développement Canada pour soutenir la diversification commerciale et un accès accéléré aux prestations d'assurance-emploi.

Les provinces canadiennes ont pris différentes approches pour aider les entreprises à affronter les droits de douane durant la saison budgétaire 2025. Le [gouvernement de l'Ontario](#) a été particulièrement proactif en mettant de côté 7 G\$ dans son budget de 2025 pour soutenir les entreprises et les travailleurs touchés par les tarifs douaniers. Parmi les mesures prévues, mentionnons l'amélioration du crédit d'impôt pour investissement dans la fabrication en Ontario (1,3 G\$) et l'élargissement du Fonds pour le développement des compétences (1 G\$). De son côté, le [gouvernement du Québec](#) a annoncé des dépenses de plus de 800 M\$ sur cinq ans pour fournir une aide transitoire aux entreprises touchées par les tarifs américains (y compris des prêts pouvant atteindre 50 M\$ par entreprise) et pour favoriser la diversification des marchés, entre autres mesures. Les autres provinces ont généralement fait preuve de plus de réserve, préférant attendre que le niveau, l'ampleur et l'incidence des tarifs soient plus clairs avant de s'engager à prendre de nouvelles mesures.

Préparer l'avenir pour les PME exportatrices

Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, les PME s'adaptent déjà proactivement à l'environnement commercial très incertain. Et les gouvernements donnent un coup de main aux secteurs les plus touchés par les tarifs douaniers. Ils prennent des mesures pour réduire les barrières interprovinciales et pour favoriser la diversification des exportations ailleurs qu'aux États-Unis. Maintenant, que peut-on faire de plus pour protéger les PME de la volatilité et soutenir leur croissance et leur rentabilité futures? Voici quelques pistes de suggestions.

1. Poursuivre les efforts de diversification

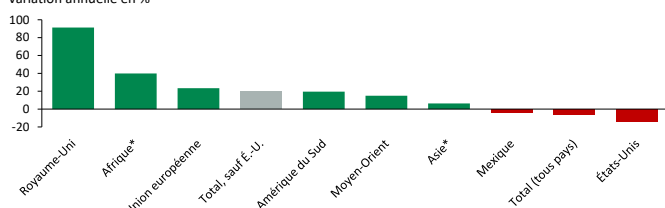
L'incidence des politiques commerciales américaines est déjà visible dans les données. Les exportations vers des destinations autres que les États-Unis ont évolué dans le sens inverse de celles destinées aux États-Unis pendant les mois où l'agitation tarifaire était à son comble (graphique 14). C'est encourageant, mais nous restons loin d'un net revirement. Pour que les PME canadiennes soient moins vulnérables aux perturbations commerciales au sud de la frontière, il faudra maintenir les efforts dans le temps. De même, l'aide gouvernementale destinée à accroître la diversification des échanges devrait être soutenue sur plusieurs années, puisqu'atteindre cet objectif prendra une bonne décennie.

Graphique 14

Les dernières données montrent une croissance des exportations vers des destinations autres que les États-Unis

Exportations moyennes mensuelles, Canada, avril-juillet 2025 contre avril-juillet 2024

Variation annuelle en %



* Excluant le Moyen-Orient.

Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

2. Réduire davantage les obstacles au commerce interprovincial

Les efforts déployés par les gouvernements provinciaux pour faciliter le commerce interprovincial sont essentiels et devraient être accélérés. La mise en place et la modernisation des infrastructures de transport nécessaires seront également cruciales – celles-ci devraient favoriser les expéditions interprovinciales et ouvrir de nouveaux corridors commerciaux d'est en ouest. Les annonces d'investissements dans les infrastructures et les [grands projets](#) retenus par le gouvernement fédéral sont un pas dans la bonne direction. La prochaine étape – la plus exigeante – sera de mener ces projets à la ligne d'arrivée.

3. Aider les entreprises à innover et à investir

Dans le contexte actuel marqué par l'incertitude, le risque est que les petites entreprises mettent leurs investissements sur pause – des investissements qui, autrement, jetteraient les bases de la croissance et des gains de productivité futurs. Cela pourrait s'avérer néfaste à moyen et long terme, d'où l'importance de maintenir les initiatives en place et de proposer un soutien financier adapté, tant public que privé, visant à favoriser l'innovation et l'investissement dans l'écosystème des PME.

4. Porter attention aux secteurs de services à forte croissance

Considérant l'évolution du profil des PME, qui s'inscrit dans la transformation de notre économie de plus en plus fondée sur le savoir, il convient de porter une attention particulière aux secteurs susceptibles de se démarquer au cours des prochaines décennies. Cela inclut plusieurs secteurs des services appelés à circuler de plus en plus à travers le monde grâce à la numérisation. Selon [Innovation, Sciences et Développement économique Canada](#), on trouve au Canada la plus forte concentration d'entreprises à forte croissance (en fonction des gains d'emploi) dans les secteurs de l'information et de la culture (7,5 %); des services professionnels, scientifiques et techniques (5,8 %) (ce qui inclut des services allant du génie au développement de logiciels); et des finances et de l'assurance (4,9 %). Du côté des exportations, les services informatiques ont connu une croissance particulièrement forte et devraient continuer à suivre cette tendance ([Goldfarb et Suominen, 2025, en anglais seulement](#)). Ce secteur inclut le développement de logiciels, la consultation en technologies de l'information (TI) et le traitement de données. Soutenir ces entreprises dans leurs engagements à l'étranger exigera probablement d'adapter les outils et les conseils à leurs besoins particuliers et aux obstacles distincts auxquels elles font face (moins de demandes de renseignements sur les douanes et le transport, plus de conseils sur la propriété intellectuelle et les aspects juridiques).

5. Faciliter la conduite des affaires pour les entreprises

Enfin, les programmes d'aide gouvernementale destinés aux PME ne devraient pas créer de fardeau administratif disproportionné pour les petites entreprises. Suivre l'adhésion aux programmes et sonder les entreprises sur l'efficacité de ceux-ci est une étape importante pour s'assurer que les PME tirent parti des fonds publics à leur disposition. Les gouvernements ont également un rôle à jouer pour prévoir et atténuer les contraintes potentielles, comme les pénuries de main-d'œuvre, les infrastructures de transport inadéquates ou la réglementation et la bureaucratie, qui nuisent à la libre circulation des biens d'une province à l'autre.

Conclusion

Les premières données dont nous disposons montrent que de toute évidence, les PME s'adaptent au contexte commercial actuel, très incertain et en constante évolution. Cependant, les défis sont importants, et elles ne peuvent pas les relever seules. Les gouvernements ont répondu à l'appel en appuyant la transition vers une plus grande diversification du commerce interprovincial et international, mais il reste encore beaucoup à faire, et l'aide doit être maintenue pour qu'elle porte fruit. De même, les entrepreneurs doivent poursuivre leurs efforts au fil du temps, en continuant de faire preuve d'ambition, d'innovation et d'une volonté de prendre des risques pour tracer de nouvelles voies de croissance.