

Les PME québécoises sont trop petites et mal outillées pour vendre à l'étranger, montre un sondage dévoilé récemment par KPMG-Secor.

Les deux principales barrières à l'exportation sont la forte concurrence sur les marchés étrangers (citée par le tiers des PME) et l'insuffisance des ressources humaines et financiers (citée par un autre tiers).

Une forte proportion des 440 PME sondées (66 %) vendent à l'étranger, mais une faible proportion (seulement 6%) le font à grande échelle, c'est à dire qu'au moins 50 % de leurs revenus proviennent des marchés internationaux.

Selon KPMG-Secor, cela s'explique en partie par le fait que nos PME sont trop P et pas assez M... «Il n'y a pas assez de moyennes entreprises au Québec, alors que nous savons que la taille influence plusieurs choses comme la probabilité de faire une acquisition à l'international ou les méthodes de financement utilisées pour la croissance» a souligné Oona Stock, associée de KPMG Secor.

Dans le tiers des entreprises sondées, moins de 50 % des cadres parlent anglais. Seulement 17 % des PME ont au moins un cadre sur deux qui parle une troisième langue.

Enfin, à l'exception de l'aéronautique, les entreprises québécoises sont trop peu spécialisées et continuent de vendre près de chez elles, surtout en Ontario et aux États-Unis.

Pour KPMG-Secor, le diagnostic est inquiétant puisque le Québec accuse déjà un important retard dans le niveau de ses exportations. Nos exportations de biens en pourcentage du PIB s'élèvent à 18 % comparativement à 25 % pour la moyenne canadienne. Et si on se compare à L'Allemagne (41 %) ou encore à la Suède (33 %) nous ne faisons carrément pas le poids.

Cet article [PME: trop de P et pas assez de M](#) est apparu en premier sur [L'actualité](#).

PME trop de P et pas assez de M

Écrit par Kathy Noël

Lundi, 30 Septembre 2013 20:18 -

Consultez la source sur Lactualite.com: [PME trop de P et pas assez de M](#)