

# Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise, 2017

Diffusé à 8 h 30, heure de l'Est dans *Le Quotidien*, le mercredi 13 février 2019

---

## Les défis que les entreprises canadiennes doivent relever et les occasions qu'elles doivent saisir pour tirer profit des marchés mondiaux

Les marchés mondiaux offrent aux entreprises canadiennes des occasions d'accéder à des produits (biens ou services) pour soutenir leurs activités, ainsi que des possibilités accrues de vente de leurs produits. L'Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise (EISE) de 2017 porte sur les affiliations à l'étranger, les importations et les exportations de biens ou de services ainsi que les défis que doivent relever les entreprises canadiennes et les occasions qu'elles doivent saisir pour tirer profit des marchés mondiaux.

En 2017, le quart de toutes les entreprises ont exporté des produits, en hausse par rapport à 20,8 % en 2012 (voir la note aux lecteurs pour obtenir des détails sur la population d'importateurs et d'exportateurs échantillonnée dans le cadre de l'EISE de 2017 et la façon dont elle diffère de l'univers complet des importateurs et exportateurs canadiens). La propension à l'exportation était deux fois plus élevée (43,9 %) chez les grandes entreprises (250 employés ou plus) que chez les petites entreprises (22,6 %) (de 20 à 99 employés). De plus, le tiers (33,7 %) des entreprises moyennes exportaient des biens ou des services.



**Tableau 1****Proportion des entreprises ayant exporté et importé des biens ou des services et ayant importé des biens ou des services d'entreprises étrangères non affiliées, 2017**

	Entreprises ayant exporté des biens ou des services	Entreprises ayant importé des biens ou des services	Entreprises ayant importé des biens ou des services d'entreprises étrangères non affiliées <sup>1</sup>
	%		
<b>Total</b>	<b>25,0</b>	<b>38,5</b>	<b>26,9</b>
<b>Grandeur</b>			
Petites	22,6	36,3	24,5
Moyennes	33,7	45,8	36,4
Grandes	43,9	58,4	45,2
<b>Région</b>			
Canada atlantique	22,5	33,0	21,1
Québec	24,9	31,8	27,4
Ontario	28,5	42,7	29,4
Reste du Canada	21,3	39,9	24,5
<b>Industrie</b>			
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	24,2	35,8	26,8
Extraction minière, exploitation en carrière, et extraction de pétrole et de gaz	24,8	33,9	19,8
Services publics	13,9	49,8	34,8
Construction	5,6	23,6	9,4
Fabrication	64,8	66,5	48,8
Industries de services sélectionnées	18,8	34,6	24,6
Commerce de gros	39,4	73,4	46,9
Commerce de détail	6,9	30,4	18,5
Transport et entreposage	16,9	21,1	14,4
Industrie de l'information et industrie culturelle	50,2	38,0	41,7
Finances et assurances à l'exclusion des autorités monétaires	11,8	28,8	26,3
Services immobiliers et services de location et de location à bail	2,6	19,2	12,8
Services professionnels, scientifiques et techniques	35,8	28,5	24,7
Gestion de sociétés et d'entreprises	15,2	24,7	24,8
Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement	7,4	23,2	16,3

1. Parmi l'ensemble des entreprises qui ont acheté des biens ou des services.

Source(s) : Tableaux 33-10-0107-01, 33-10-0150-01 et 33-10-0146-01.

## Les entreprises dont le siège social se trouve en Ontario sont plus susceptibles d'exporter des biens ou des services

En 2017, les exportateurs de biens ou de services étaient les plus répandus en Ontario (28,5 %). La proportion un peu plus élevée d'entreprises exportatrices en Ontario peut s'expliquer par le fait que le secteur de la fabrication représente une part relativement importante de l'économie de la province et que les entreprises de ce secteur étaient les plus susceptibles d'exporter des biens ou des services (64,8 %) parmi l'ensemble des secteurs. Les taux d'entreprises exportatrices les plus élevés ont été observés parmi les industries de fabrication de haute technologie. En 2017, plus de 90 % des fabricants d'instruments de navigation, de mesure et de commande et d'instruments médicaux (98,3 %), des fabricants de semi-conducteurs et d'autres composants électroniques (94,2 %) et des fabricants de produits aérospatiaux (93,1 %) ont vendu leurs biens ou services à l'étranger.

À l'inverse, peu d'entreprises du commerce de détail (6,9 %) et d'entreprises des services immobiliers et des services de location et de location à bail (2,6 %) ont exporté des biens ou des services.

---

## Les frais d'expédition sont l'obstacle le plus courant à l'exportation

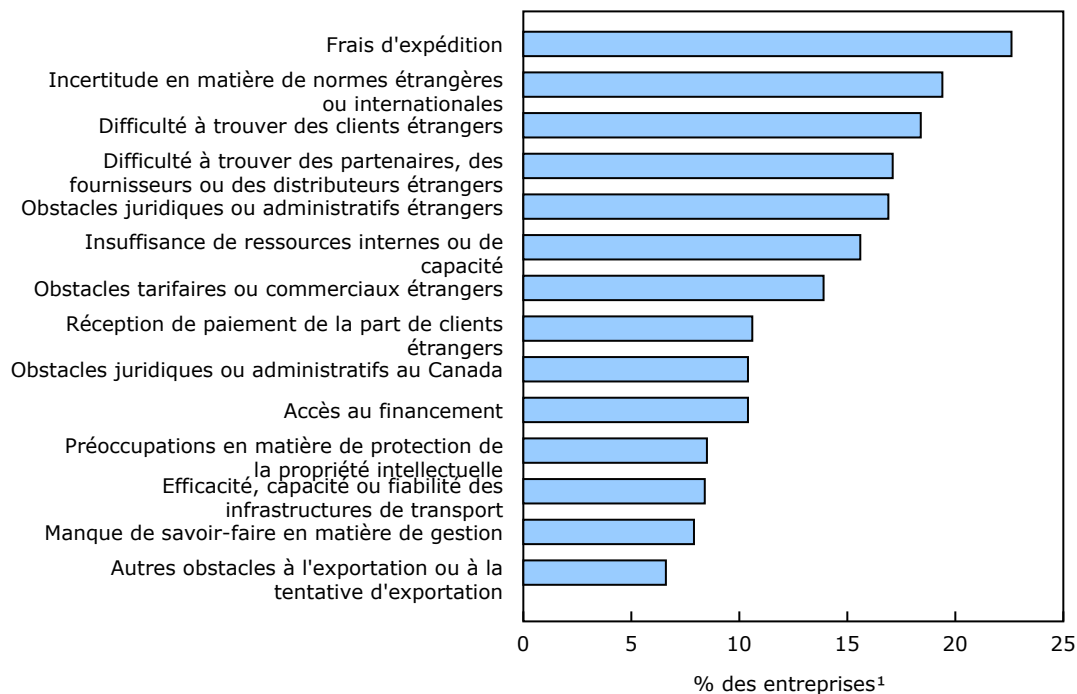
Les entreprises sont confrontées à de nombreux défis lorsqu'elles tentent de devenir des entreprises exportatrices ou d'élargir leurs marchés d'exportation ou la variété des biens ou des services qu'elles vendent à l'étranger. Parmi ces défis, l'obstacle le plus souvent relevé était les frais d'expédition (22,6 %), suivis de l'incertitude en matière de normes étrangères ou internationales (19,4 %) et de la difficulté à trouver des clients étrangers (18,4 %).

Une certaine variation a été observée entre les régions en ce qui concerne les obstacles rencontrés lors de l'exportation ou de la tentative de devenir une entreprise exportatrice. Le tiers des entreprises québécoises ont déclaré que la difficulté à trouver des clients étrangers était leur plus grand défi, tandis que l'incertitude en matière de normes étrangères ou internationales (17,0 %) était le principal obstacle mentionné par les entreprises de l'Ontario. Les frais d'expédition étaient l'obstacle le plus fréquent chez les entreprises du Canada atlantique (17,0 %) et dans le reste du Canada (31,1 %).

Par ailleurs, le type d'obstacles déclarés variait grandement d'un secteur à l'autre. Les entreprises du secteur de l'extraction de pétrole et de gaz ont le plus souvent indiqué les obstacles liés aux infrastructures de transport (84,7 %) et les frais d'expédition (66,2 %) comme des obstacles difficiles à surmonter. Les entreprises de conception de systèmes informatiques et de services connexes ont indiqué que le plus grand défi était l'insuffisance de ressources internes ou de capacité (31,9 %), tandis que les entreprises de services de recherche et de développement scientifiques ont rencontré davantage de difficultés liées à l'accès au financement (32,2 %).

Compte tenu de ces obstacles, les tentatives d'exportation ou d'expansion des marchés et la vente de biens ou de services à l'étranger ne sont pas toujours couronnées de succès. Parmi les entreprises qui ont exporté des biens ou des services en 2017, 10,2 % ont tenté en vain de vendre leurs biens ou services à un marché supplémentaire à l'extérieur du Canada, tandis que 7,7 % ont échoué dans leur tentative d'ajouter des biens ou des services à ceux qu'elles exportaient déjà. De plus, 75,0 % des entreprises n'ont pas exporté de biens ou de services en 2017, et parmi celles-ci, 1,7 % ont tenté d'en exporter, mais ont échoué.

## Graphique 1 Obstacles à l'exportation, 2017



1. Entreprises qui ont considéré les obstacles énumérés comme « difficiles » ou « très difficiles » à relever.

Note(s) : Entreprises qui ont exporté ou tenté d'exporter des biens ou services.

Source(s) : Tableau 33-10-0104-01.

## Une entreprise de commerce de gros et de fabrication sur cinq exporte indirectement

En plus d'exporter des biens ou des services directement à l'étranger, les entreprises peuvent aussi accéder aux marchés mondiaux indirectement en vendant leurs biens ou services à d'autres entreprises canadiennes, qui exportent ensuite ces produits « tels quels » (ce qui fait des entreprises d'origine des exportateurs indirects), ou les utilisent comme intrants intermédiaires dans la production d'un produit fini qu'elles exportent ensuite (ce qui fait des entreprises d'origine des exportateurs intermédiaires).

Environ 1 entreprise sur 10 a déclaré qu'en 2017 ses biens ou services ont été exportés « tels quels » par une autre entreprise (9,5 %) ou intégrés à des produits qui ont ensuite été exportés (8,0 %). Cependant, près de 20 % des entreprises ne savaient pas si leurs produits étaient exportés « tels quels » (17,5 %) par leur acheteur canadien ou intégrés à des produits qui étaient ensuite exportés (20,8 %).

Les entreprises des secteurs du commerce de gros (20,3 %) et de la fabrication (19,0 %) étaient les plus susceptibles d'avoir vendu des biens qui ont ensuite été exportés « tels quels ». Les entreprises de ces secteurs étaient également les plus susceptibles de déclarer avoir vendu des biens qui ont ensuite été utilisés comme intrants intermédiaires par une autre entreprise dans la production de produits destinés à l'exportation.

---

## Les entreprises sont plus susceptibles d'importer des biens ou des services que d'en exporter

En 2017, les entreprises étaient plus susceptibles d'importer des biens ou des services au Canada (38,5 %) que d'en exporter (25,0 %). Les grandes entreprises (58,4 %) étaient plus susceptibles d'importer des biens ou des services que les petites entreprises (36,3 %).

Par ailleurs, les entreprises importatrices étaient aussi susceptibles de revendre les produits importés « tels quels » (47,6 %) que de les utiliser pour produire leurs propres biens ou services (46,4 %). De plus, 37,1 % des entreprises ont utilisé des biens ou des services importés pour soutenir leurs activités commerciales; par exemple, certaines entreprises ont acheté un logiciel importé pour faciliter la gestion de leur entreprise, et d'autres ont importé de la machinerie pour l'utiliser dans leur usine.

Les entreprises du commerce de gros étaient les plus susceptibles d'importer des produits (73,4 %), suivies des entreprises de la fabrication (66,5 %) et la moitié des entreprises des services publics.

Les entreprises de la fabrication qui ont importé des produits l'ont fait en grande partie pour obtenir des intrants intermédiaires (87,2 %), tandis que les entreprises du commerce de gros ont surtout importé des produits en vue de les revendre « tels quels » (81,1 %). La grande majorité des entreprises des secteurs de la finance et des assurances (à l'exclusion des autorités monétaires) (87,6 %) et du transport et de l'entreposage (85,0 %) ont importé des produits pour soutenir leurs activités commerciales.

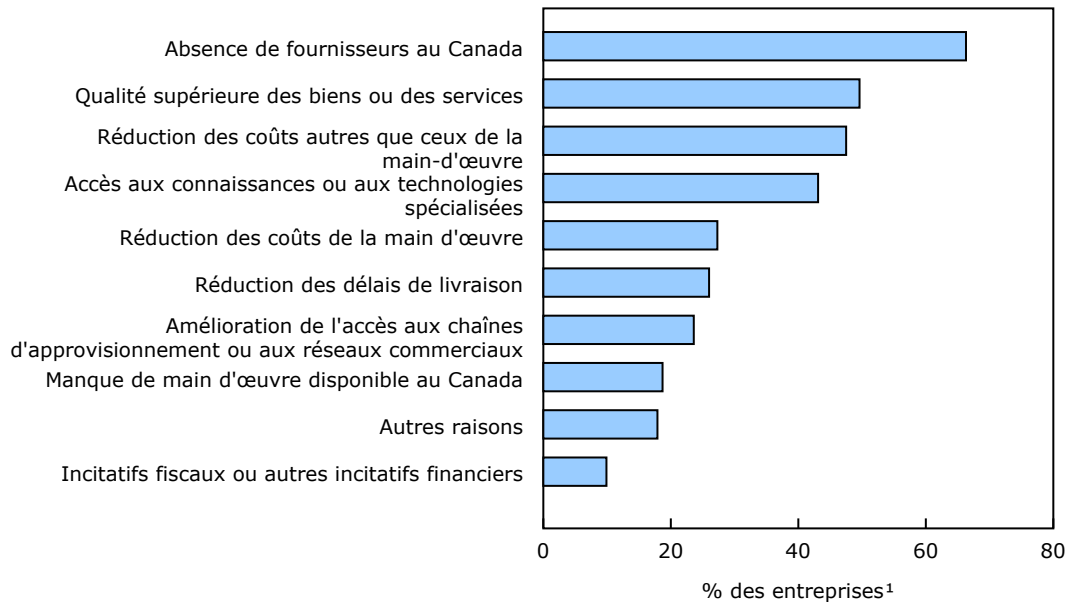
Les entreprises dont le siège social se trouvait en Ontario (42,7 %) étaient les plus susceptibles d'importer des biens ou des services, tandis que celles dont le siège social se trouvait au Québec (31,8 %) étaient les moins susceptibles de le faire.

## Les entreprises ont du mal à trouver des fournisseurs au Canada

Les entreprises ont la possibilité d'acheter des biens ou des services auprès d'autres entreprises canadiennes, d'entreprises étrangères auxquelles elles sont affiliées ou d'entreprises étrangères non affiliées. L'achat de biens ou de services auprès d'entreprises étrangères non affiliées peut comporter plus de risques, y compris des mécanismes de règlement des différends potentiellement plus complexes et des normes et règlements non familiers à l'étranger. Un peu plus du quart (26,9 %) des entreprises qui ont acheté des biens ou des services l'ont fait auprès d'entreprises étrangères non affiliées en 2017.

## Graphique 2

### Raisons pour lesquelles les entreprises ont acheté des biens ou des services auprès d'entreprises étrangères non affiliées, 2017



1. Entreprises qui ont qualifié les raisons énumérées d'« importantes » ou de « très importantes ».

Note(s) : Entreprises ayant acheté des biens ou services auprès d'entreprises étrangères non affiliées.

Source(s) : Tableau 33-10-0147-01.

En 2017, les deux tiers (66,3 %) de toutes les entreprises qui ont acheté des biens ou des services auprès d'entreprises étrangères non affiliées l'ont fait parce qu'elles n'ont pas pu trouver de fournisseur au Canada, tandis qu'environ la moitié (49,6 %) ont mentionné la qualité supérieure des biens ou des services et une réduction des coûts autres que ceux de la main-d'œuvre (47,5 %) comme raisons importantes justifiant les achats. Les incitatifs fiscaux ou autres incitatifs financiers étaient la raison la moins souvent qualifiée d'importante (9,9 %).

### La probabilité d'affiliation à l'étranger augmente avec la taille de l'entreprise

L'affiliation à l'étranger constitue une autre voie d'accès aux marchés mondiaux. Dans l'ensemble, 8,7 % des entreprises visées par l'enquête étaient affiliées à une société mère étrangère, tandis que 5,3 % avaient des sociétés affiliées à l'étranger. La probabilité de propriété étrangère augmentait avec la taille de l'entreprise. Parmi les grandes entreprises, les pourcentages comparables étaient de 33,6 % et de 21,2 %, respectivement.

La concentration des affiliations à l'étranger variait aussi selon la région et était la plus commune en Ontario, où 12,7 % des entreprises étaient affiliées à une société mère étrangère et 6,2 % des entreprises avaient des sociétés affiliées à l'extérieur du Canada. Les affiliations à l'étranger étaient moins courantes dans le Canada atlantique, où 5,4 % des entreprises étaient affiliées à une société mère étrangère et 2,7 % avaient des filiales à l'extérieur du Canada.

La propriété étrangère des entreprises au Canada différait considérablement d'un secteur à l'autre. Les entreprises du commerce de gros (18,6 %) et les entreprises de l'industrie de l'information et de l'industrie culturelle (18,0 %) étaient les plus susceptibles d'être affiliées à une société mère étrangère, tandis que celles du commerce de détail (2,4 %) et de la construction (3,1 %) étaient les moins susceptibles de l'être.

Les entreprises du commerce de détail (0,8 %) et de la construction (2,6 %) ont également enregistré l'une des plus faibles proportions de sociétés affiliées à l'extérieur du Canada, tandis que les entreprises des secteurs de la gestion de sociétés et d'entreprises (18,4 %) et de l'industrie de l'information et de l'industrie culturelle (15,6 %) étaient les plus susceptibles d'avoir des sociétés affiliées à l'étranger.

### Note aux lecteurs

L'Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise (EISE) de 2017 est une initiative conjointe menée par Statistique Canada; Innovation, Sciences et Développement économique Canada; Affaires mondiales Canada; la Banque du Canada; l'Agence de promotion économique du Canada atlantique; l'Institut de la statistique du Québec; et le ministère du Développement économique, de la Création d'emplois et du Commerce de l'Ontario.

L'EISE de 2017 fournit des renseignements importants sur les décisions stratégiques, les activités d'innovation et les stratégies opérationnelles des entreprises canadiennes. Les données sur l'innovation sont recueillies pour une période de trois ans. Pour l'EISE de 2017, la période triennale allait de 2015 à 2017. Pour les cycles antérieurs de l'enquête, les périodes allaient de 2010 à 2012 pour l'EISE de 2012, et de 2007 à 2009 pour l'EISE de 2009. Alors que le questionnaire était identique en 2009 et en 2012, des changements au contenu et à la conception ont été apportés au questionnaire de l'EISE de 2017.

L'échantillon de l'EISE de 2017 comprenait 13 252 entreprises, ce qui représente une population de 66 474 entreprises au Canada comptant au moins 20 employés et ayant des revenus de 250 000 \$ ou plus. Ces entreprises étaient réparties dans 14 secteurs du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (2012) et comprenaient des groupes d'industries et des industries plus détaillées.

En 2017, l'échantillon a été stratifié en quatre régions : la région de l'Atlantique, le Québec, l'Ontario et le reste du Canada. En ce qui a trait au Canada, l'échantillon a également été stratifié selon le groupe d'industries et la taille de l'entreprise : petite (de 20 à 99 employés), moyenne (de 100 à 249 employés) et grande (250 employés ou plus). La collecte des données pour la période de référence de 2017 s'est déroulée de janvier à avril 2018.

Les utilisateurs de données sont informés que les données englobant l'ensemble du secteur des entreprises et portant sur les importations (*biens* et *services*), les exportations (*biens* et *services*) et la propriété étrangère d'entreprises (*activités à l'étranger des sociétés affiliées à participation majoritaire canadienne* et *activité au Canada des sociétés affiliées à participation majoritaire étrangère*) sont disponibles dans d'autres programmes de Statistique Canada qui visent l'ensemble du secteur des entreprises (tous les secteurs, tous les effectifs). Étant donné que les tendances à importer ou à exporter varient en fonction de la taille de l'entreprise, les données de l'enquête de l'EISE pour les tailles et les industries sélectionnées seront différentes de celles concernant l'ensemble de l'économie.

Les estimations de l'EISE de 2017 sont présentées principalement en pourcentages accompagnés d'indicateurs de la qualité. Les indicateurs de la qualité des données applicables aux estimations en pourcentage sont fondés sur l'erreur-type et le nombre d'observations.

Les données de l'EISE de 2012 et celles de l'EISE de 2009 peuvent être consultées dans des tableaux archivés ([12-604-X](#)).

**Tableaux disponibles : [33-10-0104-01](#), [33-10-0107-01](#), [33-10-0121-01](#) et [33-10-0146-01](#) à [33-10-0152-01](#) .**

**Définitions, source de données et méthodes : numéro d'enquête [5171](#).**

Pour obtenir plus de renseignements ou pour en savoir davantage sur les concepts, les méthodes et la qualité des données, communiquez avec nous au 514-283-8300 ou composez sans frais le 1-800-263-1136 ([STATCAN.infostats-infostats.STATCAN@canada.ca](mailto:STATCAN.infostats-infostats.STATCAN@canada.ca)), ou communiquez avec les Relations avec les médias au 613-951-4636 ([STATCAN.mediahotline-ligneinfomedias.STATCAN@canada.ca](mailto:STATCAN.mediahotline-ligneinfomedias.STATCAN@canada.ca)).