



Optimisme économique et réaction aux tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis

Rapport de sondage

Recherche et intelligence de marché à BDC
Juillet 2018



Table des matières

01 Méthodologie

02 Sommaire des résultats

03 Résultats détaillés

04 Profil des répondants

05 Annexe :
Résultats régionaux



01.

Méthodologie



Méthodologie

- **Méthode de sondage** : En ligne.
- **Profil des répondants** : Propriétaires d'entreprises et décideurs du panel Points de vue BDC.
- **Dates du sondage** : Du 10 au 20 juillet 2018.
- **Marge d'erreur** : La marge d'erreur maximale pour un échantillon probabiliste de 951 répondants est de $\pm 1,4$ point de pourcentage, 19 fois sur 20*.
- **Le traitement statistique des données et l'analyse des résultats** ont été réalisés par l'équipe Recherche et intelligence de marché de BDC.
- **Facteurs de pondération** : Les résultats ont été pondérés par région et par nombre d'employés.
- **Note au sujet du traitement des données** : Sauf indication contraire, les bases de calcul excluent les répondants qui ont préféré ne pas répondre à la question.

*Comme ce sondage est basé sur un échantillon non probabiliste, ces chiffres doivent être interprétés avec prudence.



02.

Sommaire des résultats



Sommaire des résultats

Santé actuelle et optimisme pour les six prochains mois

Santé globale de...	Bonne santé (% scores de 7+ / 10)	Niveau d'optimisme à l'égard de...	Optimistes (% scores de 7+ / 10)
Leur entreprise	59 %	Leur entreprise	64 %
Leurs concurrents directs	52 %	Leur secteur d'activité	59 %
Leur industrie ou secteur	59 %	Leur région	50 %
L'économie canadienne	48 %	L'économie canadienne	41 %



Tendances régionales : Résultats significativement plus élevés au Québec et plus faibles dans les Prairies, pour la santé et l'optimisme.

Situation des entreprises

	↑	✓	↓
Volume des ventes (derniers 12 mois)	Augmenté : 48 %	Stable: 31 %	Diminué : 22 %
Volume des ventes (prévisions)	Augmentera : 56 %	Restera stable: 33 %	Diminuera : 12 %
Conditions de financement (derniers 3 mois)	Meilleures : 10 %	Les mêmes : 65 %	Pires : 25 %
Est-ce un bon ou un mauvais moment pour investir?	Bon : 51 %	Ne sait pas : 20 %	Mauvais : 29 %



Tendances régionales : Les répondants des Prairies ont tendance à être plus négatifs sur la plupart de ces aspects.

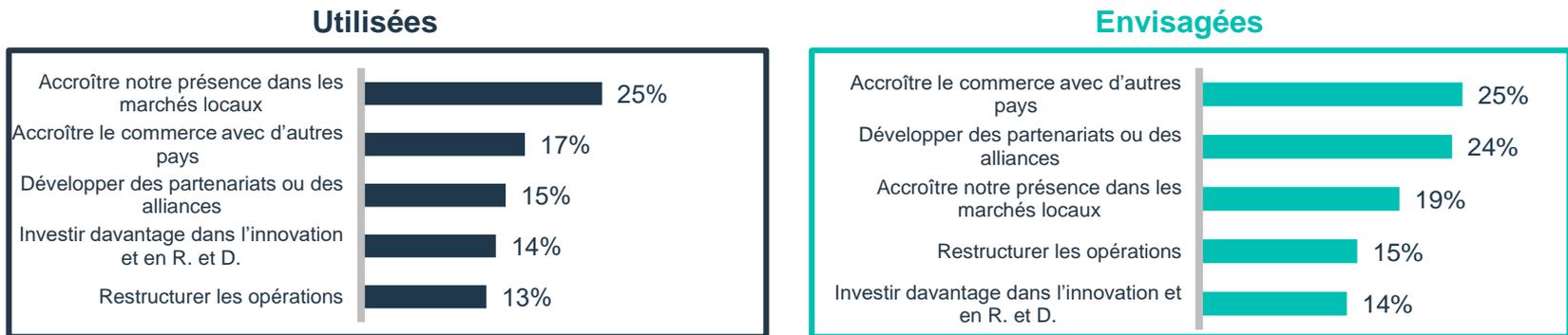


Sommaire des résultats

Impacts perçus de l'introduction des tarifs douaniers



Principales stratégies utilisées et envisagées pour minimiser les impacts



Rôle attendu de BDC concernant les tarifs douaniers

Selon les répondants, BDC pourrait aider les entreprises canadiennes en **partageant de l'information** et en offrant un soutien financier aux entreprises **les plus touchées**.



Tendances régionales : Nous n'avons pas observé de tendances claires pour les questions sur les tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis. Le secteur de la fabrication semble davantage touché par ces mesures protectionnistes.



03.

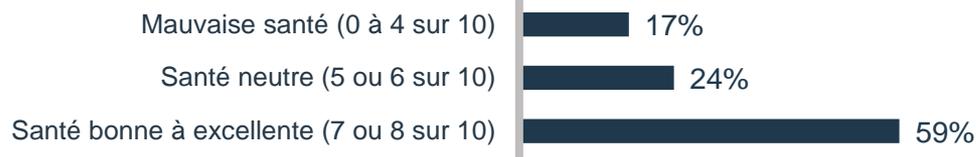
Résultats détaillés

Perspectives économiques

Plus de la moitié évaluent la santé de leur entreprise, de leurs concurrents et de leur secteur, de **bonne à excellente**. La perception de l'économie canadienne est légèrement moins positive.

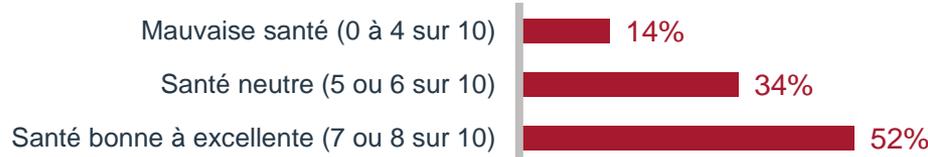
Q.1 À l'heure actuelle, **comment évaluez-vous la santé** de...?

Votre entreprise
(n=945)



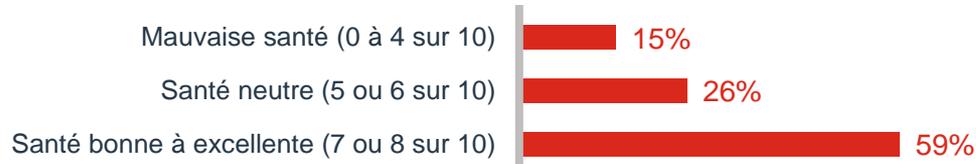
Moyenne :
6,5

Vos concurrents directs
(n=816)



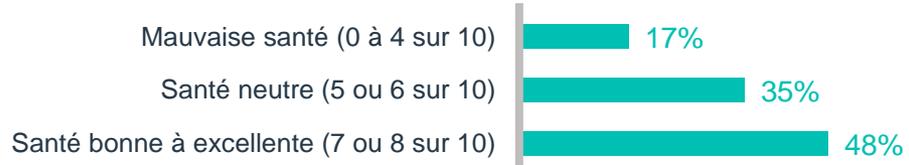
Moyenne :
6,4

Votre secteur d'activité
(n=917)



Moyenne :
6,6

L'économie canadienne en général
(n=921)

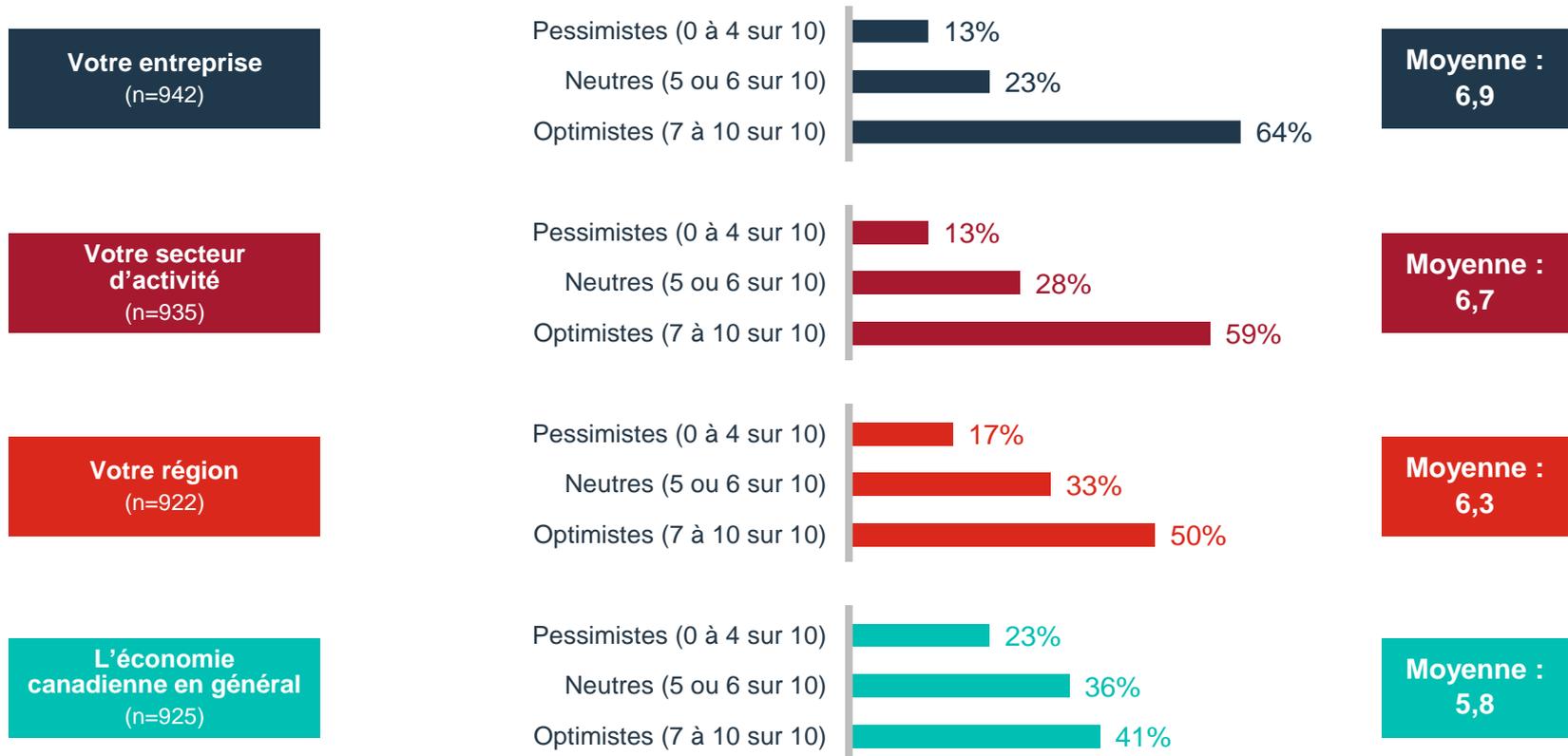


Moyenne :
6,1



Bien que la plupart soient **optimistes** quant aux perspectives de leur **entreprise** et de leur **secteur d'activité**, ils le sont moins pour l'économie canadienne en général.

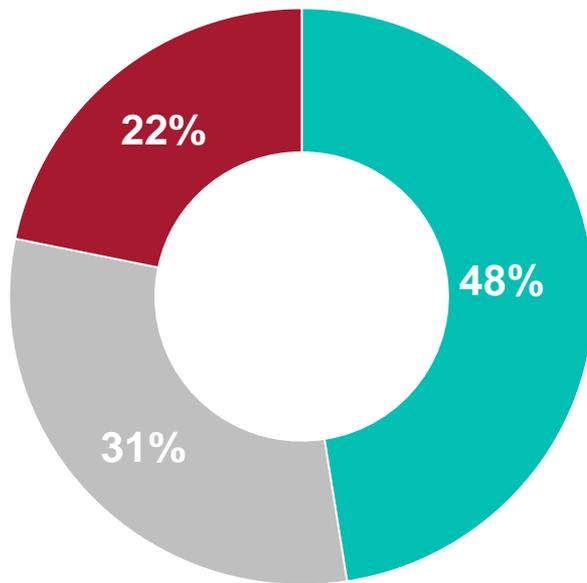
Q.2 Si vous pensez aux **six prochains mois**, quel est votre **niveau d'optimisme** quant aux perspectives économiques de votre entreprise, de votre secteur d'activité, de votre région et de l'économie canadienne?





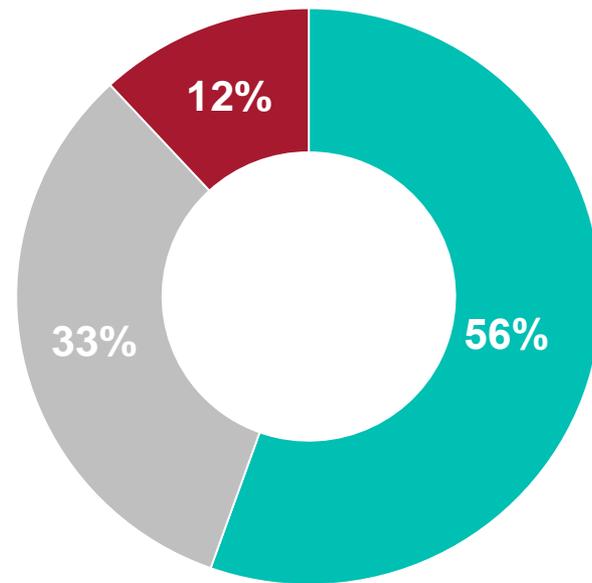
La plupart affirment que le volume de leurs ventes a **augmenté** ou **est demeuré stable** au cours des 12 derniers mois et qu'il continuera de le faire au cours de la prochaine année.

Q.3 Au cours des 12 **derniers** mois, comment le **volume de vos ventes** a-t-il évolué? (n=933)



■ A augmenté ■ Est demeuré stable ■ A diminué

Q.4 Au cours des 12 **prochains** mois, comment prévoyez-vous que le **volume de vos ventes** évoluera? (n=912)

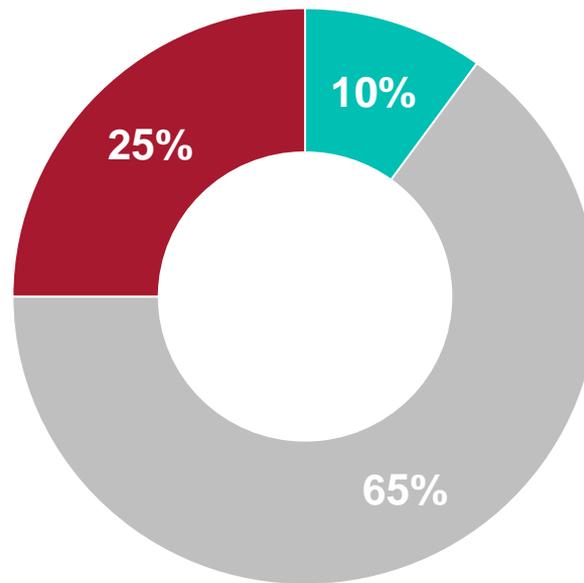


■ Va augmenter ■ Va demeurer stable ■ Va diminuer



Près des deux tiers des répondants déclarent que leurs conditions de financement **sont demeurées les mêmes** au cours des trois derniers mois.

Q.5 Par rapport aux conditions des trois mois précédents, vos **conditions de financement** ont-elles changé?

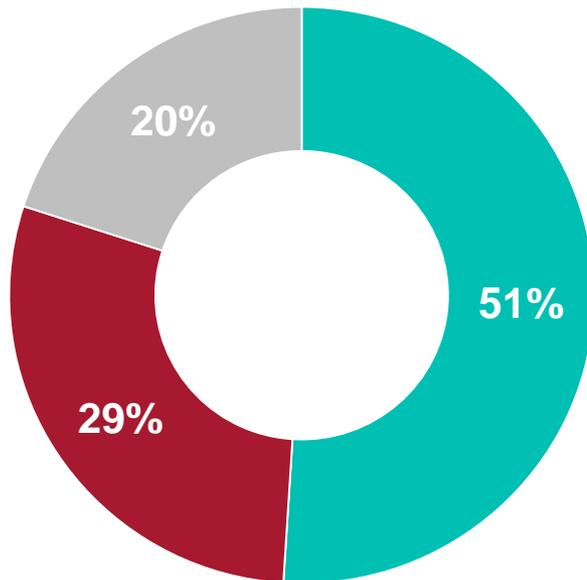


■ Meilleures ■ Sont demeurées les mêmes ■ Moins bonnes



La moitié des répondants croient que **le moment est propice pour investir**, surtout parce qu'ils voient des possibilités de croissance dans la situation économique actuelle.

Q.6 À l'heure actuelle, diriez-vous que le **moment est bien ou mal choisi** pour consacrer des fonds à la croissance de votre entreprise, à l'achat d'équipement ou à d'autres dépenses pour votre compagnie?



■ Bon moment pour investir ■ Mauvais moment pour investir ■ Ne sait pas

Principales raisons pour lesquelles le moment est propice à l'investissement :

- Occasions de croissance (44 %)
- Investir pour faire croître l'entreprise (16 %)
- L'économie est encore stable (13 %)
- La croissance de l'entreprise et/ou les ventes sont en hausse (11 %)

Principales raisons pour lesquelles le moment n'est pas propice à l'investissement :

- Incertitude / risque plus élevé à investir (25 %)
- Faible chiffre d'affaires / croissance / secteur en déclin (24 %)
- Hausse des taux / prix / tarifs (17 %)
- Trump / Situation politique imprévisible (11 %)



03.

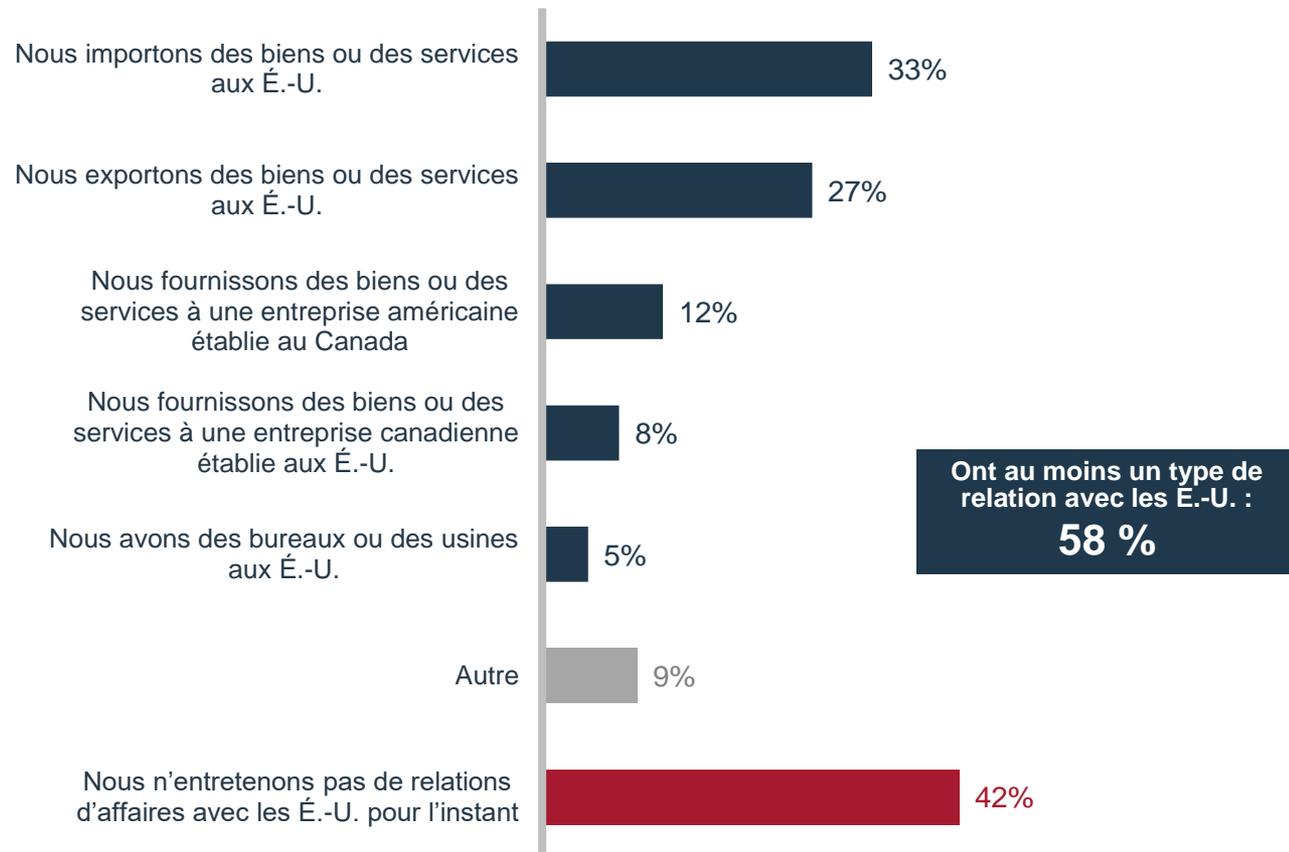
Résultats détaillés

Tarifs douaniers entre le
Canada et les États-Unis



Plus de la moitié disent **avoir une relation** avec les États-Unis. Dans la plupart des cas, ils importent ou exportent des biens ou des services à destination ou en provenance des États-Unis.

Q.9 Quels énoncés décrivent le mieux vos **relations d'affaires actuelles avec les États-Unis**?

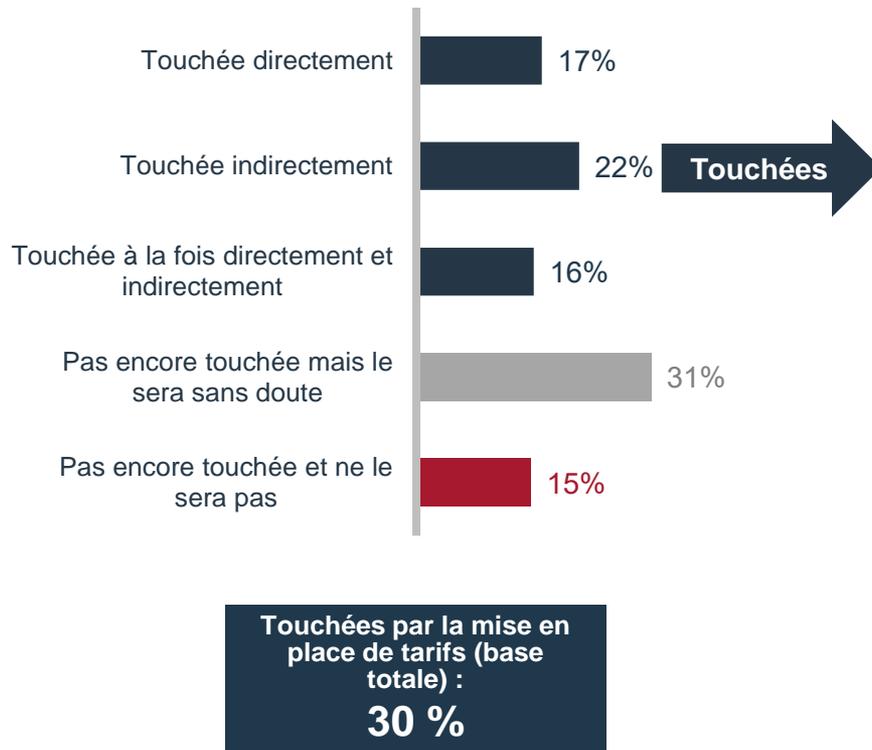


Base : Tous les répondants (n=937). Ceux qui ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul. Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %.



Trois sur dix affirment être **touchés par l'introduction des tarifs**. Les augmentations des prix des biens et services et l'augmentation du coût des matières premières sont les impacts les plus souvent cités.

Q.10 Votre entreprise est-elle **touchée** – directement ou indirectement – par la mise en place de tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis?



Q.11 À quels **impacts** faites-vous référence?



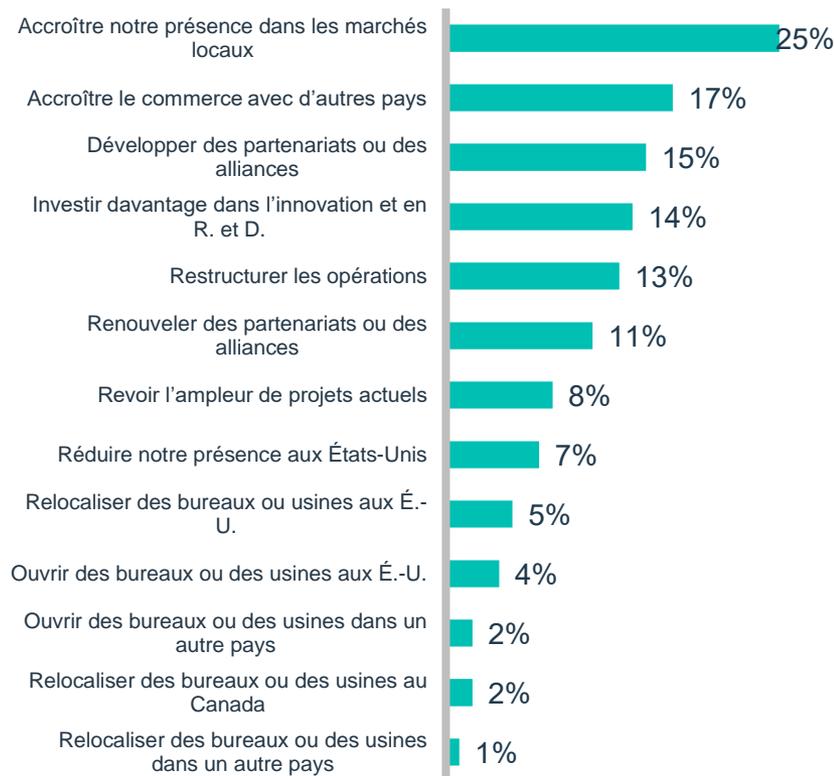
Base : Q.10 = Les répondants qui ont une relation avec les É.-U. (n=563). Q.11 = Les répondants touchés par la mise en place de tarifs (n=332). Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %. Dans les deux cas, ceux qui ne savaient pas ou ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.

Les stratégies utilisées ou envisagées pour minimiser les impacts des tarifs sont **diverses**. Se concentrer sur les marchés locaux et étendre le commerce au-delà des frontières américaines sont les plus communes.

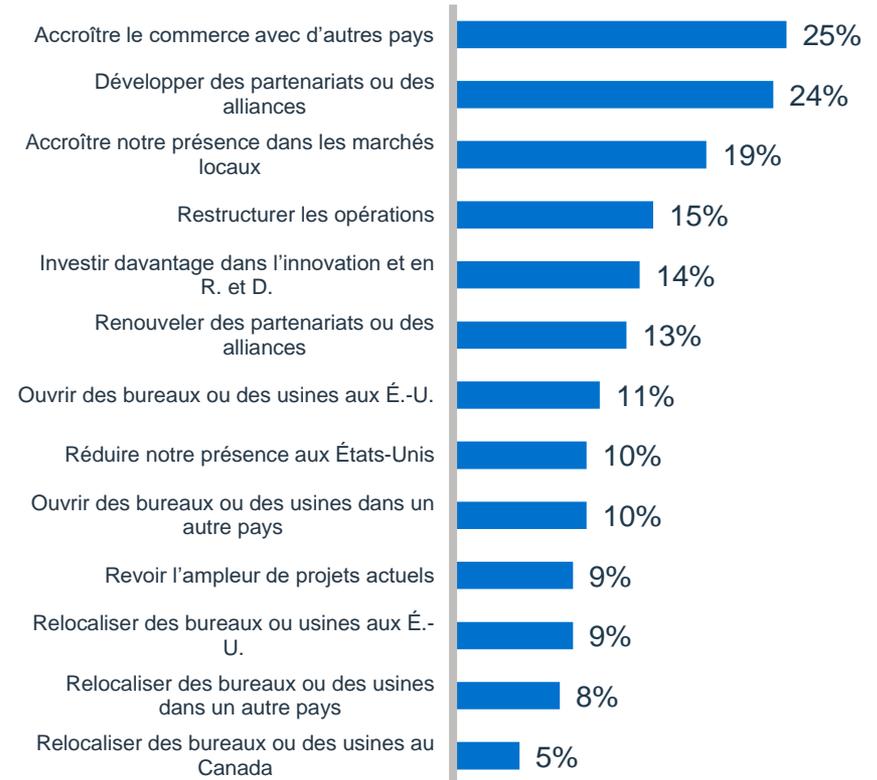


Q.12 Quelles **stratégies** votre entreprise a-t-elle envisagées ou déjà mises en place pour réduire ou éviter ces impacts négatifs?

Utilisées



Envisagées

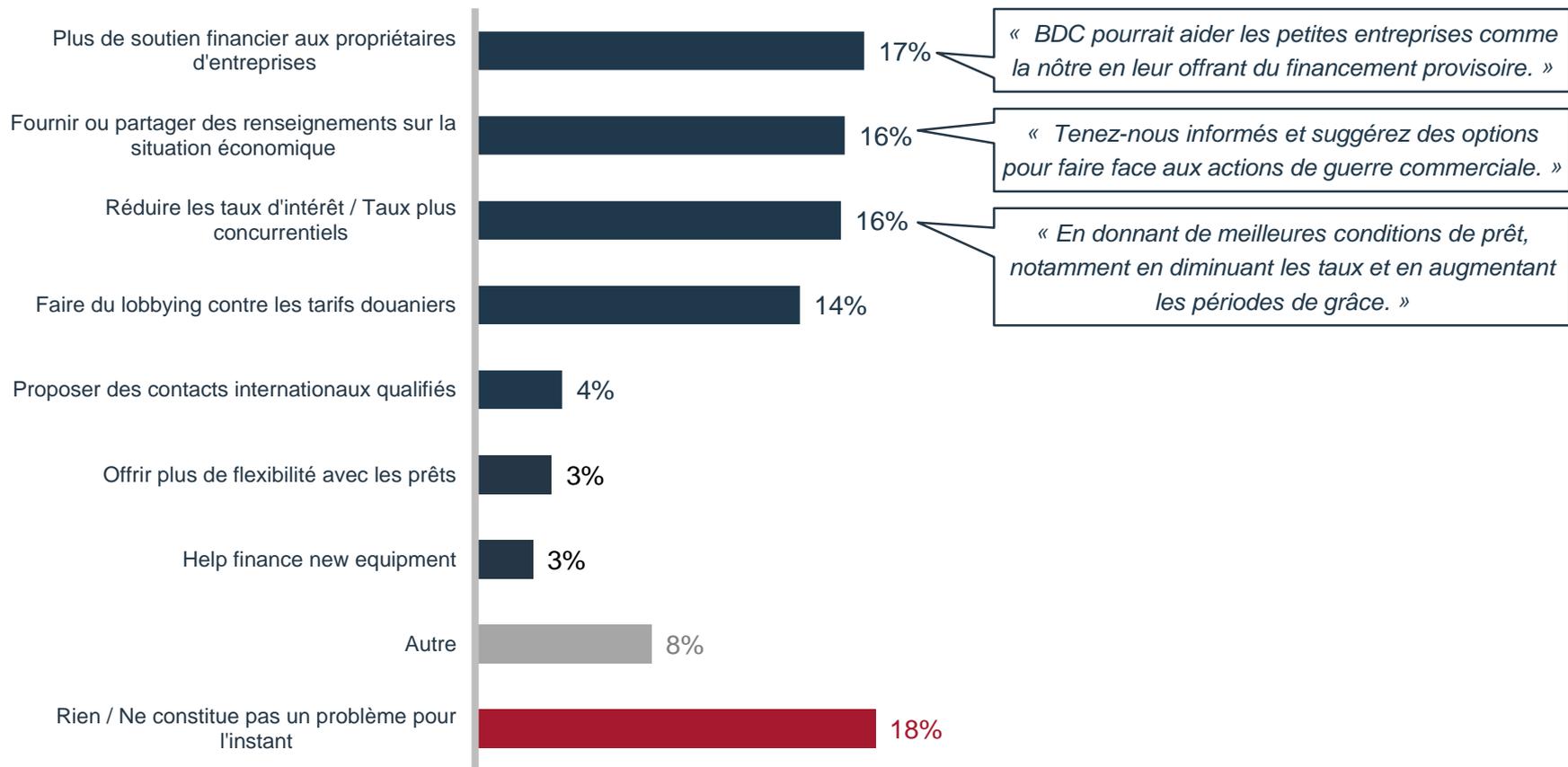


Base : Les répondants touchés par la mise en place de tarifs (n=334). Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %.



Selon les répondants, BDC pourrait aider les entreprises canadiennes en **partageant de l'information** et en offrant un soutien financier aux entreprises **les plus touchées**.

Q.13 Comment **BDC** pourrait-elle vous aider à surmonter les problèmes liés à la mise en place de tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis?



Base : Les répondants touchés par la mise en place de tarifs qui ont répondu à la question (n=102). Les réponses en format libre à cette question ouverte (Q.13) ont été codées..

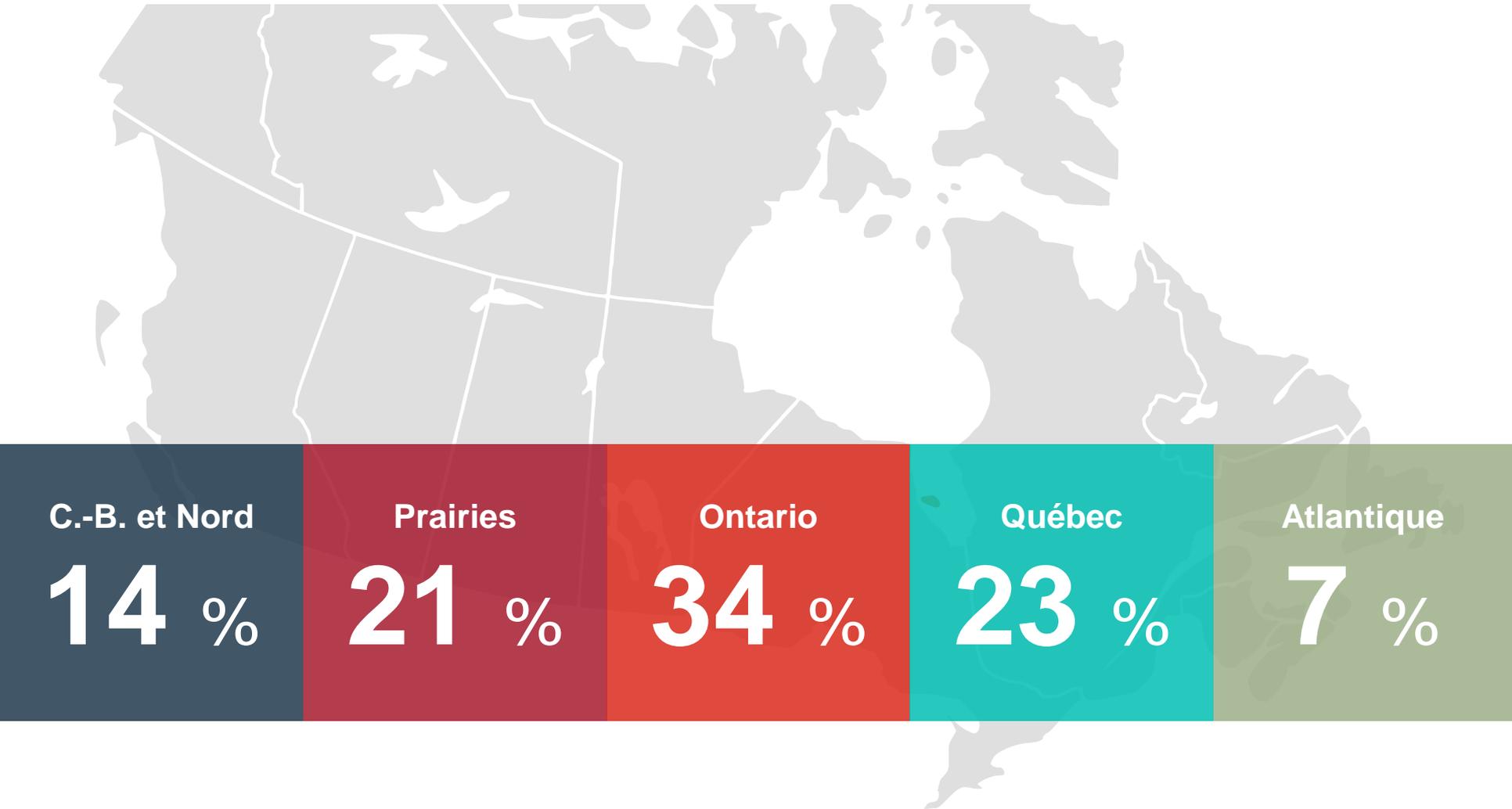


04.

Profil des répondants

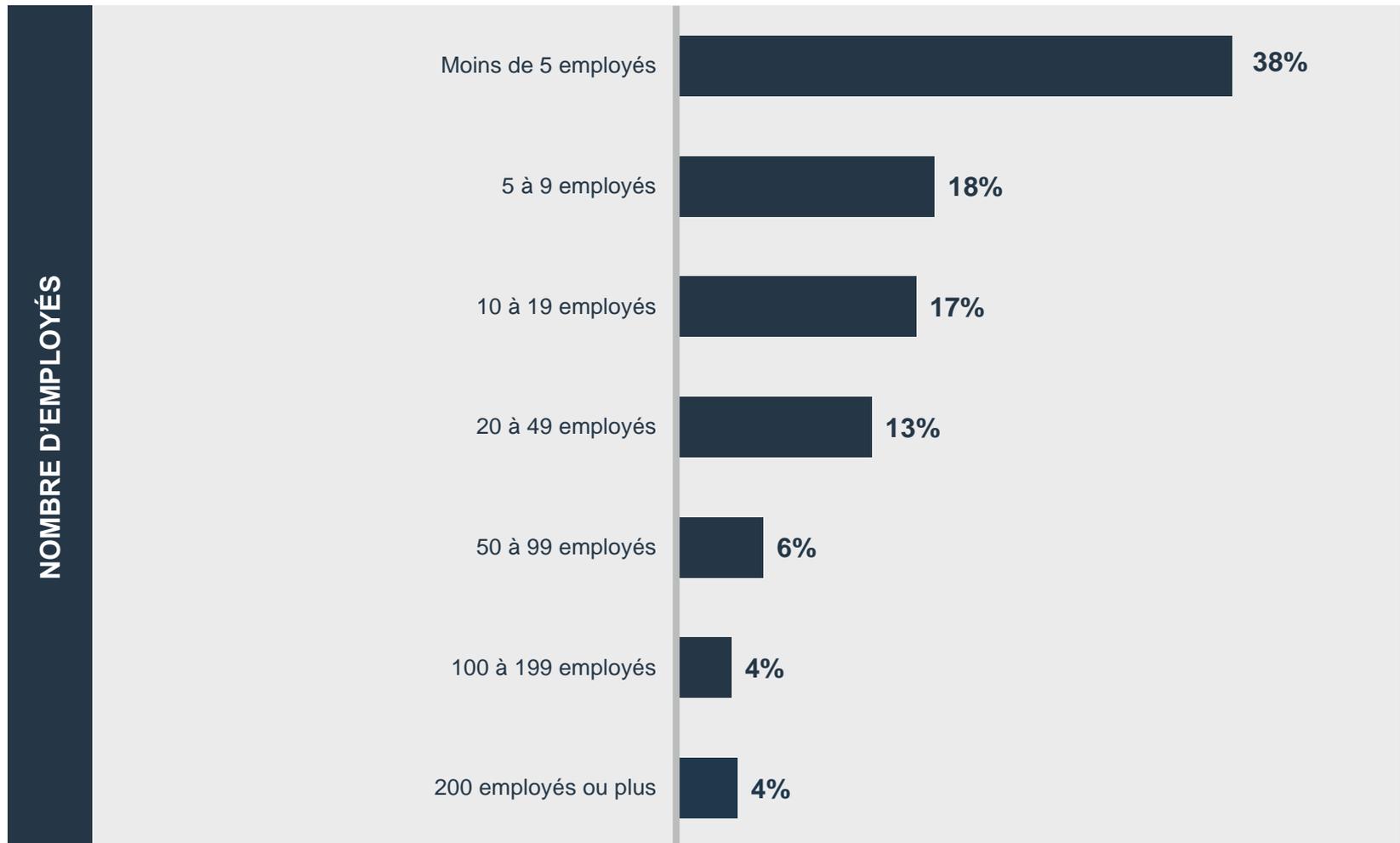


Région



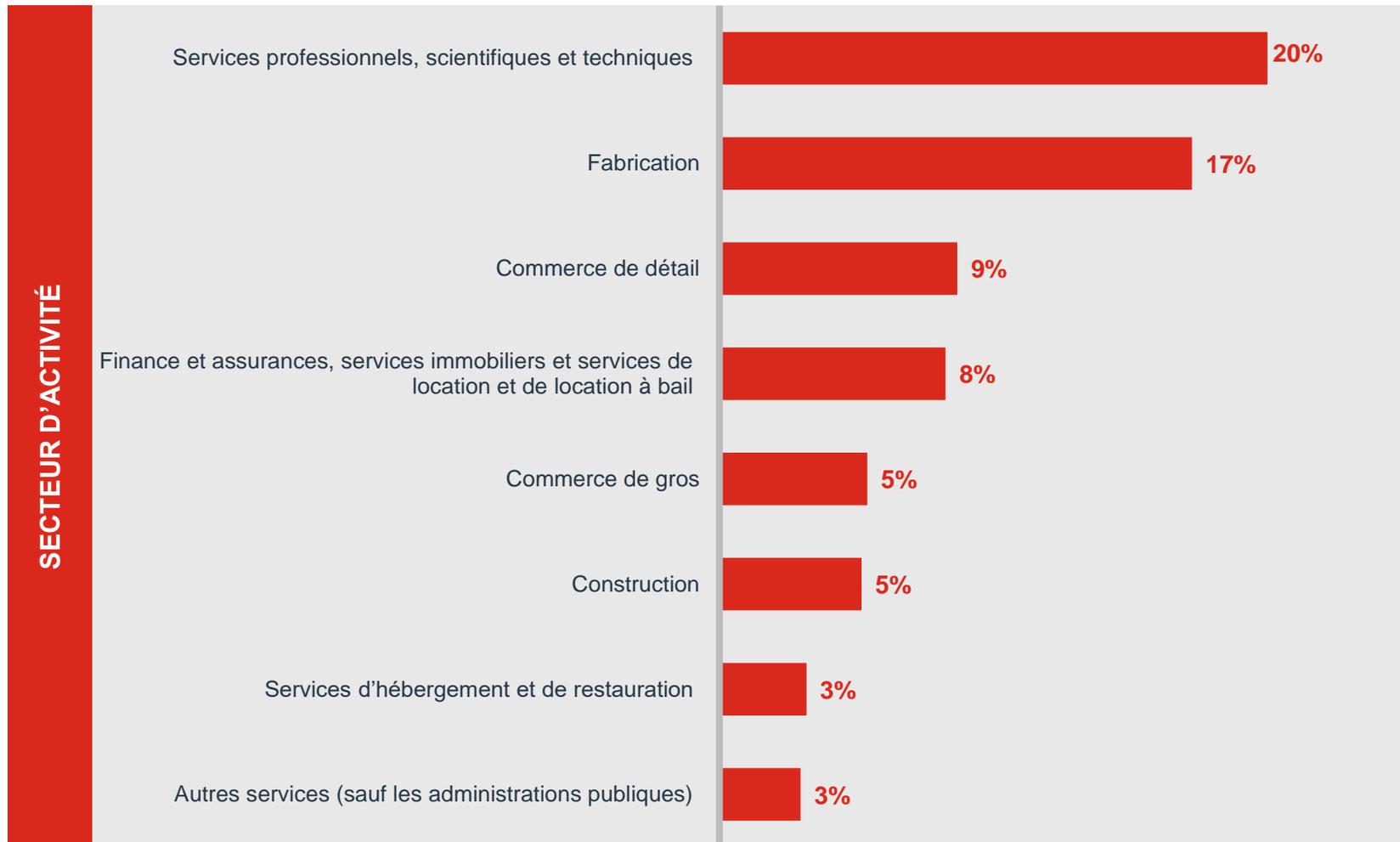


Nombre d'employés



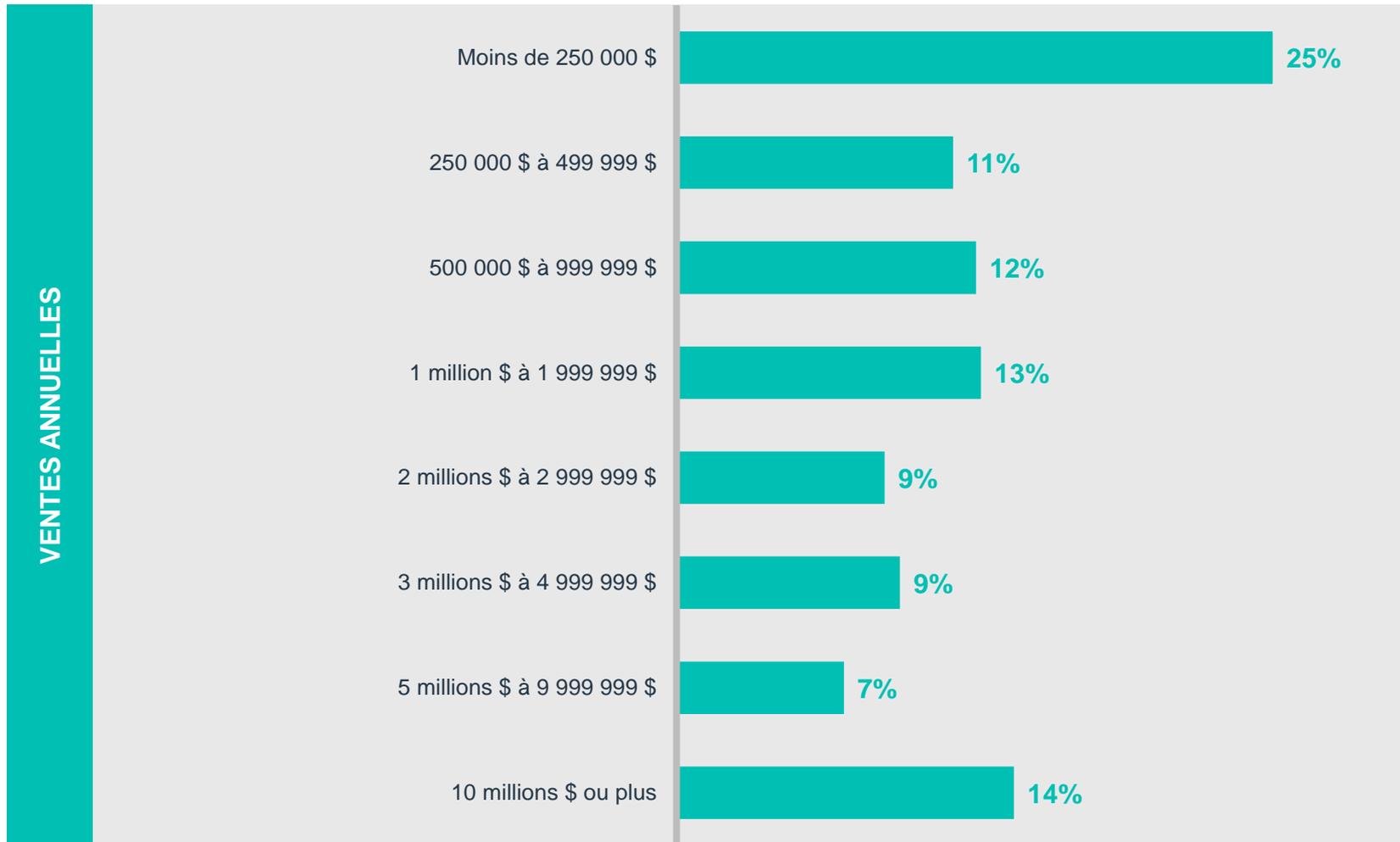


Secteur d'activité



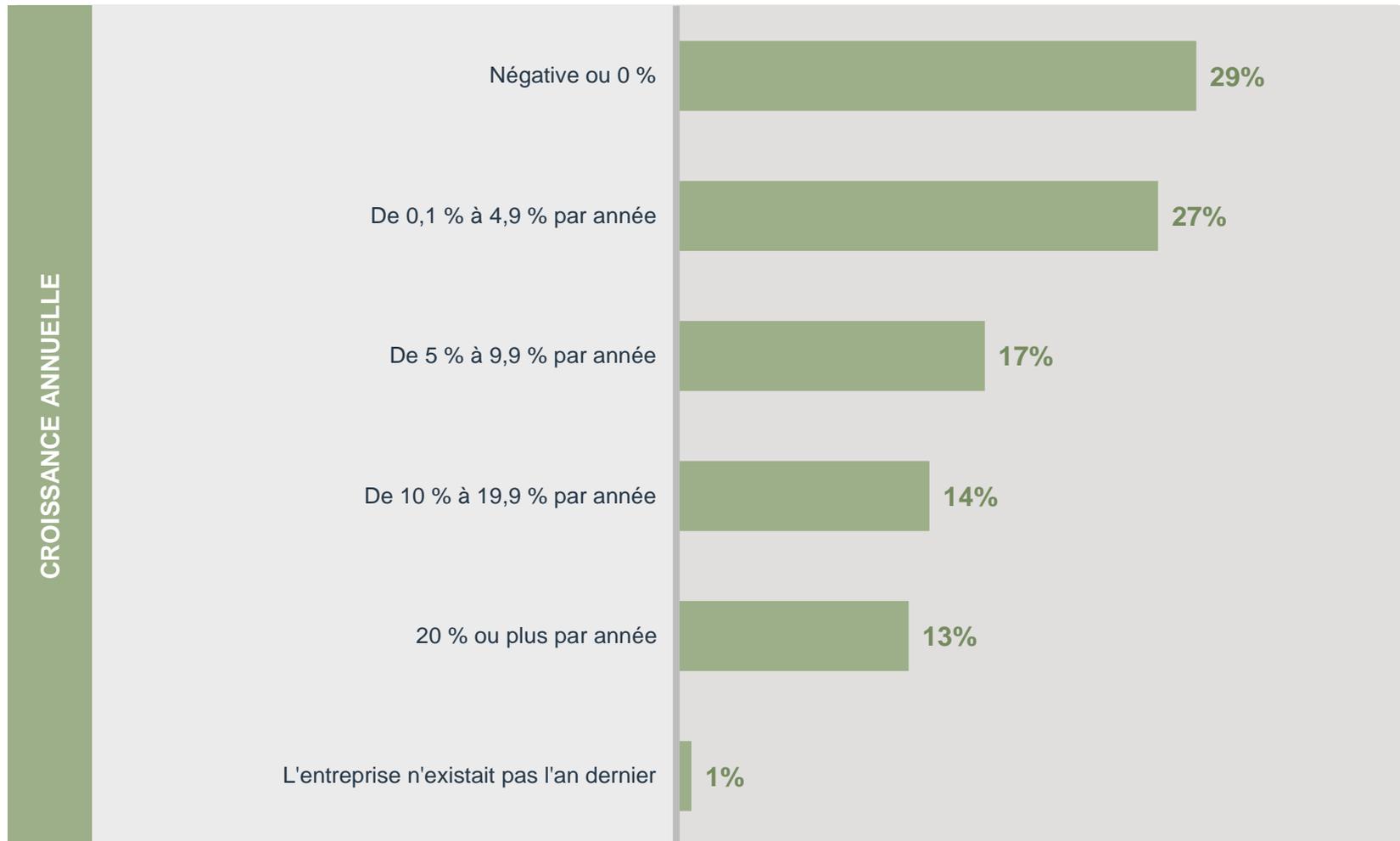


Ventes annuelles





Croissance annuelle des ventes





05. Annexe

Résultats régionaux



NOTE :

Les flèches indiquent les différences statistiques entre une région donnée et le reste de l'échantillon.



Santé actuelle et optimisme à l'égard de l'économie

Q.1 À l'heure actuelle, comment évaluez-vous la santé de...?

Bonne santé (% de 7+ sur 10)	Atlantique (n=60-70)	Québec (n=195-217)	Ontario (n=273-322)	Prairies (n=177-202)	C.-B. et Nord (n=111-134)
Votre entreprise	62 %	66 % ↑	60 %	47 % ↓	61 %
Vos concurrents directs	41 %	61 % ↑	56 %	42 % ↓	50 %
Votre industrie ou secteur	60 %	69 % ↑	62 %	41 % ↓	62 %
L'économie canadienne en général	51 %	64 % ↑	49 %	28 % ↓	50 %

Q.2 Si vous pensez aux **six prochains mois**, quel est votre **niveau d'optimisme** quant aux perspectives économiques de votre entreprise, de votre secteur d'activité, de votre région et de l'économie canadienne?

Optimistes (% de 7+ sur 10)	Atlantique (n=66-69)	Québec (n=210-216)	Ontario (n=314-321)	Prairies (n=199-202)	C.-B. et Nord (n=129-134)
Votre entreprise	68 %	75 % ↑	64 %	50 % ↓	67 %
Votre secteur d'activité	60 %	70 % ↑	60 %	47 % ↓	59 %
Votre région	50 %	62 % ↑	51 %	37 % ↓	49 %
L'économie canadienne en général	55 % ↑	60 % ↑	40 %	31 % ↓	27 % ↓



Évolution passée et future du volume des ventes

Q.3 Au cours des 12 **derniers** mois, comment le **volume de vos ventes** a-t-il évolué?

	Atlantique (n=71)	Québec (n=211)	Ontario (n=318)	Prairies (n=200)	C.-B. et Nord (n=133)
A augmenté	49 %	52 %	49 %	39 % ↓	47 %
Est demeuré stable	27 %	36 %	32 %	29 %	26 %
A diminué	23 %	12 % ↓	19 %	31 % ↑	27 %

Q.4 Au cours des 12 **prochains** mois, comment prévoyez-vous que le **volume de vos ventes** évoluera?

	Atlantique (n=67)	Québec (n=209)	Ontario (n=310)	Prairies (n=197)	C.-B. et Nord (n=129)
Va augmenter	54 %	62 %	56 %	50 %	55 %
Va demeurer stable	42 %	29 %	34 %	34 %	29 %
Va diminuer	5 % ↓	9 %	10 %	16 %	16 %



Évolution des conditions de financement au cours des trois derniers mois

Q.5 Par rapport aux conditions des trois mois précédents, vos **conditions de financement** ont-elles changé?

Elles sont...	Atlantique (n=64)	Québec (n=207)	Ontario (n=294)	Prairies (n=186)	C.-B. et Nord (n=116)
...meilleures	11 %	14 % ↑	10 %	6 %	9 %
...demeurées les mêmes	73 %	63 %	66 %	56 % ↓	70 %
...moins bonnes	16 %	23 %	24 %	38 % ↑	21 %



Moment choisi pour investir : bon ou mauvais?

Q.6 À l'heure actuelle, diriez-vous que le **moment est bien ou mal choisi** pour consacrer des fonds à la croissance de votre entreprise, à l'achat d'équipement ou à d'autres dépenses pour votre compagnie?

	Atlantique (n=70)	Québec (n=209)	Ontario (n=314)	Prairies (n=199)	C.-B. et Nord (n=131)
Croient que c'est un bon moment pour investir	56 %	56 %	50 %	42 % ↓	53 %
Croient que c'est un mauvais moment pour investir	29 %	21 % ↓	31 %	35 %	29 %
Ne savent pas	15 %	23 %	19 %	22 %	18 %

Q.8 Qu'est-ce qui vous fait dire que le moment est **mal choisi pour investir**?

Principales raisons pour ne pas investir	Atlantique (n=19*)	Québec (n=41)	Ontario (n=91)	Prairies (n=65)	C.-B. et Nord (n=36)
Incertitude / Risque plus élevé à investir	24 %	9 % ↓	30 %	21 %	32 %
Faibles ventes / Secteur en déclin / Pas de croissance	44 %	31 %	12 % ↓	37 % ↑	19 %
Augmentation des taux / Prix / Tarifs douaniers	16 %	21 %	24 %	9 % ↓	14 %
Président Trump / Situation politique imprévisible	0 %	16 %	16 %	4 %	12 %
Économie instable	5 %	4 %	10 %	16 %	10 %

**La base est petite, veuillez interpréter avec prudence.*

Base : Q.6 = Tous les répondants. Ceux qui ne savaient pas ou ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul. Base : Q.8 (question ouverte) = Ceux qui ont dit que le moment était mal choisi pour investir.



Relations d'affaires actuelles avec les États-Unis

Q.9 Quels énoncés décrivent le mieux vos **relations d'affaires actuelles avec les États-Unis**?

	Atlantique (n=71)	Québec (n=212)	Ontario (n=320)	Prairies (n=201)	C.-B. et Nord (n=133)
Nous importons des biens ou des services des É.-U.	27 %	31 %	34 %	31 %	38 %
Nous exportons des biens ou des services aux É.-U.	19 %	25 %	33 % ↑	18 % ↓	29 %
Nous fournissons des biens ou des services à une entreprise américaine établie au Canada	6 %	9 %	16 % ↑	10 %	12 %
Nous fournissons des biens ou des services à une entreprise canadienne établie aux É.-U.	8 %	6 %	8 %	6 %	10 %
Nous avons des bureaux ou des usines aux É.-U.	0 %	3 %	6 %	4 %	6 %
Autre	9 %	12 %	10 %	9 %	6 %
Nous n'entretenons pas de relations d'affaires avec les États-Unis pour l'instant	53 %	45 %	36 % ↓	49 % ↑	37 %

Base : Tous les répondants. Ceux qui ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul. Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %.



Être touché par les tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis

Q.10 Votre entreprise est-elle **touchée** – directement ou indirectement – par la mise en place de tarifs douaniers entre le Canada et les É.-U.?

	Atlantique (n=34)	Québec (n=126)	Ontario (n=206)	Prairies (n=109)	C.-B. et Nord (n=88)
Touchée directement	6 %	17 %	15 %	22 %	17 %
Touchée indirectement	29 %	23 %	19 %	22 %	22 %
Touchée à la fois directement et indirectement	30 % ↑	10 %	14 %	16 %	21 %
Pas encore touchée mais le sera sans doute	18 %	31 %	35 %	31 %	25 %
Pas encore touchée et ne le sera pas	17 %	19 %	16 %	9 %	15 %



Impacts des tarifs douaniers entre le Canada et les É.-U.

Q.11 À quels **impacts** faites-vous référence?

	Atlantique (n=23)	Québec (n=69)	Ontario (n=115)	Prairies (n=70)	C.-B. et Nord (n=55)
Augmentation des prix de nos biens ou services	66 %	48 %	50 %	53 %	64 %
Augmentation du prix des matières premières	52 %	54 % ↑	35 %	41 %	39 %
Perte de compétitivité	29 %	18 %	22 %	35 %	27 %
Report ou annulation de projets ou de plans de croissance	24 %	16 %	23 %	16 %	20 %
Report ou annulation de commandes de clients	8 %	16 %	15 %	20 %	14 %
Diminution de nos exportations ou commandes vers les États-Unis	18 %	10 %	15 %	18 %	7 %
Perte de clients	14 %	7 %	15 %	13 %	9 %
Diminution du nombre de partenariats stratégiques actuels ou potentiels	1 % ↓	9 %	16 %	18 %	4 % ↓
Réduction des activités	3 %	16 %	9 %	9 %	11 %
Incapacité à traiter les commandes américaines	0 %	4 %	5 %	10 %	5 %
Perte d'options ou de sources de financement	0 %	2 %	8 %	6 %	2 %
Fermeture de bureaux ou d'usines	0 %	5 %	4 %	5 %	2 %
Incapacité à traiter les commandes canadiennes	0 %	0 %	2 %	4 %	8 %
Autre	8 %	12 %	13 %	11 %	11 %
Il est encore trop tôt pour le savoir	12 %	6 %	9 %	12 %	9 %

Base : Les répondants touchés par la mise en place de tarifs douaniers. Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %. Ceux qui ne savaient pas ou ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.



Stratégies utilisées pour réduire l'impact des tarifs douaniers

Q.12 Quelles **stratégies** votre entreprise a-t-elle [...] déjà mises en place pour réduire ou éviter ces impacts négatifs?

	Atlantique (n=24)	Québec (n=69)	Ontario (n=115)	Prairies (n=71)	C.-B. et Nord (n=55)
Accroître notre présence dans les marchés locaux	29 %	17 %	22 %	40 % ↑	21 %
Accroître le commerce avec d'autres pays	13 %	17 %	19 %	15 %	15 %
Développer des partenariats ou des alliances	9 %	10 %	18 %	16 %	15 %
Investir davantage dans l'innovation et en R. et D.	8 %	8 %	17 %	15 %	14 %
Restructurer les opérations	10 %	16 %	9 %	17 %	11 %
Renouveler des partenariats ou des alliances	2 %	18 %	11 %	15 %	4 % ↓
Revoir l'ampleur de projets actuels	0 %	10 %	10 %	8 %	5 %
Réduire notre présence aux États-Unis	12 %	5 %	5 %	8 %	9 %
Relocaliser des bureaux ou usines aux É.-U.	8 %	2 %	6 %	7 %	2 %
Ouvrir des bureaux ou des usines aux É.-U.	10 %	2 %	4 %	7 %	0 %
Ouvrir des bureaux ou des usines dans un autre pays	0 %	3 %	0 % ↓	3 %	5 %
Relocaliser des bureaux ou des usines au Canada	0 %	0 %	3 %	4 %	0 %
Relocaliser des bureaux ou des usines dans un autre pays	0 %	2 %	0 %	4 % ↑	0 %

Base : Les répondants touchés par la mise en place de tarifs douaniers. Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %.



Stratégies envisagées pour réduire l'impact des tarifs douaniers

Q.12 Quelles **stratégies** votre entreprise a-t-elle envisagées [...] pour réduire ou éviter ces impacts négatifs?

	Atlantique (n=24)	Québec (n=69)	Ontario (n=115)	Prairies (n=71)	C.-B. et Nord (n=55)
Accroître le commerce avec d'autres pays	38 %	33 %	24 %	21 %	21 %
Développer des partenariats ou des alliances	42 %	20 %	21 %	28 %	25 %
Accroître notre présence dans les marchés locaux	24 %	14 %	25 %	19 %	11 %
Restructurer les opérations	31 %	19 %	13 %	16 %	12 %
Investir davantage dans l'innovation et en R. et D.	8 %	8 %	17 %	15 %	14 %
Renouveler des partenariats ou des alliances	16 %	18 %	12 %	16 %	4 %
Ouvrir des bureaux ou des usines aux É.-U.	5 %	7 %	12 %	12 %	12 %
Réduire notre présence aux États-Unis	8 %	8 %	8 %	18 % ↑	7 %
Ouvrir des bureaux ou des usines dans un autre pays	16 %	9 %	7 %	17 %	10 %
Revoir l'ampleur de projets actuels	10 %	9 %	7 %	10 %	12 %
Relocaliser des bureaux ou usines aux É.-U.	0 %	6 %	8 %	15 %	9 %
Relocaliser des bureaux ou des usines dans un autre pays	12 %	2 % ↓	7 %	12 %	10 %
Relocaliser des bureaux ou des usines au Canada	0 %	2 %	3 %	12 % ↑	4 %

Base : Les répondants touchés par la mise en place de tarifs douaniers. Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %.



Merci.

Recherche et intelligence de marché

Contactez-nous à :

recherchemarketing@bdc.ca