

SONDAGE RELATIF À L'AVANTAGE CONCURRENTIEL INTERNATIONAL

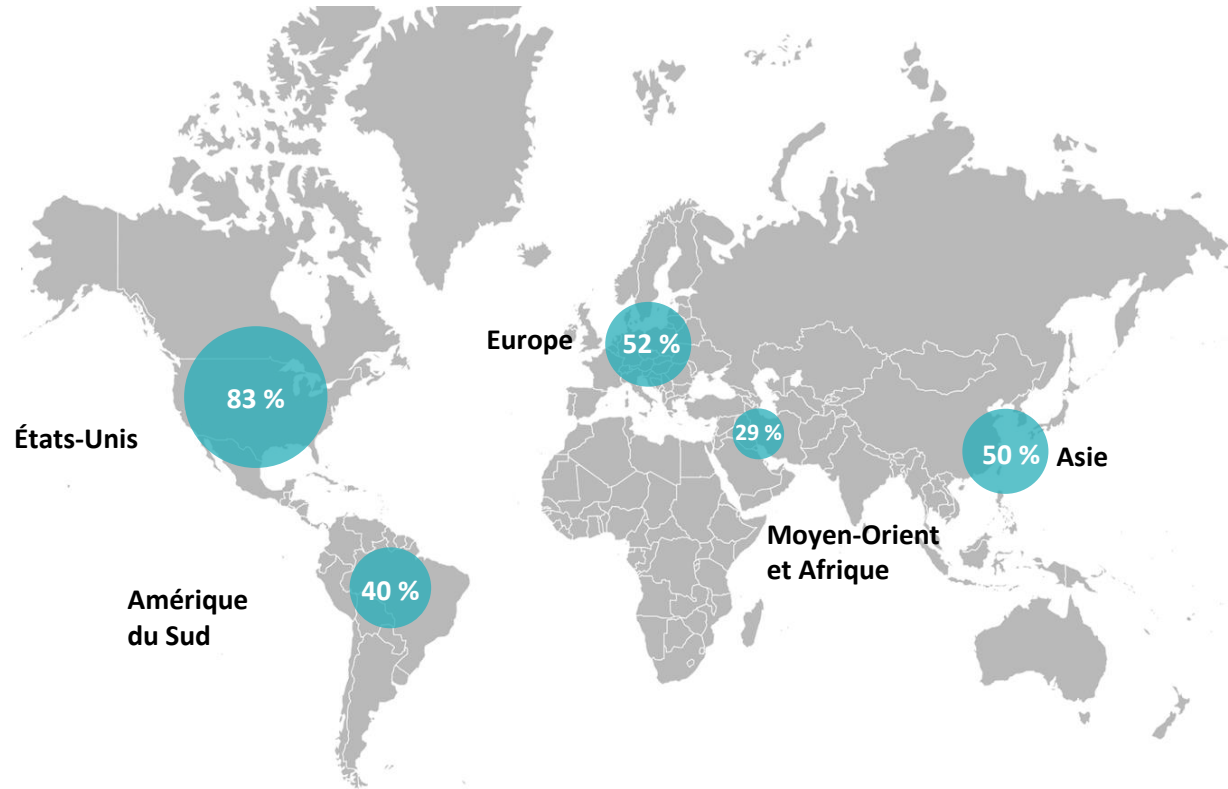
Rapport du Panel de recherche d'EDC
Exportation et développement Canada – Marketing

PRÉSENTATION DU RAPPORT

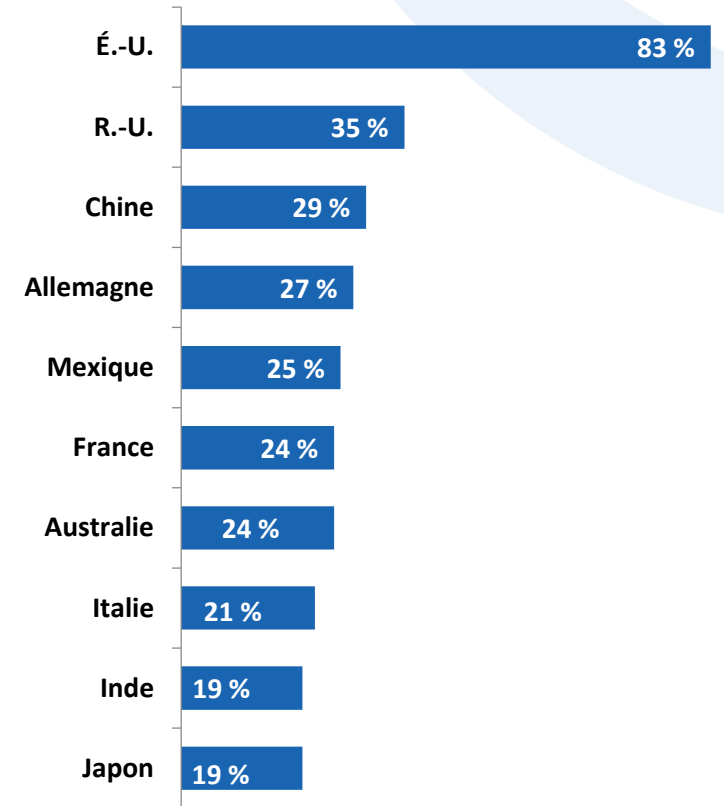
- Ce rapport de recherche présente les faits saillants des résultats d'un sondage mené auprès des entreprises axées sur l'exportation pour savoir comment elles évaluent leur réussite au chapitre des ventes à l'étranger et leur positionnement concurrentiel sur les marchés mondiaux.
- Au total, 629 personnes ont répondu au sondage :
 - 109 répondants du Panel de recherche d'EDC;
 - 520 répondants du Forum Angus Reid*.
- Les résultats communiqués ici se fondent sur la totalité de l'échantillon, soit 629 répondants.

MARCHÉS D'EXPORTATION

La plupart des répondants exportent aux États-Unis et, dans une moindre mesure, en Europe et en Asie.



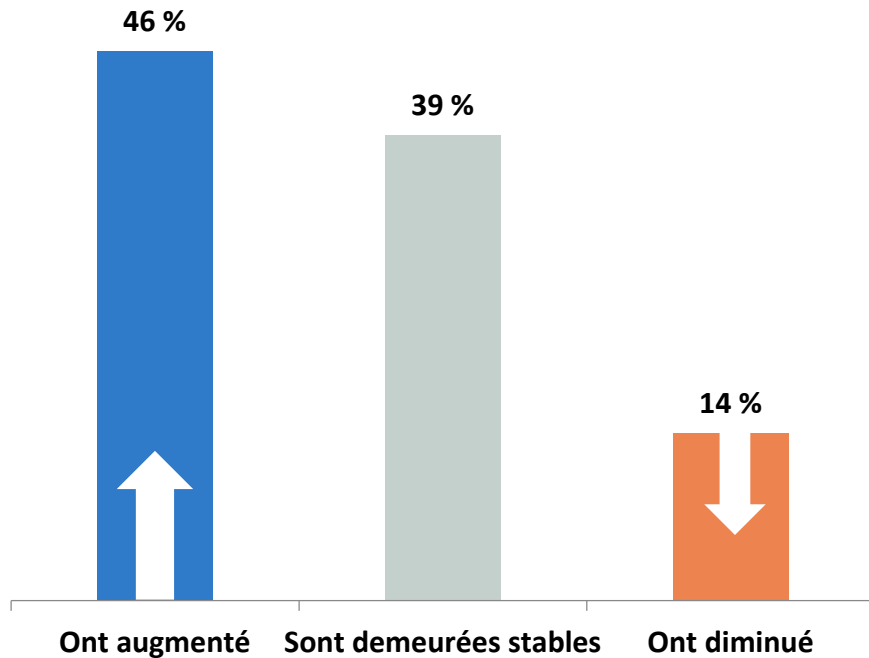
Les 10 principaux marchés d'exportation des répondants



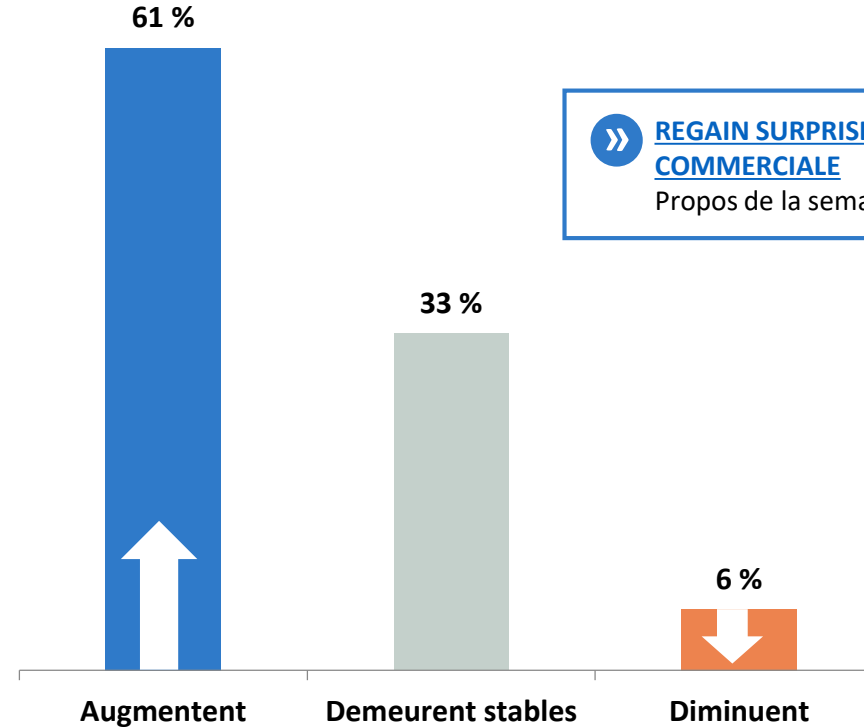
» Pour en apprendre davantage sur l'exportation aux États-Unis, consultez le guide d'EDC en ligne : [PROSPÉRER AUX ÉTATS-UNIS](#)

VENTES À L'EXPORTATION

85 % Indiquent que leurs ventes à l'exportation ont augmenté ou sont demeurées stables durant les 12 derniers mois



94 % Prévoient que leurs ventes à l'exportation augmenteront ou demeureront stables durant la prochaine année



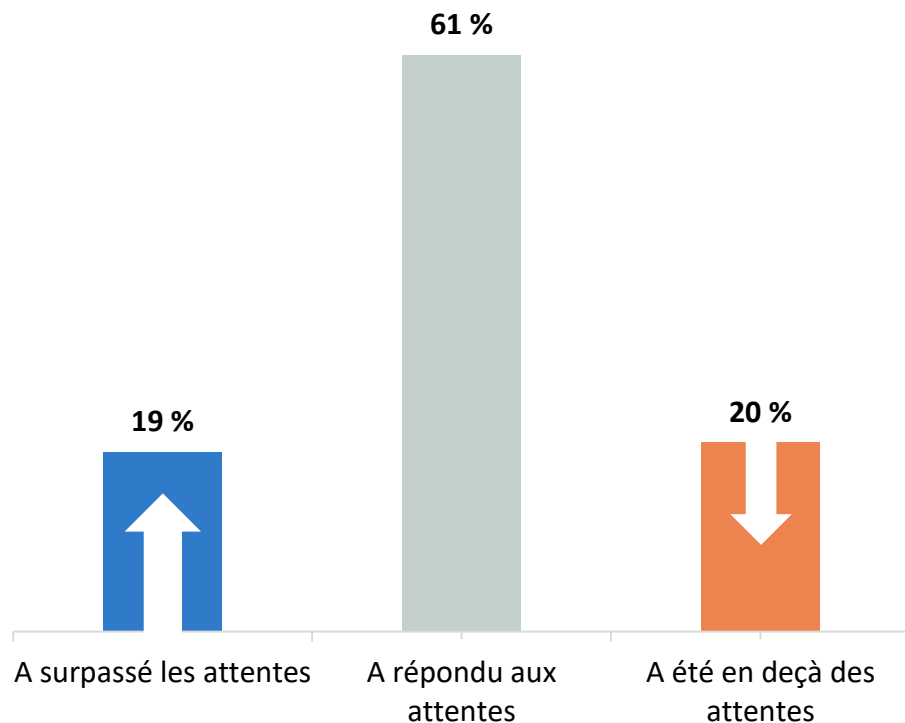
REGAIN SURPRISE DE LA CONFIANCE COMMERCIALE

Propos de la semaine d'EDC, 22 juin

PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE

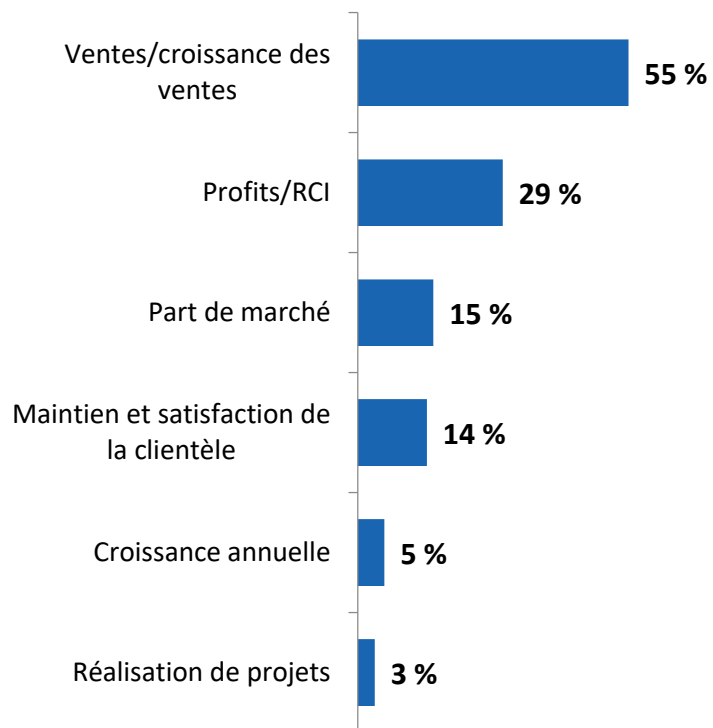
80 %

Affirment que leur entreprise a surpassé les attentes ou qu'elle y a répondu en 2016

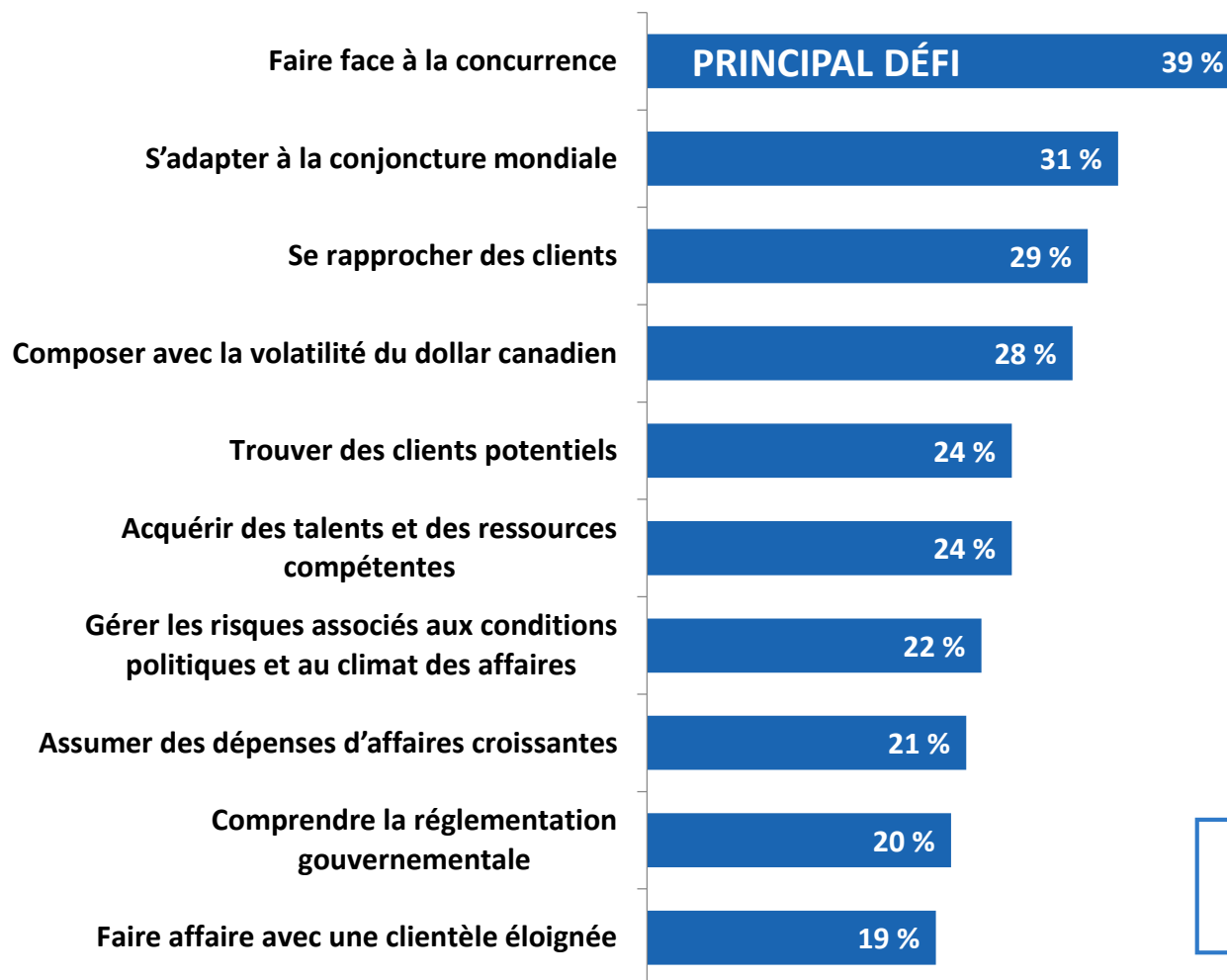


55 %

Indiquent que le succès de leur entreprise en ce qui a trait aux exportations se fonde sur les ventes ou sur la croissance des ventes



DÉFIS POSÉS PAR L'EXPORTATION



TYPE DE CONCURRENCE LE PLUS FORT...

59 %

AVANTAGE SUR LE PLAN DES COÛTS/PRIX

44 %

AVANTAGE RELATIF À LA TAILLE

37 %

AVANTAGE SUR LE PLAN DU MARKETING

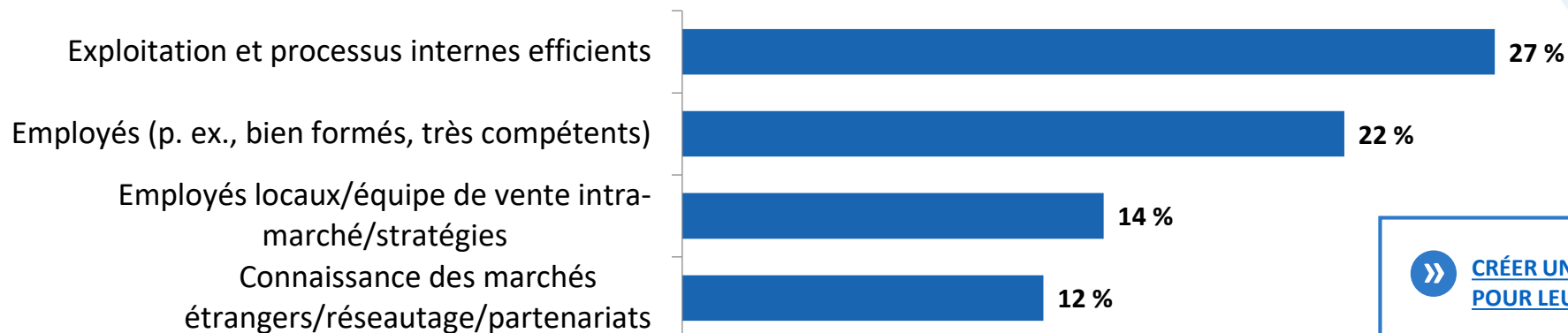


Prenez la mesure de votre concurrence internationale au moyen d'une [ANALYSE CONCURRENTIELLE DE MARCHÉ](#)

FACTEURS DE RÉUSSITE À L'ÉCHELLE MONDIALE

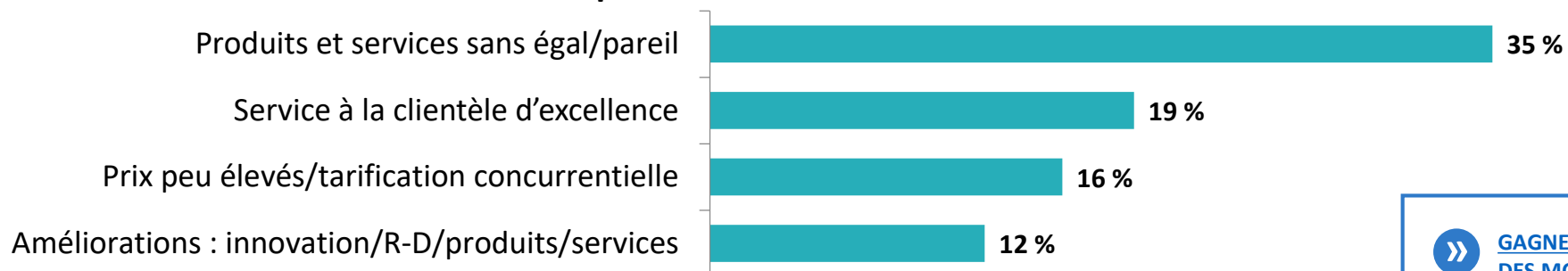
Voici ce que font les entreprises pour demeurer concurrentielles sur la scène mondiale, selon les répondants

PROCESSUS INTERNES utilisés pour demeurer concurrentiel sur les marchés internationaux



CRÉER UNE PROPOSITION DE VENTE UNIQUE POUR LEUR MARCHÉ INTERNATIONAL

PROCESSUS EXTERNES utilisés pour demeurer concurrentiel sur les marchés internationaux



GAGNER EN CAPACITÉ CONCURRENTIELLE AVEC DES MODALITÉS DE PAIEMENT FLEXIBLES

[En haut] Q18a : Comment votre entreprise structure-t-elle ses activités internes pour demeurer concurrentielle à l'étranger (ex. : processus ou compétences internes)? (Réponses multiples acceptées) Échantillon : n=359 (réponses sans objet exclues : n=270); tous les exportateurs

[En bas] Q18b : Que fait ou propose votre entreprise pour demeurer concurrentielle à l'étranger (ex. : en quoi votre entreprise, ses produits ou ses services se distinguent-ils)? (Réponses multiples acceptées) Échantillon : n=373 (réponses sans objet exclues : n=256); tous les exportateurs

PERSPECTIVES

La concurrence présente des difficultés pour nombre d'exportateurs canadiens.

- La concurrence s'intensifiera si la mondialisation ralentit au cours des années à venir.*
- Pour réussir dans une économie mondiale où les marchés se rapetissent et où la concurrence se renforce, les exportateurs devront mettre l'accent sur leurs avantages concurrentiels.
- EDC a créé l'indice de l'avantage concurrentiel international (basé sur les études du Conference Board du Canada) pour voir où se positionnent les exportateurs canadiens en ce qui a trait aux principaux facteurs de réussite à l'échelle mondiale.
- Les entreprises dont l'indice est élevé sont plus susceptibles...
 - d'exporter sur de nombreux marchés étrangers;
 - de surpasser leurs indicateurs de performance.

* Rapport Scruiter la boule de cristal 2017 de la Chambre de commerce du Canada

PERSPECTIVES

Votre entreprise est-elle bien positionnée pour réussir dans le contexte économique mondial?

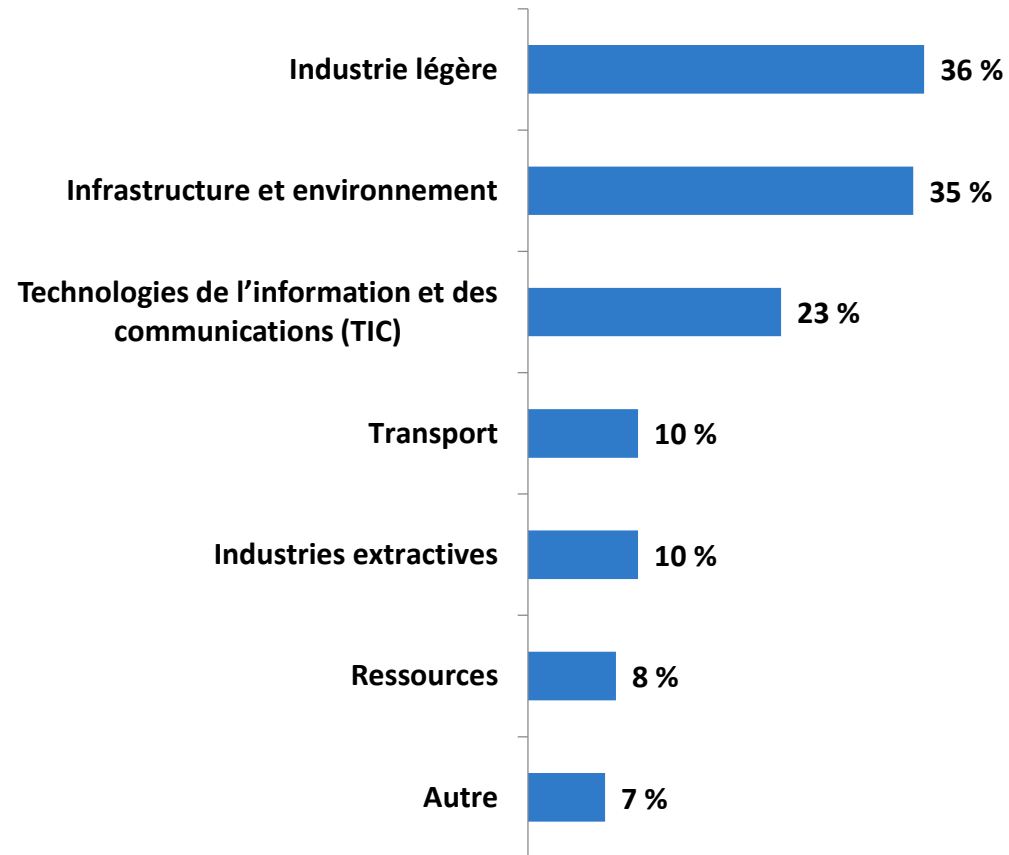
- Voici les **aspects déterminants de l'indice** sont :
 1. **Réseaux mondiaux** : Tirer parti de la solidité de sa situation financière pour attirer des clients ou saisir des occasions, et bâtir des relations avec les principaux acteurs de son secteur au Canada et à l'étranger.
 2. **Capacités novatrices** : Intégrer des services à ses produits pour se distinguer et offrir une plus-value au client, investir sur les marchés étrangers pour renforcer, appuyer ou enrichir ses activités, et investir en R-D.
 3. **Qualification de la direction** : L'équipe de direction cherche à faire croître les activités de l'entreprise à l'étranger.
 4. **Connaissance du marché étranger** : Adapter sa stratégie de marketing et ses produits et services à chaque marché.
- Votre entreprise doit-elle renforcer l'un de ces aspects pour améliorer son **avantage concurrentiel mondial**?



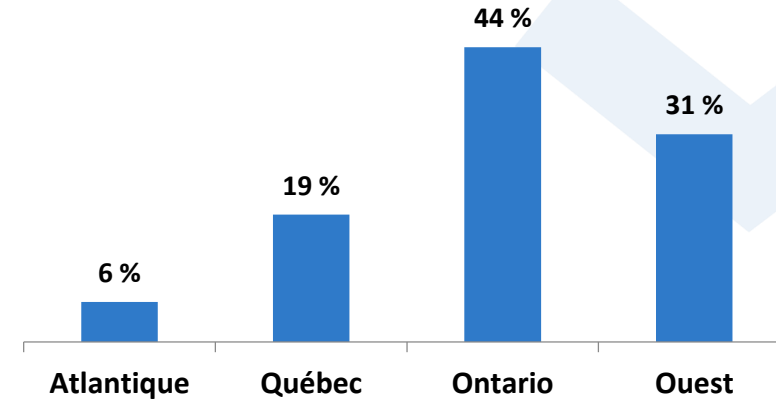
Rendez-vous à l'adresse edc.trade pour approfondir votre connaissance des marchés étrangers et pour obtenir des conseils concernant les stratégies d'exportation concurrentielles.

DONNÉES FIRMOGRAPHIQUES

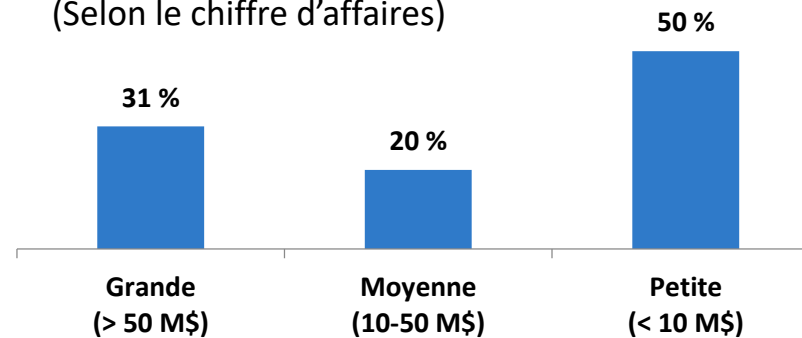
SECTEUR*



RÉGION



TAILLE DE L'ENTREPRISE (Selon le chiffre d'affaires)



MÉTHODE

- Le sondage a été réalisé auprès des membres du Panel de recherche d'EDC et du Forum Angus Reid* du 7 mars au 2 avril 2016.
 - Le Panel de recherche d'EDC est une communauté virtuelle de plus de 1 000 exportateurs canadiens qui participent volontairement à des sondages réguliers sur des sujets relatifs au commerce et aux défis que rencontrent les entreprises.
 - Lancé en 2006 par Angus Reid Strategies (maintenant Maru/Matchbox), le Forum Angus Reid est le chef de file canadien des études de marché en ligne, donnant aux Canadiens l'occasion de s'exprimer sur divers sujets et situations.
- Au total, 629 personnes ont répondu au sondage :
 - 109 répondants du Panel de recherche d'EDC;
 - 520 répondants du Forum Angus Reid.
- Ce sondage n'est pas nécessairement représentatif de toutes les entreprises canadiennes, mais donne un aperçu des vues d'un groupe d'organisations axées sur l'exportation.
- Si vous avez des questions au sujet du présent rapport, veuillez écrire à Jennifer Topping d'EDC, Marketing, à l'adresse suivante : jtopping@edc.ca



This document is also available in English.

Le présent document est une compilation de renseignements accessibles au public. Il ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Aucune mesure ou décision ne devrait être prise sans recherche indépendante approfondie et sans les conseils d'un professionnel sur le dossier en question. Bien qu'Exportation et développement Canada (EDC) ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, elle ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document peut devenir désuet en tout ou en partie à tout moment. Il incombe à l'utilisateur de vérifier l'exactitude de l'information offerte avant de s'y fier. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par une inexactitude, une erreur ou une omission liée au présent document ou en découlant. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir de tels conseils, veuillez consulter un professionnel compétent. EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document. © Exportation et développement Canada, 2017. Tous droits réservés.

UN MONDE

À CONQUÉRIR

