

Principaux obstacles à la délocalisation ou à l'impartition*
- Manufacturiers

Obstacle	% des entreprises
Éloignement des producteurs	55,5
Identification des fournisseurs	54,9
Langue ou culture	45,1
Droits tarifaires	43,9
Lois / prat. admin. étrangères	41,3
Manque d'expertise en gestion	37,4
Lois / prat. admin. canadiennes	33,4
Éloignement des clients	32,7
Préoccupations des employés	32,0
Manque de financement	30,5
Fiscalité	25,0
Normes internationales	24,5
Valeurs sociales	20,4
PI	8,3

* Ceux ayant indiqué un motif d'importance moyenne ou élevée.

Données : Statistique Canada, Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise.

important qui incite les entreprises à recourir à l'impartition à l'étranger. Cela confirme aussi l'opinion voulant que ce soient des facteurs d'attraction qui dictent avant tout le recours à la délocalisation et à l'impartition à l'étranger : la présence d'une offre importante de main-d'œuvre à faible coût et l'émergence de vastes marchés en croissance sont à l'origine de la délocalisation et de l'impartition à l'étranger, plutôt que des facteurs de « répulsion » qui feraient du Canada un endroit peu attrayant pour mener des affaires. Encore une fois, cela serait conforme aux observations antérieures montrant que ces mouvements s'inscrivent dans un flux circulaire et ne représentent par un exode à sens unique.

Près du cinquième des entreprises ayant participé à l'enquête ont indiqué avoir rencontré des obstacles lorsqu'elles ont choisi de recourir à la délocalisation ou à l'impartition à l'étranger. Fait intéressant, la proportion se

situait près de la moyenne parmi les petites entreprises. Pour l'ensemble des répondants, les obstacles de nature juridique ou administrative à l'étranger ont été mentionnés comme étant les plus importants, suivis des barrières linguistiques et culturelles et de l'éloignement des producteurs. Pour les entreprises manufacturières (illustrées), le classement est un peu différent. L'éloignement des producteurs a été mentionné comme l'obstacle le plus important, suivi de la difficulté de trouver des fournisseurs potentiels ou convenables, puis des obstacles au niveau de la langue et de la culture¹⁸. Tant parmi les entreprises manufacturières que parmi les autres entreprises, trouver des fournisseurs, surmonter des problèmes de langue et de culture et régler des difficultés de nature juridique ou administrative dans un contexte étranger ont été identifiés comme des éléments importants, ce qui vient mettre en relief le rôle joué par le Service des délégués commerciaux du

18 L'importance des obstacles a été calculée en additionnant les réponses obtenues dans les catégories « élevée » et « moyenne ». Cependant, pour certains choix, les répondants ont indiqué « élevée » dans une forte proportion, tandis que peu de répondants ont choisi « moyenne », ce qui a eu tendance à abaisser le score global pour cette réponse. Plus précisément, pour l'ensemble des industries, les obstacles juridiques ou administratifs au Canada arriveraient au premier rang si l'on tenait compte uniquement des réponses indiquant « élevée », tandis que les droits tarifaires occuperaient le second rang parmi les fabricants. Cela pourrait vouloir dire que, même si ces obstacles n'étaient pas aussi répandus, ils ont été extrêmement importants pour les entreprises qui ont dû les affronter.