ÉCOLE DE GESTION TELFER UNIVERSITÉ D'OTTAWA

ANALYSE COMPARATIVE DE PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES EN TANT QUE FOURNISSEURS DU GOUVERNEMENT DU CANADA

INCLUSION, INNOVATION ET COMMERCE INTERNATIONAL

PAR ALLAN RIDING, BARBARA ORSER ET DIANE LIAO

COLLABORATEURS : QUANG DUONG ET JÉRÔME CATIMEL

TELFER

VOTRE LIEN AVEC CE QUI COMPTE

EN COLLABORATION AVEC

Services publics et Approvisionnement Canada

Public Services and Procurement Canada

À propos de l'École de gestion Telfer
La mission de l'École de gestion Telfer consiste à lancer des carrières en gestion et à les encourager, à optimiser le rendement organisationnel et à véhiculer des valeurs durables par l'entremise du leadership de nos diplômés et de l'influence de nos chercheurs dans différents domaines d'expertise. S'appuyant sur les bases que constituent notre emplacement unique au sein de la capitale d'un pays membre du G8, notre patrimoine bilingue et notre large diversité multiculturelle, l'École de gestion Telfer tire parti de relations étroites avec les organisations et les collectivités pour mieux comprendre les défis auxquels elles font face et la valeur que nous pouvons leur apporter.

À propos de Services publics et Approvisionnement Canada
Services publics et Approvisionnement Canada (SPAC) joue un rôle important dans les activités quotidiennes du gouvernement du Canada car il est un fournisseur principal de services pour les ministères et organismes fédéraux. Il les aide à réaliser les objectifs visés par leurs mandats en tant qu'acheteur central, spécialiste des questions linguistiques, gestionnaire de biens immobiliers, trésorier, comptable, conseiller en matière d'intégrité et administrateur de la paye et des pensions. La vision du Ministère consiste à exceller dans les opérations gouvernementales, et son résultat stratégique et sa mission consistent à offrir des programmes et des services centraux de première qualité qui assurent une saine intendance au profit de la population canadienne et qui sont adaptés aux besoins en matière de programmes des institutions fédérales.

Remerciements
Le présent rapport de recherche est le fruit de la collaboration avec Services publics et Approvisionnement Canada (SPAC). Ses auteurs souhaitent remercier Quang Duong, Ph. D., et Jérôme Catimel pour leur contribution. L'équipe de recherche salue également Innovation, Sciences et Développement économique Canada comme étant l'organisme responsable d'élaborer le sondage utilisé dans la présente étude. SPAC, le Conseil de recherches en sciences humaines (la subvention d'engagement partenarial nº 892-2017-3005) et la Chaire Deloitte en gestion des entreprises de croissance à l'École de gestion Telfer financent les travaux de recherche.

© 2018 École de gestion Telfer

École de gestion Telfer
Université d'Ottawa
55, avenue Laurier Est
Ottawa (Ontario) K1N 6N5
Canada
telfer.uOttawa.ca/fr/

Pour accéder à la page sur l'*analyse comparative de petites et moyennes entreprises en tant que fournisseurs du gouvernement du Canada*, veuillez consulter la page telfer.uOttawa.ca/approvisionnementPME2018-1

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ 2

INTRODUCTION 9

PROPRIÉTAIRES D' ENTREPRISES SELON LE GENRE 12

INNOVATION 17
- Type d'innovation 17
- Portée de l'innovation 19
- Résumé 20

EXPORTATIONS ET APPROVISIONNEMENT FÉDÉRAL 21

OBSTACLES À LA PASSATION DE MARCHÉS AVEC LE GOUVERNEMENT FÉDÉRAL 23

DISCUSSIONS DES CONCLUSIONS 25
- Propriétaires d'entreprises selon le genre 25
- Innovation 26
- Exportation 27
- Politiques en matière d'approvisionnement inclusif, d'innovation et d'entrepreneuriat 28
- Programmes de soutien à l'innovation 29
- Analyses et production de rapports 30
- Prochaines étapes du programme de recherche 32
- Limites de l'étude 32
- Conclusions 33

ANNEXE A – MÉTHODOLOGIE ET DONNÉES 34
- Sources des données 34
- Approche méthodologique générale 38
- Le rapport de vraisemblance 38

ANNEXE B – ESTIMATION DES MODÈLES STATISTIQUES 39
- Estimation de la probabilité d'être une PME fournisseur selon le genre du propriétaire et le secteur 39
- Modélisation de la relation entre les PME fournisseurs et l'innovation 40
- Modélisation de la relation entre les PME fournisseurs et les PME exportatrices 48
- Modélisation des obstacles à la passation de marchés avec le gouvernement fédéral 49

RÉFÉRENCES 52

AUTEURS ET COLLABORATEURS 55

RÉSUMÉ

Le présent rapport permet d'évaluer dans quelle mesure le genre du propriétaire, sa capacité à innover, ses échanges commerciaux internationaux et le rendement de son entreprise sont associés au fait d'être une PME fournisseur. Dans le cadre de la recherche, nous étudions également les obstacles qui empêchent les PME de conclure des marchés avec le gouvernement.

Au meilleur de notre connaissance, il s'agit de la première étude à examiner simultanément le genre des propriétaires d'entreprises, l'étendue et les types d'innovation et les contrats fédéraux des PME, tenant compte des diverses caractéristiques des propriétaires et des entreprises. Dans le cadre de cette étude, les questions suivantes ont été définies selon le premier rapport intitulé *Approvisionnement fédéral au Canada : un moyen d'action pour soutenir l'innovation et la croissance des PME* (2017).

- **Dans quelle mesure le genre du propriétaire de l'entreprise est-il associé à la propension à conclure des marchés avec le gouvernement fédéral canadien?**
- **Dans quelle mesure le fait d'être un fournisseur du gouvernement fédéral est-il associé au rendement des PME en termes d'innovation, d'exportation et de croissance?**
- **Quels sont les principaux obstacles perçus par les diverses catégories de PME fournisseurs liés au fait de conclure des marchés avec le gouvernement fédéral du Canada?**

Alors que les entreprises majoritairement féminines sont sous-représentées en tant que PME fournisseurs dans certains secteurs, ce n'est pas le cas dans tous les secteurs. Comparativement aux PME non-fournisseurs, les PME fournisseurs du gouvernement du Canada étaient relativement plus susceptibles d'être des innovateurs. Le rapport documente également que le type et la probabilité d'innovation varient selon le secteur et le genre de l'entreprise. Les perceptions concernant les obstacles à la passation de marchés fédéraux diffèrent également selon le secteur et les autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires, y compris le genre.

Grâce à l'éclairage apporté par les constatations empiriques et documentaires, le présent rapport énonce des recommandations qui appuient les objectifs de politiques économiques et des pratiques inclusives d'approvisionnement fédéral.

PRINCIPALES CONCLUSIONS

LA PARTICIPATION DES PME FOURNISSEURS DÉTENUES PAR DES FEMMES VARIE SELON LES SECTEURS

Les PME appartenant majoritairement à des femmes étaient dans l'ensemble moins susceptibles de conclure des marchés avec le gouvernement fédéral que les PME appartenant majoritairement à des hommes. Alors que 15,7 % des PME canadiennes appartiennent majoritairement à des femmes, ces dernières ne représentent que 10 % des PME fournisseurs du gouvernement fédéral.

L'étude a également permis de constater que les différences entre les hommes et les femmes pour ce qui concerne la probabilité que les PME aient le statut de sous-traitant du gouvernement fédéral varient considérablement d'un secteur industriel à l'autre. Les entreprises majoritairement détenues par des femmes dans les secteurs du commerce de gros et de détail, et des autres services étaient environ deux fois moins susceptibles d'être des PME fournisseurs que les PME équivalentes majoritairement détenues par des hommes. Parmi les fabricants de biens et les entreprises dont les activités se trouvent dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques, aucun écart significatif entre les genres n'a été constaté pour ce qui concerne la probabilité d'être une PME fournisseur.

LES PME FOURNISSEURS SONT DES INNOVATEURS

Les PME fournisseurs étaient généralement des entreprises novatrices. Elles étaient plus susceptibles, dans une mesure de 43 %, de signaler au moins un type d'innovation que les PME qui n'avaient pas conclu de marché avec le gouvernement du Canada (les PME nonfournisseurs). Les PME fournisseurs étaient également 21 % plus susceptibles de déclarer de multiples types d'innovation.

Grâce aux analyses, on a constaté que dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques, les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient considérablement *moins susceptibles* que les entreprises majoritairement détenues par des hommes de lancer l'un des quatre types d'innovation suivants : innovation sur le plan des produits, innovation sur le plan des procédés, innovation sur le plan organisationnel et innovation sur le plan de la mise en marché. Ces conclusions appuient le mandat de SPAC qui consiste à élaborer des initiatives visant à augmenter la capacité des groupes sous-représentés et l'engagement pris dans le cadre du budget fédéral de 2018 visant à soutenir les femmes dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques.

Parmi les fabricants de biens et les PME œuvrant dans les secteurs du commerce de gros et de détail, le fait d'avoir conclu un marché avec le gouvernement fédéral était significativement et négativement corrélé au fait d'être une PME largement axée sur l'exportation. Moins de la moitié des PME largement axées sur l'exportation ont conclu des marchés avec le gouvernement du Canada par rapport à l'ensemble des autres PME. Parmi les entreprises œuvrant dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques, on n'a constaté aucune association statistiquement significative entre le fait d'être une PME largement axée sur l'exportation et le fait d'être une PME fournisseur.

Les données n'ont pas permis d'évaluer directement des liens qui pourraient exister entre la passation de marchés avec le gouvernement fédéral et la croissance consécutive de l'entreprise. Des travaux antérieurs ont toutefois systématiquement permis de constater que l'innovation et la croissance étaient corrélées et que les PME fournisseurs étaient relativement plus susceptibles que les PME qui n'étaient pas fournisseurs d'être des entreprises novatrices.

LES OBSTACLES À LA PASSATION DE MARCHÉS VARIENT SELON LE SECTEUR ET SELON D'AUTRES CARACTÉRISTIQUES DE L'ENTREPRISE ET DU PROPRIÉTAIRE

Par ordre de fréquence décroissante, les obstacles à la passation de marchés avec le gouvernement fédéral comprenaient ce qui suit : la complexité du processus d'approvisionnement; la difficulté à trouver les possibilités d'approvisionnement; le coût élevé de la présentation d'une soumission; le délai trop long avant la réception d'un paiement; la difficulté à satisfaire à toutes les exigences du contrat; et la difficulté à fournir tous les services indiqués au contrat. Dans le cadre des analyses, les caractéristiques des PME et celles de leurs propriétaires qui ont été particulièrement touchées à des degrés variables par chacun des obstacles ont été circonscrites.

La « complexité du processus d'approvisionnement » a été avancée par 41,3 % de l'ensemble des PME et 42,3 % des PME fournisseurs. Les entreprises de plus petite taille, les propriétaires immigrants d'entreprises, les entreprises de production de biens majoritairement détenues par des femmes, et l'ensemble de PME œuvrant dans les secteurs des services professionnels, techniques et scientifiques ont mentionné cet obstacle-ci à une fréquence relativement plus élevée que les PME par ailleurs comparables.

L'obstacle lié aux « longs délais de paiement » a été avancé par 23,8 % de l'ensemble des PME et 21,7 % des PME fournisseurs, mais les proportions étaient sensiblement moindres au sein des PME des secteurs du commerce de gros et de détail et parmi les entreprises majoritairement détenues par des hommes dans les secteurs des services techniques, scientifiques et professionnels.

La « difficulté à fournir tous les services requis » (par exemple, le regroupement des exigences dans l'énoncé des travaux publié dans le cadre d'une demande de propositions) a été avancée par 14,9 % de l'ensemble des PME et 14,0 % des PME fournisseurs. Toutes les entreprises des secteurs du commerce de gros et de détail se sont trouvées significativement plus susceptibles de citer cet obstacle que les autres entreprises.

La « difficulté à satisfaire à toutes les exigences du contrat » (par exemple, le fait d'avoir à remplir des exigences contractuelles similaires) a été mentionnée comme un obstacle par 20,3 % de l'ensemble des PME et 19,6 % des PME fournisseurs. Ce sont les critères élevés de l'admissibilité. Afin d'être retenues en vue d'un contrat avec le gouvernement fédéral, les PME doivent d'abord respecter l'ensemble des exigences contractuelles. Ce n'est qu'alors que les entreprises sont évaluées en fonction de critères cotés par points. Aucune différence relative au genre n'a été observée en ce qui concerne cet obstacle précis.

AUTRES CONCLUSIONS

La plupart des PME fournisseurs sont plus matures et plus grandes

- La participation à la passation de marchés fédéraux est associée à l'âge de l'entreprise et à sa taille. Cela vaut pour la plupart des PME, mais pas pour toutes. Les PME fournisseurs ont tendance à être plus anciennes et plus grandes par rapport aux PME non-fournisseurs dans les secteurs de la production de biens, du commerce de gros et de détail et des services techniques, scientifiques et professionnels. Ce n'est que dans les secteurs des autres services que l'âge de l'entreprise n'entretenait pas de relation significative avec le fait d'être une PME fournisseur.
- Les entreprises appartenant à des immigrants étaient significativement moins susceptibles de prendre part à la passation de marchés fédéraux que leurs homologues qui ne sont pas détenues par des immigrants. Par ailleurs, les propriétaires immigrants d'entreprises étaient particulièrement susceptibles d'avancer la difficulté à trouver les possibilités d'approvisionnement comme étant un obstacle. Les entreprises appartenant à des immigrants étaient plus tournées vers l'exportation et plus susceptibles d'innover en comparaison des entreprises non détenues par des immigrants.

La probabilité d'innover varie en fonction du genre et du secteur

La recherche a porté sur l'examen de la probabilité d'innover et des types d'innovation en fonction des secteurs. Ce faisant, la présente recherche rend compte des différences relatives au genre propres aux secteurs sur le plan du taux d'innovation pour certains types d'innovation, mais pas tous. La recherche rend également compte des autres caractéristiques des propriétaires et des entreprises suivantes :

- Au sein des secteurs des fabricants de biens et des autres services, aucune différence significative sur le plan statistique n'a été constatée en ce qui concerne la probabilité de lancer l'*un des quatre types d'innovation* suivants : produits, procédés, organisationnel, mise en marché.
- Pour toutes les catégories de secteurs, les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient aussi susceptibles que les entreprises détenues par des hommes de lancer des *innovations sur le plan organisationnel*, une innovation sur le plan organisationnel étant définie comme « une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques commerciales, l'organisation du lieu de travail ou les relations externes ».
- Dans les secteurs du commerce de gros et de détail, les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient significativement *plus susceptibles* de lancer des innovations sur le plan de la mise en marché que les entreprises détenues par des hommes. Mis à part cela, aucune différence significative et relative au genre selon le type d'innovation n'a été constatée dans les secteurs du commerce de gros et de détail. Conformément à ce qui a été constaté dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques, les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient significativement *moins susceptibles* que les PME équivalentes majoritairement détenues par des hommes de lancer l'un des quatre types d'innovation.

RECOMMANDATIONS

Les recommandations suivantes sont mises de l'avant sur la base de preuves empiriques présentées tout au long du présent rapport et de la documentation plus générale.

Les stratégies de promotion de l'approvisionnement inclusif

Une stratégie *propre au secteur* est recommandée afin de faire passer de 10 à 15 % la participation globale des femmes propriétaires d'entreprises à la passation de marchés fédéraux.

- La sous-représentation des entreprises majoritairement détenues par des femmes parmi les entreprises fournisseurs dans certains secteurs (autres services, commerce de gros et de détail) pousse à envisager des cibles, des marchés réservés et des quotas fondés sur le secteur pour les PME fournisseurs majoritairement détenues par des femmes. La modulation de la pondération des évaluations au sein des soumissions de catégorie dans des secteurs particuliers pourrait également faciliter l'adjudication des marchés fédéraux pour les entreprises majoritairement détenues par des femmes qui sont sous-représentées.
- Une formation à un approvisionnement tenant compte des genres offerte aux conseillers des services de soutien aux petites entreprises, aux accélérateurs et à d'autres organismes d'innovation financés par le gouvernement fédéral est également recommandée. Les illustrations comprennent la sensibilisation aux facteurs sexospécifiques au sein des pratiques de passation des marchés publics, la consolidation de la confiance des entrepreneurs, et les stratégies permettant de répondre aux DP.

L'examen des critères du programme fédéral est recommandé afin de veiller à ce que les critères d'admissibilité (tels que l'état de préparation technique) et les présupposés concernant ce qui constitue une innovation ne viennent pas amoindrir l'engagement du gouvernement fédéral à faire progresser la participation des propriétaires d'entreprises de sexe féminin à la passation de marchés fédéraux. S'ajoutent à cela les éléments suivants :

Le lancement de programmes d'approvisionnement fédéral destinés à appuyer les principales ventes ou les ventes en première main d'innovations sur le plan de la *mise en marché* et sur le plan *organisationnel* ainsi que l'innovation au sein des *secteurs de services* complèteraient les programmes de soutien aux innovations militaires de même que les programmes de soutien aux produits et à prédominance technologique (p. ex., *Innovation pour la défense, l'excellence* et la *sécurité et le Programme d'innovation Construire au Canada*).

- Le gouvernement fédéral est encouragé à mettre en place un programme axé sur les femmes, le *Programme d'innovation Construire au Canada*, ciblant en particulier les PME majoritairement détenues par des femmes qui œuvrent dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques, et du commerce de gros et de détail.

Dans le but de stimuler la participation des entreprises appartenant à des immigrants à la passation de marchés fédéraux, le Bureau des petites et moyennes entreprises et de l'engagement stratégique (Direction générale des approvisionnements de SPAC) est incité à privilégier la sensibilisation et la diffusion concernant l'information au sujet des possibilités et processus de passation de marchés en plusieurs langues par l'intermédiaire des programmes pour les nouveaux arrivants, des forums consacrés aux investissements des immigrants et des associations ethniques (p. ex., les chambres de commerce et les associations sectorielles).

Parmi les stratégies connexes de réponse destinées à soutenir les entreprises appartenant à des immigrants dans le cadre de la passation de marchés fédéraux, citons la mise en évidence de modèles d'entrepreneurs immigrants et la création de programmes de mentorat dans le domaine de l'approvisionnement axés sur la simplification de l'accès à l'information relative à la passation de marchés (p. ex., trouver des possibilités par l'intermédiaire de plateformes de soumission en ligne, la rédaction d'offres, le processus de soumission); et la préqualification (p. ex., l'examen de la clarté des documents de sollicitation et l'obtention des listes de soumissions).

Le financement fédéral pourrait être lié au rendement des services de soutien aux petites entreprises, aux accélérateurs et aux autres organismes afin de susciter la participation des groupes ciblés d'entrepreneurs (tels que les entreprises majoritairement détenues par des femmes), leur offrir de la formation et des conseils, et ce, pour les aider dans l'adjudication des marchés fédéraux.

Les conclusions de la présente étude et les recommandations figurant ci-dessus montrent l'importance de la collaboration entre les organismes fédéraux se consacrant à l'innovation, l'entrepreneuriat, les échanges commerciaux internationaux et les programmes de soutien à l'approvisionnement.

Analyses et production de rapports
Sans les analyses et la production de rapports, les politiques d'approvisionnement stratégique peuvent demeurer ambitieuses. En même temps, la collecte de renseignements et la production de rapports coûtent cher aux PME fournisseurs et au gouvernement. Une analyse fondée sur des données probantes peut éclairer les décisions en matière de compromis entre la rationalisation des coûts, les risques ou la complexité, la compétitivité et les objectifs socio-économiques. Des analyses robustes d'échantillons de grande taille sont nécessaires pour déterminer les coûts, les avantages et les conditions d'autres interventions politiques, comme l'attribution d'un contrat à fournisseur exclusif, les critères d'évaluation pondérés, les marchés réservés, la dissociation des exigences contractuelles, la passation de marché routinière par rapport à la passation complexe, les politiques propres à la taille et au secteur.

Des analyses sont également nécessaires pour examiner l'utilité de collecter des renseignements sur le profil des propriétaires et des entreprises dans le but d'assurer de façon précise le suivi des conséquences économiques et sociales de la politique en matière d'approvisionnement et de produire des rapports à ce sujet. L'élaboration de *protocoles en matière d'approvisionnement qui tiennent compte des différences entre les genres* aidera les intervenants à parvenir à une égalité entre les genres et à atteindre d'autres objectifs de politique économique.

Les constatations montrent que des aspects importants de l'innovation peuvent être dissimulés dans les études qui recourent à des définitions simplistes et unidimensionnelles de l'innovation, à des anecdotes, à des données fondées sur des impressions, et à des échantillons de commodité ou agrégés. Les résultats présentent des données probantes claires indiquant que les recherches sur l'entrepreneuriat novateur doivent prendre en compte le contexte sectoriel ainsi que la portée et les types d'innovation précisés dans le *Manuel d'Oslo* (OCDE et Eurostat, 2005).

Les questions qui portent sur les relations de sous-traitance au sein des chaînes d'approvisionnement fédérales devraient figurer dans les prochaines versions de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*. Il s'agit de rendre possible l'évaluation des conséquences en aval des marchés fédéraux sur les entreprises canadiennes. Il convient cependant de souligner que la portée de l'approvisionnement inclusif vise principalement les sous-traitants principaux ou de premier niveau.

La taille de l'entreprise et du secteur devraient être prises en compte lors de l'élaboration des exigences contractuelles. SPAC et d'autres organismes gouvernementaux sont encouragés à traiter les petites entreprises de la même manière que les groupes sous-représentés, ainsi qu'à user d'une approche propre au secteur de la politique d'approvisionnement inclusif et de la passation de marchés. Ceci étant dit, compte tenu du fait que des entreprises en démarrage jeunes et novatrices contribuent de manière disproportionnée à la création d'emplois (OCDE, 2018), les exigences contractuelles devraient être examinées afin de déterminer si les critères (tels que les années d'expérience ou les preuves de marchés fédéraux similaires) anéantissent des possibilités de soutien à l'innovation canadienne par le gouvernement fédéral.

Le présent rapport fournit des analyses comparatives fondées sur des données probantes dans le but d'aider le gouvernement du Canada à élaborer des politiques et des programmes d'approvisionnement inclusif. Les conclusions devraient éclairer le mandat de Services publics et Approvisionnement Canada consistant à moderniser les pratiques en matière d'approvisionnement, à élaborer des initiatives permettant d'augmenter la diversité des soumissionnaires à des marchés gouvernementaux, et à publier des mesures permettant d'évaluer le rendement du gouvernement relativement à la compétitivité, aux coûts, et à la rapidité des approvisionnements. Les conclusions présenteront également un intérêt pour d'autres gouvernements, services de soutien aux petites entreprises, défenseurs, associations de l'industrie et sociétés qui appuient la diversité des fournisseurs.

INTRODUCTION

Les gouvernements du monde entier étudient la passation des marchés publics comme un moyen de fournir des biens et services de façon rapide, économique et efficiente, tout en permettant l'augmentation de la participation des petites et moyennes entreprises à la passation de marchés gouvernementaux (« les PME fournisseurs »)[1, 2]. Le présent rapport se situe au point de rencontre de défis naissants en matière de politique, notamment des interventions destinées à favoriser le commerce international, l'entrepreneuriat innovateur et l'égalité entre les genres par l'intermédiaire de l'établissement de budgets sensibles à la différence entre les genres.

Dans ce but, Services publics et Approvisionnement Canada (SPAC) a reçu le mandat de moderniser les pratiques en matière d'approvisionnement afin d'appuyer les objectifs de politique économique tels que l'innovation, l'approvisionnement écologique et social, et de concevoir des initiatives permettant d'augmenter la diversité des soumissionnaires à des marchés publics. Cela comprend des entreprises détenues par des membres de groupes sousreprésentés tels que les femmes, les Autochtones, les personnes handicapées et les membres des minorités visibles. SPAC a également reçu le mandat d'accroître la capacité de ces groupes à participer au système et de publier des mesures claires afin d'évaluer le rendement du gouvernement relativement à la compétitivité, aux coûts et à la rapidité des approvisionnements[3]. Dans le but d'éclairer davantage ces initiatives, l'École de gestion Telfer a collaboré avec SPAC afin d'entreprendre une série d'études examinant le rôle des PME en tant que fournisseurs du gouvernement du Canada.

L'analyse comparative des PME en tant que fournisseurs du gouvernement du Canada constitue un domaine de recherche important, et ce, à plusieurs titres. Tout d'abord, la participation des PME à la passation de marchés fédéraux est de plus en plus un thème ciblé dans le cadre de l'élaboration des politiques au sein des économies de l'OCDE et des négociations commerciales multilatérales (OCDE, 2017). Le gouvernement cherche à soutenir l'approvisionnement stratégique en s'attaquant aux obstacles à la participation à l'approvisionnement fédéral que des groupes précis de PME peuvent rencontrer, et à se servir des politiques d'innovation axées sur la demande comme un moyen de tirer profit du financement public pour atteindre des objectifs économiques et sociaux (Edquist et coll., 2015). Il est nécessaire de mener des recherches pour établir des points de comparaison et pour évaluer la mesure dans laquelle l'approvisionnement stratégique consacré à sensibiliser diverses PME fournisseurs est associé à l'innovation, aux objectifs de politiques socio-économiques et aux effets d'entraînement sur le rendement des entreprises[4]. Des recherches supplémentaires sont nécessaires pour élaborer des indicateurs d'approvisionnement, des critères d'évaluation des programmes et des protocoles de production de rapports.

Ensuite, la politique d'approvisionnement constitue un élément central de l'écosystème entrepreneurial dans lequel les PME évoluent. Le fait d'être sous-traitant du gouvernement fédéral peut améliorer la crédibilité d'une entreprise, lui apporter des clients principaux et stimuler sa croissance par l'intermédiaire de revenus différentiels (SPAC, 2013; Ram et Smallbone, 2003). Les obstacles à la passation de marchés gouvernementaux (tels que le regroupement de marchés; des exigences onéreuses de conformité administrative; des critères de sélection restrictifs; des jalons et intervalles de paiement longs; une étendue croissante des travaux; et des exigences inutilement complexes) peuvent affaiblir la valeur de la passation de marchés fédéraux pour les PME (Glover, 2008). Compte tenu des contributions des PME à la prospérité économique, des obstacles qui empêchent d'y accéder et des produits livrables, la passation de marchés gouvernementaux devrait être réduite à un minimum. Pour éclairer ce processus, la présente recherche étudie les associations entre les obstacles perçus

1 En 2015, les marchés publics représentaient environ 13,3 % du PIB canadien (soit 200 milliards de dollars). De 2014 à 2015 et de 2016 à 2017, les PME ont remporté 35 % de la valeur totale des marchés d'approvisionnement fédéral (environ 5,5 milliards de dollars par an) attribués par Services publics et Approvisionnement Canada (SPAC, 2017).

2 De la même manière, en 2016, les marchés publics représentaient environ 12 % du PIB dans les pays membres de l'OCDE, 63 % des dépenses se situant aux paliers infranationaux de gouvernement (OCDE, 2017, p. 145).

3 Voir https://pm.gc.ca/fra/lettre-de-mandat-de-la-ministre-des-services-publics-et-de-lapprovisionnement

4 Par exemple, les conclusions du premier rapport sur le programme de recherche de l'École de gestion Telfer ont été citées dans le budget de 2018 comme un point de référence pour comparer la participation accrue des femmes propriétaires d'entreprises à la passation de marchés fédéraux (Liao et coll., 2017).

à la passation de marchés fédéraux et les caractéristiques des propriétaires de PME et de leurs entreprises. Ces renseignements sont importants compte tenu des coûts et avantages pour l'industrie comme pour le gouvernement associés à d'autres interventions de programme.

Troisièmement, la documentation est équivoque quant aux liens entre le genre des propriétaires, l'innovation et les exportations. À ce jour, la plus grande partie des études canadiennes qui rendent compte de l'innovation parmi les femmes entrepreneures sont fondées sur des échantillons de commodité, des perceptions et des anecdotes. La présente recherche souscrit aux protocoles méthodologiques utilisés par Statistique Canada (p. ex., Rosa et Sylla, 2016) pour étudier les modalités suivant lesquelles le genre des propriétaires d'entreprises, le rendement des entreprises et l'innovation sont liés à la passation de marchés avec le gouvernement fédéral. Cet examen a pu être mené grâce à l'utilisation de méthodes statistiques multivariées afin de contrôler dans le même temps les diverses caractéristiques des propriétaires et des entreprises (Rosa et Sylla, 2016)[1]. L'étude souscrit aux lignes directrices exposées dans le *Manuel d'Oslo* de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) qui visent l'intégration des principaux types d'innovation que sont l'innovation sur le plan des produits, l'innovation sur le plan des procédés, l'innovation sur le plan de la mise en marché et l'innovation sur le plan organisationnel (OCDE et Eurostat, 2005). Les résultats sont basés sur un échantillon représentatif de grande taille à l'échelle nationale de 10 397 propriétaires canadiens de PME.

Les résultats de recherches antérieures ont rendu compte d'obstacles sexospécifiques et institutionnels au sein des écosystèmes d'innovation, ce qui laisse à penser que l'échec du soutien à l'innovation parmi les femmes entrepreneures gâchait des ressources intellectuelles et contribuait à l'inégalité (Alsos, Ljunggren et Hytti, 2013; Strohmyer et coll., 2017). Parmi les PME canadiennes, les recherches fournissent des preuves du fait que les femmes ainsi que des personnes racialisées, immigrantes, autochtones, LGBTABI et des entrepreneurs handicapés, sont moins susceptibles de bénéficier du soutien aux petites entreprises et à l'innovation (Cukier, 2017). Les examens des centres d'entrepreneuriat, d'incubation et d'innovation laissent penser que les processus de gouvernance et les ressources sont dominés par les hommes et qu'en créant leurs entreprises, les femmes se heurtent à des obstacles systémiques, tels que des préjugés inconscients, des stéréotypes sexospécifiques et de la discrimination (Women Entrepreneurs Ontario Collective, 2016; Groupe de travail canadien pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes, 2011).

En même temps, les interventions axées sur les femmes ont une incidence positive sur la croissance des entreprises détenues par des femmes (Ference Weicker & Company Ltd., 2008). Cependant, il y a peu de preuves empiriques à signaler au sujet de l'innovation et du genre des propriétaires des entreprises, ou pour traiter des écarts entre les genres en matière de programmes et politiques d'innovation et d'entrepreneuriat (Henry et coll., 2017). Le présent rapport répond aux appels à mener des recherches afin d'examiner les caractéristiques et les contributions des PME fournisseurs détenues par des femmes ainsi que les effets des programmes d'approvisionnement et des entreprises appartenant à des femmes (Conseil canado-américain pour l'avancement des femmes entrepreneures et chefs d'entreprises, 2017; Henry et coll., 2017; Orser, Riding et Weeks, 2017).

Enfin, les perspectives acquises après avoir examiné la participation des PME à la passation de marchés fédéraux peuvent stimuler les discussions au sujet de l'approvisionnement stratégique au sein des gouvernements, des défenseurs, des services de soutien aux entreprises, des associations professionnelles et des sociétés qui appuient les programmes de diversité des fournisseurs. Des recommandations sont formulées pour améliorer l'analyse comparative, notamment des indicateurs et des critères d'évaluation permettant de mesurer les effets de programmes d'approvisionnement diversifié et de certification.

1 Les chercheuses canadiennes Fischer, Reuber et Dyke (1993, p. 155) ont formulé des critères nécessaires à l'examen des comparaisons entre les genres en déclarant que les hypothèses latentes selon lesquelles les femmes seraient relativement pénalisées ne peuvent pas être mises à l'essai empiriquement lorsque les répondants ne comptent aucun homme. Les trois chercheuses signalent que pour procéder à des comparaisons valides entre les genres, les études empiriques doivent non seulement comprendre des sous-échantillons des deux genres, mais aussi prendre en compte les différences systémiques des caractéristiques des entreprises (autrement dit, il s'agit de se demander si des entreprises semblables détenues les unes par des hommes, les autres par des femmes auraient les mêmes probabilités d'obtenir un marché fédéral). Cette étude examine le genre des propriétaires et l'innovation, en prenant en compte diverses caractéristiques des entreprises et des propriétaires, comme il est précisé par Strohmeyer, Tonoyan et Jennings (2017).

Le présent rapport est le deuxième d'une série d'études examinant les petites et moyennes entreprises qui ont conclu un marché avec le gouvernement fédéral (ci-après les « PME fournisseurs »). Le premier rapport, intitulé *Approvisionnement fédéral au Canada : un moyen d'action pour soutenir l'innovation et la croissance des PME*, présente un profil descriptif des PME fournisseurs, une recension des écrits universitaires et commerciaux, une bibliographie annotée, et une description des organismes de soutien nationaux et internationaux voués à la diversité des fournisseurs. Le rapport a également cerné la nécessité de mieux comprendre dans quelle mesure le fait d'être une PME fournisseur du gouvernement fédéral est associé au genre du propriétaire, à l'innovation, aux exportations et au rendement de l'entreprise.

Les principales questions de recherche qui sont étudiées dans le cadre de la présente étude sont les suivantes :

- Dans quelle mesure le genre du propriétaire de l'entreprise est-il associé à la propension à conclure des marchés avec le gouvernement fédéral canadien?
- Dans quelle mesure le fait d'être un fournisseur du gouvernement fédéral est-il associé au rendement des PME en termes d'innovation, d'exportation et de croissance?
- Quels sont les principaux obstacles perçus par les diverses catégories de PME fournisseurs liés au fait de conclure des marchés avec le gouvernement fédéral du Canada?

Les constatations du rapport sont fondées sur des tableaux de données tirés de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2014 et sur des données administratives obtenues grâce à l'environnement de fichiers couplables de Statistique Canada. L'équipe de recherche de l'École de gestion Telfer a formulé le plan analytique utilisé dans le présent rapport en collaboration avec la Direction des services en analytique d'affaires de SPAC. SPAC a facilité l'accès aux données de Statistique Canada aux chercheurs de l'École de gestion Telfer. Les opinions et recommandations exprimées sont celles de l'équipe de recherche de l'École de gestion Telfer et ne représentent pas nécessairement le point de vue de Services partagés et Approvisionnement Canada[1].

Le résumé des analyses empiriques et une discussion des conclusions énoncées dans le présent rapport suivent. Les présentes analyses mettent l'accent sur les observations concernant les propriétaires d'entreprises selon le genre et guident l'engagement du gouvernement fédéral d'accroître la participation des femmes propriétaires d'entreprises à la passation de marchés publics. Sur la base de la documentation et des conclusions empiriques, des recommandations sont ensuite présentées. Dans les annexes figure la description des sources des données, des méthodologies utilisées et des tableaux détaillés. On y trouve la description des variables et de la méthodologie de l'étude dans l'annexe A et les précisions concernant l'estimation des modèles de régression dans l'annexe B.

Questions pour la recherche

- Dans quelle mesure le genre du propriétaire de l'entreprise est-il associé à la propension à conclure des marchés avec le gouvernement fédéral canadien?
- Dans quelle mesure le fait d'être un fournisseur du gouvernement fédéral est-il associé au rendement des PME en termes d'innovation, d'exportation et de croissance?
- Quels sont les principaux obstacles liés au fait de conclure des marchés avec le gouvernement fédéral du Canada, au regard des diverses catégories de PME fournisseurs?

1 Bien que tout ait été fait pour veiller à l'exactitude des renseignements fournis dans le présent rapport, les auteurs sont responsables de toute erreur ou de tout oubli. Les recommandations et les opinions exprimées dans le présent rapport sont celles de l'équipe des auteurs et ne représentent pas nécessairement le point de vue du gouvernement du Canada.

PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISES SELON LE GENRE

En 2014, 15,7 % des PME étaient majoritairement détenues par des femmes (*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014). Au cours de la même période, seulement 10 % des PME fournisseurs du gouvernement fédéral étaient majoritairement détenues par des femmes (Liao et coll., 2017)[1]. En 2018, le budget fédéral indiquait une augmentation de 50 % de la participation des entreprises détenues par des femmes à la passation de marchés fédéraux, ainsi que l'augmentation de la participation d'autres populations sous-représentées. Pour éclairer les politiques, les programmes et les pratiques, il importe d'isoler l'importance relative du genre des propriétaires d'entreprise des effets de confusion des autres caractéristiques telles que la taille de l'entreprise ou du secteur, laquelle varie également en fonction du genre, en tant qu'influences sur la participation à l'approvisionnement fédéral.

En rapport avec ce problème, il est fondamental de tenir compte de la question de savoir comment définir la notion d'entreprise détenue par une femme. À ce jour, aucun consensus n'a été dégagé au sujet de ce que signifie une petite entreprise détenue par une femme (Harrison et coll., 2015; ONU Femmes, 2017). Le terme de « femme entrepreneure » est largement employé, et ce même pour désigner des entreprises gérées par des femmes (Aidis et Schillo, 2017)[2, 3]. La section Discussion des conclusions du présent rapport comprend des recommandations relatives à l'élaboration d'une définition du terme d'« entreprise détenue par une femme ». La définition utilisée dans le présent rapport repose sur la proportion des parts qui reviennent aux femmes au sein d'une équipe de propriétaires.

La sous-représentation des PME majoritairement détenues par des femmes parmi les PME fournisseurs peut être attribuée à plusieurs facteurs tels que les différences systémiques liées au genre pour ce qui concerne les caractéristiques des propriétaires et des entreprises. Il se peut sinon que les besoins en matière d'approvisionnement fédéral soient associés à d'autres secteurs que ceux dans lesquels il y a une forte concentration de PME détenues par des femmes. Les obstacles systémiques au sein de l'écosystème entrepreneurial (p. ex., l'accès à l'information au sujet des possibilités d'approvisionnement fédéral) peuvent aussi expliquer la sous-représentation des entreprises majoritairement détenues par des femmes. Dans le but d'explorer les caractéristiques des propriétaires et des entreprises qui sont associées aux PME fournisseurs, une première étape de la présente analyse consistait à étudier la concentration d'entreprises majoritairement détenues par des femmes par secteur industriel.

Comme on l'observe à la figure 1 et au tableau 1, la concentration des entreprises majoritairement détenues par des femmes est fortement différente selon les secteurs. Pareillement, la concentration de PME fournisseurs majoritairement détenues par des femmes varie selon les secteurs[4]. Le tableau 1 précise la distribution des PME fournisseurs majoritairement détenues par des femmes entre les catégories de secteurs. Les entreprises majoritairement détenues par des femmes représentaient 23,2 % des PME dans les autres services; 15,8 % des commerces de gros et de détail; 15,8 % des services professionnels,

1 Dans l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2014 figurait la question suivante (J.7.) : « Quel pourcentage des parts de cette entreprise sont détenues par des femmes? » La question J.8 de l'*Enquête* était formulée comme suit : « Quel pourcentage des parts de cette entreprise sont détenues par… a) des Autochtones et b) des personnes appartenant à une minorité visible (autres que des Autochtones). » Les protocoles de protection des renseignements personnels de Statistique Canada empêchaient de mener des analyses au sujet des répondants se déclarant Autochtones ou membres d'une minorité visible en raison de la faible taille de ces sous-échantillons.

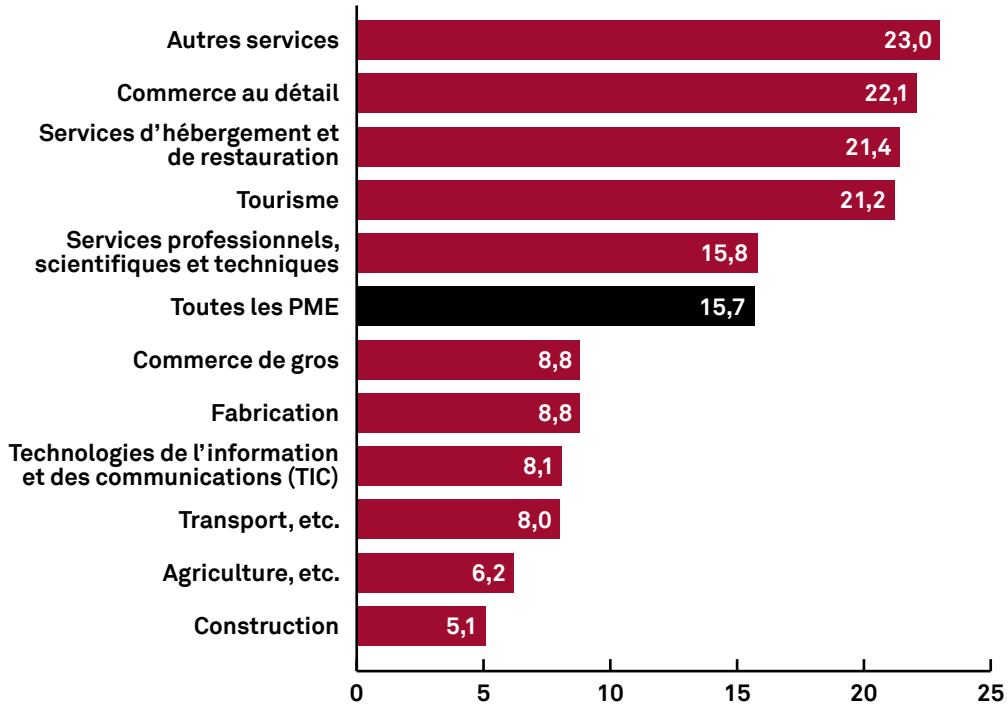
2 Par exemple, parmi les programmes financés par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, la Banque de développement du Canada (BDC) (de 2016 à 2018) a ciblé les prêts aux entreprises de haute technologie *dirigées par des femmes*. L'examen du programme d'accès au capital de l'Initiative pour les femmes entrepreneures (2008) présente plusieurs définitions de la notion d'entreprise détenue par une femme comme celle qui suit : « Une femme qui possède et contrôle une entreprise enregistrée et située dans une province donnée de l'Ouest. […] Ce critère signifie généralement que la cliente doit assurer *au moins 51 p. 100 du contrôle de gestion* des activités de l'entreprise, sauf au Manitoba, où elle doit *détenir au moins 50 p. 100 des parts*. L'organisme Alberta Women Entrepreneurs (AWE) a déterminé également que les clientes admissibles doivent *détenir au moins 50 p. 100 des actions avec droit de vote ou une participation d'au moins 50 p. 100*, en plus d'exercer *51 p. 100 du contrôle de gestion*. » (Ference Weicker & Company Ltd., 2008, p. 12).

3 Les conséquences possibles du manque de clarté dans les définitions sur l'efficacité de l'approvisionnement fédéral dans le domaine de la recherche internationale sur les marchés réservés sont attestées par le marché réservé sud-africain qui cible les propriétaires d'entreprise de sexe féminin. Cet exemple est instructif. Bien que les contextes historiques du Canada et de l'Afrique du Sud soient différents, l'Afrique du Sud est l'un des trois pays à avoir instauré des cibles pour les PME fournisseurs détenues par des femmes. « *Certaines entités adjudicatrices définissaient les entreprises appartenant à des femmes comme des entreprises dont au moins 50 % sont détenues par des femmes noires; d'autres définissaient ces entreprises comme des entreprises détenues à 100 % par des femmes. D'autres entités encore n'avaient pas de définition précise, même si certains services devaient prétendument assurer le suivi de la proportion des marchés publics accordée aux entreprises appartenant à des femmes* (Centre du commerce international, 2014). »

4 Le statut de PME fournisseur reposait sur la question I.10 de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2014 qui était énoncée comme suit : « Au cours des trois dernières années, quel pourcentage de vos ventes totales provenait de contrats avec le gouvernement fédéral? »

scientifiques et techniques; et 6,2 % des fabricants de biens[1]. La proportion des PME fournisseurs majoritairement détenues par des femmes parmi les fabricants de biens (6,9 %) dépassait légèrement la proportion de PME productrices de biens majoritairement détenues par des femmes (6,2 %). Les PME fournisseurs majoritairement détenues par des femmes ne semblaient être ni sous-représentées ni surreprésentées dans cette catégorie sectorielle. Le plus grand écart en matière de participation des PME à la passation de marchés fédéraux se trouvait dans le secteur des autres services où les PME majoritairement détenues par des femmes représentaient 23,2 % de l'ensemble des PME du secteur, mais seulement 12,4 % des PME fournisseurs.

Figure 1 – Pourcentage de PME canadiennes majoritairement détenues par des femmes par secteur



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014, tableau 25.

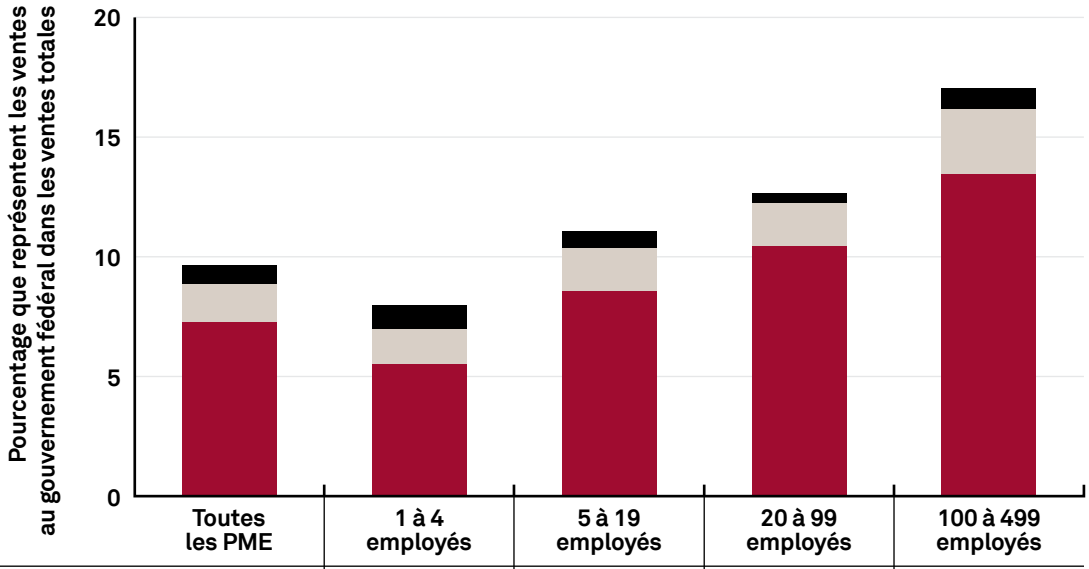
1 Aux fins d'analyse, les secteurs industriels sont regroupés selon les quatre catégories largement définies suivantes : les fabricants de biens; le commerce de gros et de détail; les services techniques, scientifiques et professionnels; et les autres services. La requalification des secteurs a été exigée afin de garantir que le nombre d'entreprises se trouvant dans chaque secteur était suffisant pour permettre des analyses multivariées fiables. Les répondants ont été regroupés dans l'une des catégories sectorielles larges suivantes, définies d'après les six chiffres du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) : a) les codes du SCIAN compris entre 110000 et 399999 concernaient les *fabricants de biens*, les sous-secteurs les composant étant la fabrication, la construction, l'agriculture, etc.; b) les codes du SCIAN compris entre 410000 et 499999 concernaient les entreprises œuvrant dans les *secteurs du commerce de gros et de détail*; c) le secteur des *services professionnels, scientifiques et techniques* était caractérisé par les codes du SCIAN compris entre 540000 et 549999; et d) le secteur des *autres services* comprenait les entreprises restantes au sein de divers secteurs des services tels que les services d'hébergement, les services de restauration et débits de boissons, les services d'enseignement, etc.

Tableau 1 – Pourcentage de PME majoritairement détenues par des femmes et PME fournisseurs par secteur

	Fabricants de biens	Commerce de gros et de détail	Services professionnels, scientifiques et techniques	Autres services	Tous les secteurs
Nombre de PME dans l'échantillon	3 218	2 954	1 079	3 146	10 397
Pourcentage des entreprises qui sont des PME fournisseurs au sein du secteur	11,6 %	9,8 %	13,5 %	7,1 %	9,8 %
Pourcentage de PME majoritairement détenues par des femmes au sein du secteur	6,2 %	15,8 %	15,8 %	23,2 %	15,7 %
Pourcentage de PME fournisseurs majoritairement détenues par des femmes au sein du secteur	6,9 %	14,2 %	12,7 %	12,4 %	10,0 %

Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et Statistique Canada, Environnement de fichiers couplables

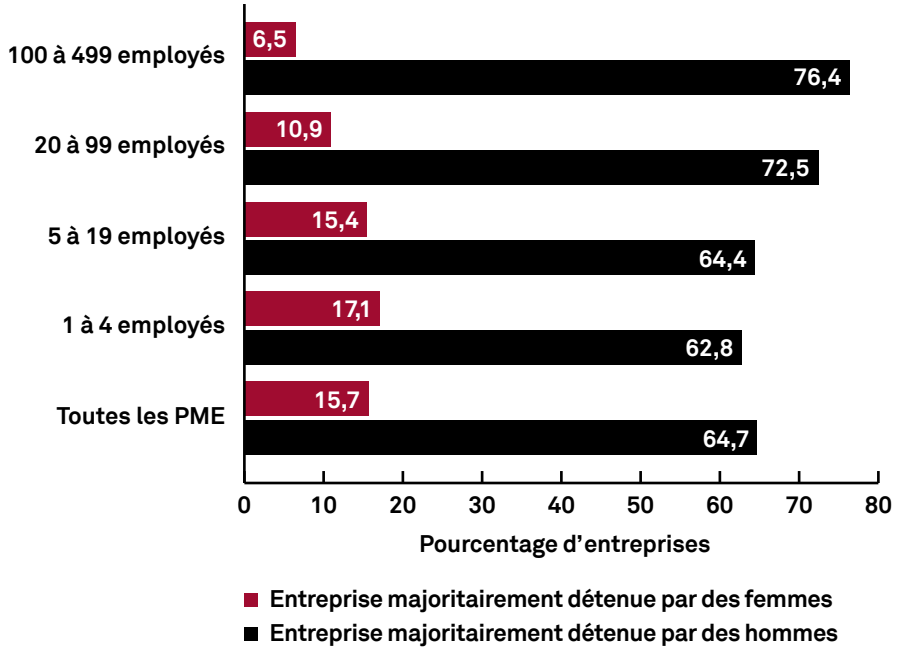
Figure 2 – Pourcentage des revenus des petites et moyennes entreprises qui proviennent des marchés du gouvernement fédéral en fonction de la taille de l'entreprise



	Toutes les PME	1 à 4 employés	5 à 19 employés	20 à 99 employés	100 à 499 employés
Plus de 50 % de toutes les ventes	0,8	1,0	0,7	0,4	0,9
Entre 11 % et 50 % de toutes les ventes	1,6	1,4	1,8	1,8	2,7
Entre 1 % et 10 % de toutes les ventes	7,3	5,6	8,6	10,5	13,5

Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014, tableau 25.

Figure 3 – Composition hommes-femmes des PME canadiennes en fonction de la taille de l'entreprise[1]



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014, tableau 28

Le pourcentage des revenus de la plupart des PME fournisseurs qui provennait des marchés fédéraux était relativement faible. La figure 2 présente la proportion moyenne des revenus des PME fournisseurs qui provennaient des marchés fédéraux. La figure montre que le gouvernement fédéral n'était pas un client de premier plan pour la plupart des PME canadiennes. Par exemple, pour toutes les PME (c'est-à-dire les entreprises comptant de 1 à 499 employés), seulement 0,8 % d'entre elles déclaraient tirer plus de 50 % de leurs revenus des marchés fédéraux. Le pourcentage de revenus totaux de la très grande majorité des entreprises comprenant de un à quatre employés qui provenaient des marchés fédéraux représentaient moins de 10 %.

Les analyses des PME fournisseurs canadiennes ont également permis de constater que la probabilité pour une PME d'être une PME fournisseur variait en proportion de la taille de l'entreprise. Ainsi, 8,1 % des microentreprises (entreprises comportant de un à quatre employés) étaient des PME fournisseurs; alors que 17,2 % des PME de taille moyenne (les entreprises comportant de 100 à 499 employés) étaient des PME fournisseurs (voir le tableau A-2 dans l'annexe A). La figure 3 présente le genre des propriétaires de PME en fonction de la taille des entreprises, indiquant que les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient systématiquement plus petites que les entreprises détenues par des hommes[2]. Les entreprises majoritairement détenues par des femmes peuvent par conséquent conserver, par rapport aux entreprises détenues par des hommes, différentes capacités opérationnelles ou administratives leur permettant de participer aux marchés publics.

Par conséquent, pour estimer le degré auquel les entreprises majoritairement détenues par des femmes peuvent être sous-représentées ou surreprésentées parmi les PME fournisseurs du gouvernement fédéral, la présente étude tient compte d'un éventail de caractéristiques relatives aux propriétaires et aux entreprises de manière simultanée. Le recours à des méthodes d'analyse multivariées a été nécessaire afin de rendre compte de l'effet de facteurs tels que les années d'expérience en gestion, le niveau de scolarité, les

1 Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014, tableau 28

2 Voir également les statistiques descriptives présentées dans le tableau A-2 de l'annexe A et Liao et coll., 2017.

prévisions de croissance, le statut d'immigrant, la taille de l'entreprise, l'âge du propriétaire et la catégorie sectorielle. Le tableau B-1 à l'annexe B présente les résultats de l'estimation des modèles statistiques multivariés de la probabilité d'être une PME fournisseur, tout en prenant en compte les effets de ces caractéristiques.

Les résultats détaillés qui figurent dans le tableau B-1 à l'annexe B confirment que la probabilité d'être une PME fournisseur varie selon le secteur et est corrélée avec d'autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires. Les entreprises les plus grandes et les plus mûres sont relativement plus susceptibles d'être des PME fournisseurs (mais pas dans les secteurs des autres services). Les jeunes entreprises (qui sont en activité depuis moins de deux ans) dans les secteurs du commerce de gros et de détail et des services professionnels, scientifiques et techniques étaient environ deux fois moins susceptibles d'être des PME fournisseurs que les entreprises plus mûres. Moins de la moitié des PME largement axées sur l'exportation (les PME dont les ventes à l'exportation représentent plus de 25 % de leurs revenus totaux) dans les secteurs de la production de biens et du commerce de gros et de détail étaient des PME fournisseurs par rapport aux PME qui n'exportent pas[1].

Ces attributs étant pris en compte, la corrélation entre le genre du propriétaire et la probabilité d'être une PME fournisseur était propre au secteur.

- Dans les secteurs du commerce de gros et de détail et des autres services, les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient environ deux fois moins susceptibles d'être des PME fournisseurs que les entreprises majoritairement détenues par des hommes.
- Dans le secteur des fabricants de biens, aucune différence significative n'a été relevée quant à la probabilité de conclure un marché avec le gouvernement fédéral entre les entreprises majoritairement détenues par des femmes et des entreprises majoritairement détenues par des hommes. Cependant, dans le secteur des fabricants de biens, les entreprises détenues à parts égales par des hommes et des femmes étaient significativement moins susceptibles d'être des PME fournisseurs.
- Dans le secteur des services professionnels, scientifiques et techniques, le genre des propriétaires des entreprises n'était pas significativement corrélé à la probabilité d'être une PME fournisseur.

Les PME majoritairement détenues par des femmes et l'approvisionnement fédéral

- Les entreprises majoritairement détenues par des femmes n'étaient pas uniformément réparties entre les secteurs industriels. De la même manière, les PME majoritairement détenues par des femmes qui sont des PME *fournisseurs* du gouvernement fédéral n'étaient pas uniformément réparties entre les catégories sectorielles.
- La probabilité de participer à l'approvisionnement fédéral n'était pas significativement différente selon le genre des propriétaires pour les entreprises du secteur des fabricants de biens ou du secteur des services professionnels, scientifiques et techniques.
- Les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient cependant sous représentées parmi les PME fournisseurs dans les secteurs du commerce de gros et de détail et des autres services, des secteurs dans lesquels les PME appartenant à des femmes sont fréquentes.
- Les PME appartenant à des immigrants dans le secteur des autres services et les PME largement axées sur l'exportation dans les secteurs des fabricants de biens et du commerce de gros et de détail étaient relativement moins susceptibles d'être des PME fournisseurs.

1 La présente recherche a utilisé une définition des entreprises exportatrices qui rend compte des entreprises dont les exportations représentent plus de 25 % de leurs revenus (soit 5,5 % des PME), ce sont les « PME largement axées sur l'exportation ». La raison tient à ce que les PME largement axées sur l'exportation constituent une meilleure approximation de la décision de pratiquer le commerce international. Le rapport évite les transactions ponctuelles, fortuites et opportunistes. L'utilisation du statut de PME largement axée sur l'exportation est conforme à la documentation qui suggère que « la décision d'exporter ne constitue pas un simple élargissement de ses activités actuelles de production et de distribution. Cette décision demande plutôt qu'une entreprise sélectionne avec soin le marché étranger cible afin d'adapter ses produits pour qu'ils correspondent aux goûts et besoins locaux, et de s'adapter elle-même aux différents contextes réglementaires. Une telle décision comporte des investissements irrécupérables (Helpman et coll., 2008; Chaney, 2016). Ces investissements peuvent être considérables, par conséquent l'entreprise peut être capable de les financer si elle a accès à des ressources financières extérieures adéquates ». [Traduction libre] (Mancusi, Vezzulli, Frazzoni, Rotondi et Sobero, 2018, p. 177). À moins d'une indication contraire, les analyses utilisaient la définition plus restrictive d'exportation, à savoir largement axée sur l'exportation.

INNOVATION

Le rapport intitulé *Approvisionnement fédéral au Canada : un moyen d'action pour soutenir l'innovation et la croissance des PME* signalait que, dans l'ensemble, les PME fournisseurs étaient plus susceptibles que les PME non-fournisseurs de créer et de lancer des innovations : 56,1 % des PME fournisseurs contre 41,6 % des PME non-fournisseurs (Liao et coll., 2017, p. 8). Cette partie du rapport est consacrée à l'examen plus détaillé de la relation entre l'innovation des PME et la passation de marchés avec le gouvernement fédéral, et ce, par l'intermédiaire de la question suivante : *Dans quelle mesure le fait d'être des fournisseurs du gouvernement fédéral était-il associé avec le rendement des PME du point de vue de la probabilité et de la portée des activités liées à l'innovation?* Le statut d'innovateur reposait sur la question I.14 de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2014 énoncée comme suit :

> Au cours des trois dernières années, votre entreprise a-t-elle créé ou lancé l'une ou l'autre des innovations suivantes? Une innovation doit être nouvelle pour l'entreprise, mais pas nécessairement pour votre marché. a) Un bien ou un service nouveau ou considérablement amélioré [**innovation sur le plan des produits**]; b) Une méthode ou un procédé de production nouveau ou considérablement amélioré [**innovation sur le plan des procédés**]; c) Une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques commerciales, l'organisation du lieu de travail ou les relations externes [**innovation sur le plan organisationnel**]; d) Une nouvelle façon de vendre les biens ou services [**innovation sur le plan de la mise en marché**].

Le tableau B-2 démontre les résultats des estimations du modèle de régression logistique multiple dans lequel la variable dépendante prenait la valeur 1 si le répondant mentionnait *l'un des types d'innovation*, et la valeur 0 sinon. Parmi les autres résultats, les estimations du modèle indiquent que les PME fournisseurs étaient 43 % plus susceptibles de déclarer au moins un type d'innovation que les PME non-fournisseurs.

Le tableau B-3 démontre les résultats de la répétition de cette analyse, mais avec cette fois l'estimation de quatre modèles de régression dans lesquels la variable dépendante était définie comme un type particulier d'innovation (innovation sur le plan des *produits*, des *procédés*, *organisationnel* ou de la *mise en marché*). Cette variable prenait la valeur 1 si le type d'innovation en question avait été réalisé, et la valeur 0 sinon. Les résultats apparaissant dans le tableau B-3 confirmaient que les PME fournisseurs étaient significativement plus susceptibles que les PME non-fournisseurs de signaler avoir introduit chacun des quatre types d'innovation. Le tableau B-8 dénote les résultats de la modélisation de la *portée de l'innovation*, laquelle est définie comme le nombre agrégé des différents types d'innovation déclarés par chaque entreprise.

Dans l'ensemble, les PME fournisseurs souscrivaient aux innovations (voir les tableaux B-2, B-3, B-8). La propension des PME canadiennes à innover était également positivement et significativement associée au niveau de scolarité des propriétaires, à leurs prévisions de croissance, à leur statut d'immigrant, à la taille de leur entreprise, et au fait pour leur entreprise d'être ou non une entreprise largement axée sur l'exportation. La probabilité d'être une PME novatrice était négativement associée à l'âge du propriétaire et au fait d'être une entreprise œuvrant dans le secteur des autres services. Dans le contexte de ces variables de contrôle, la corrélation entre les entreprises novatrices et les PME fournisseurs était statistiquement significative et positive.

TYPE D'INNOVATION

Un niveau élevé d'agrégation des données peut occulter des associations ou facteurs sousjacents subtils qui ont une incidence sur la probabilité d'innover. Pour examiner de manière plus approfondie les variables antécédentes de l'innovation figurant dans le tableau B-3, des analyses plus détaillées supplémentaires ont été menées en répétant les analyses présentées pour chacun des quatre types d'innovation (innovation sur le plan des produits, innovation sur le plan des procédés, innovation sur le plan organisationnel et innovation sur le plan de la mise en marché) et au sein de chacune des quatre catégories de secteurs donnant au total 16 modèles de régression. Les résultats sont récapitulés dans les tableaux B-4 (innovation sur le plan des produits), B-5 (innovation sur le plan des procédés), B-6 (innovation sur le plan organisationnel) et B-7

(innovation sur le plan de la mise en marché). Il s'agit des estimations des modèles pour les quatre types d'innovation en fonction des secteurs tout en prenant en compte les diverses caractéristiques des entreprises et des propriétaires.

INNOVATION SUR LE PLAN DES PRODUITS

Le tableau B-4 présente des estimations de quatre modèles statistiques des variables antécédentes des innovations sur le plan des produits propres à chacune des quatre catégories de secteur. Parmi les constatations communes aux quatre secteurs, citons les résultats suivants :

- L'innovation sur le plan des produits (lancer un nouveau bien ou service ou un bien ou service qui a été significativement amélioré) était fortement corrélée avec les prévisions de la future croissance rapide des propriétaires.
- Les propriétaires immigrants étaient significativement plus susceptibles de signaler une innovation sur le plan des produits que les propriétaires non immigrants.
- Ni l'âge ni les années d'expérience en gestion n'ont constitué des facteurs significatifs de la probabilité d'une innovation sur le plan des produits.
- Les niveaux élevés de scolarité étaient significativement et positivement associés à la probabilité d'innovations sur le plan des produits dans trois des quatre catégories sectorielles. Les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques faisaient exception.
- La probabilité d'innover des produits était fortement et positivement associée aux entreprises dont les exportations représentaient plus de 25 % des revenus, et ce, dans trois des quatre catégories sectorielles. Les secteurs du commerce de gros et de détail faisaient exception.
- Le genre du propriétaire de l'entreprise était un facteur seulement dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques dans lesquels les entreprises majoritairement détenues par des hommes étaient significativement plus susceptibles de lancer des innovations sur le plan des produits que les entreprises détenues par des femmes (valeur de p = 0,0043).

INNOVATION SUR LE PLAN DES PROCÉDÉS

Le tableau B-5 présente des estimations de quatre modèles statistiques des variables antécédentes des innovations sur le plan des procédés. Là encore, chaque tableau correspond à l'une des quatre catégories sectorielles utilisées dans l'analyse. Parmi les constatations communes aux quatre catégories sectorielles, relevons ce qui suit :

- Les propriétaires des entreprises les plus grandes étaient significativement plus susceptibles de déclarer avoir lancé une nouvelle innovation sur les plans des procédés ou des processus méthodologiques ou encore d'avoir significativement amélioré l'innovation sur les mêmes plans.
- Les entreprises appartenant à des immigrants étaient significativement plus susceptibles que les entreprises appartenant à des non-immigrants de comporter des innovations sur le plan des procédés, ce qui s'observait dans tous les secteurs industriels.
- Ni l'âge du propriétaire ni le niveau de scolarité ni encore les années d'expérience en gestion n'étaient significativement associés à la probabilité de lancer des innovations sur le plan des procédés. La seule exception concernait les fabricants de biens très expérimentés qui étaient deux fois plus susceptibles de lancer des innovations sur le plan des procédés que les fabricants de biens inexpérimentés.
- À l'exception des entreprises des secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques, lancer un nouveau processus ou une nouvelle méthode de production ou améliorer significativement ce processus ou cette méthode était fortement corrélé avec les prévisions de la future croissance des propriétaires d'entreprises.
- Dans tous les secteurs, sauf dans les secteurs des services professionnels, techniques et scientifiques, la probabilité de lancer une innovation sur le plan des procédés était fortement et positivement associée au fait d'être une PME largement axée sur l'exportation.
- Dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques, moins de la moitié des entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient susceptibles de lancer une innovation sur le plan des procédés que les entreprises majoritairement détenues par des hommes, ce qui représente un résultat statistiquement significatif (valeur de p = 0,0044).

INNOVATION SUR LE PLAN ORGANISATIONNEL

Le tableau B-6 présente des estimations du modèle des variables antécédentes des innovations sur le plan organisationnel. Parmi les constatations communes aux catégories sectorielles, relevons ce qui suit :

- Les profils des propriétaires et des entreprises des innovateurs sur le plan organisationnel diffèrent de ceux des innovateurs de produits et de procédés. Autrement dit, la probabilité d'une innovation sur le plan organisationnel n'était pas significativement associée au fait d'être un propriétaire immigrant d'entreprise ni aux années d'expérience en gestion ni encore au niveau de scolarité. Il semble que les innovations sur le plan organisationnel soient associées aux jeunes propriétaires d'entreprises. Dans tous les secteurs, la probabilité de se lancer dans l'innovation sur le plan organisationnel était indépendante du genre du propriétaire de l'entreprise.
- Conformément au constat dressé pour tous les autres types d'innovation, la probabilité d'innovation sur le plan organisationnel était significativement et positivement associée à la taille de l'entreprise et aux prévisions de son propriétaire quant à une croissance élevée, et ce, dans l'ensemble des quatre catégories sectorielles.
- Ce n'est que dans les secteurs des autres services que le fait de lancer une innovation sur le plan organisationnel était significativement et positivement associé au statut de PME largement axée sur l'exportation.

INNOVATION SUR LE PLAN DE LA MISE EN MARCHÉ

Les variables antécédentes estimées de la probabilité d'innovations sur le plan de la mise en marché sont présentées dans le tableau B-7. Comme pour les trois autres types d'innovation, les prévisions de croissance des entreprises et leur taille étaient significativement et positivement corrélées avec la probabilité d'innovations sur le plan de la mise en marché. Dans ce cas, cependant, le niveau de scolarité n'était pas un facteur en ce qui concerne les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques et des autres services. Le statut en matière d'exportation (c'est-à-dire le fait d'être une PME largement axée sur l'exportation) était un facteur, mais seulement pour les entreprises du secteur des autres services. Dans le secteur des services professionnels, scientifiques et techniques, les années d'expérience en gestion n'étaient pas significativement corrélées avec la probabilité d'innovations sur le plan de la mise en marché. Dans le cas des innovations sur le plan de la mise en marché, les tests effectués après les estimations ont révélé ce qui suit :

- Comme cela a été constaté dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques, les PME majoritairement détenues par des femmes étaient significativement *moins susceptibles* d'être innovatrices sur le plan de la mise en marché que l'étaient les entreprises majoritairement détenues par des hommes (valeur de p = 0,0324). Ce constat se manifeste également pour les innovations sur le plan organisationnel (valeur de p = 0,067), des procédés (valeur de p = 0,004) et des produits (valeur de p = 0,0004) dans ce secteur.
- Dans le cas des innovations sur le plan de la mise en marché intervenues dans les secteurs du commerce de gros et de détail, les PME majoritairement détenues par des femmes étaient significativement *plus susceptibles* de déclarer des innovations sur le plan de la mise en marché que les entreprises majoritairement détenues par des hommes (valeur de p = 0,0044).

PORTÉE DE L'INNOVATION

La portée de l'innovation a été définie comme le nombre total de différents types d'innovation déclarés par les propriétaires d'entreprises. Les valeurs de la variable dépendante dans cette analyse s'échelonnaient entre zéro (pour les PME ne déclarant aucune innovation) et quatre (pour les PME déclarant les quatre types d'innovation)[1]. L'incidence des types d'innovation (tableau B-2) et de la portée des innovations (tableau B-8) était positivement corrélée au fait pour une entreprise d'être une PME fournisseur, au niveau de scolarité, aux prévisions de croissance positives, à la jeunesse des propriétaires (à l'exception de ce qui concerne les innovations sur le plan de la

1 C'est la raison pour laquelle une analyse de régression des probits ordonnée a été utilisée dans ce cadre.

mise en marché), à la taille de l'entreprise, et au statut en matière d'exportation (largement axé sur l'exportation).

RÉSUMÉ

Après que l'on ait tenu compte des caractéristiques des entreprises et des propriétaires, les PME fournisseurs étaient plus susceptibles dans une mesure de 43 % que les PME nonfournisseurs de déclarer au moins un type d'innovation (tableau B-2), et 21 % étaient plus susceptibles de déclarer plusieurs types d'innovation (tableau B-8). La corrélation s'applique à différents degrés aux PME fournisseurs au sein de chacun des quatre types d'innovation (innovation sur le plan des produits, des procédés, organisationnel et de la mise en marché).

- Les propriétaires immigrants d'entreprises étaient plus susceptibles de déclarer des innovations sur le plan des produits et des procédés que les propriétaires non immigrants d'entreprises.
- Les propriétaires plus jeunes d'entreprises et ayant un niveau de scolarité supérieur étaient relativement plus innovateurs.
- L'innovation et les prévisions de croissance à l'avenir étaient étroitement corrélées.
- Les PME de plus grande taille étaient en règle générale plus novatrices que les PME de plus petite taille.
- Les PME largement axées sur l'exportation étaient plus susceptibles de déclarer des innovations sur le plan des produits et des procédés.

Dans l'ensemble, les facteurs associés avec le type d'innovation varient en fonction du genre du propriétaire de l'entreprise et du secteur. Parmi les fabricants de biens et les entreprises du secteur des autres services, aucune différence significative sur le plan statistique liée au genre n'a été constatée en ce qui concerne la probabilité d'adopter l'un des quatre types d'innovation. Dans les secteurs du commerce de gros et de détail, les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient significativement plus susceptibles de déclarer des *innovations sur le plan de la mise en marché* que les entreprises majoritairement détenues par des hommes. Cela étant dit, au sein des secteurs du commerce de gros et de détail, aucune différence liée au genre n'a été constatée pour les autres types d'innovation.

Innovation et approvisionnement fédéral par des PME

- La probabilité d'occurrence de l'ensemble de ces types d'innovation (innovation sur le plan des produits, des procédés, organisationnel et de la mise en marché) était significativement plus élevée parmi les PME fournisseurs que parmi les PME n'ayant pas conclu de marché avec le gouvernement fédéral.
- L'innovation était plus fréquente parmi les PME largement axées sur l'exportation, les propriétaires au niveau de scolarité le plus élevé, les propriétaires les plus jeunes et les propriétaires d'entreprises immigrants, ainsi que parmi les propriétaires d'entreprises ayant des prévisions solides de croissance pour leur entreprise.
- Après la prise en compte de diverses caractéristiques relatives aux propriétaires et aux entreprises, les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient significativement plus susceptibles que les PME appartenant à des hommes de créer ou de lancer une nouvelle manière de commercialiser des biens ou des services (autrement dit, il s'agit d'innovations sur le plan de la mise en marché) dans les secteurs du commerce de gros et de détail. Dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques, les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient significativement moins susceptibles que les entreprises majoritairement détenues par des hommes de lancer l'un des types d'innovation.

EXPORTATIONS ET APPROVISIONNEMENT FÉDÉRAL

L'analyse préliminaire des tableaux de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* (2014) a révélé que les PME fournisseurs étaient significativement *plus susceptibles* d'exporter que les PME non-fournisseurs (voir Liao et coll., 2017). Pour examiner plus en détail ce résultat, les paramètres des modèles logistiques multivariés de la propension à exporter ont été estimés dans le but d'évaluer les corrélations avec des facteurs pouvant être liés à la fois à l'approvisionnement du gouvernement et à la probabilité d'exporter. La variable dépendante de ces modèles est codée 1 lorsqu'une entreprise a exporté des biens, des services ou les deux. Elle est codée 0, lorsque l'entreprise n'a rien exporté. Dans la présente partie du rapport qui rend compte des exportations et de la passation de marchés fédéraux, les analyses utilisaient à la fois la définition large et la définition limitée d'une PME exportatrice.

Dans le cadre de l'évaluation de la robustesse des définitions, le tableau B-9 présente les résultats de la modélisation des deux définitions d'une entreprise exportatrice selon que l'on considère toutes les PME exportatrices, soit 11,8 % des PME, ou les PME largement axées sur l'exportation (PME exportatrices dont les ventes d'exportation représentaient plus de 25 % du total de leurs ventes), soit 5,5 % des PME. Contrairement à des constatations descriptives précédentes (Liao et coll., 2017), les analyses les plus détaillées dont il est question dans le présent document permettent de constater que les PME exportatrices étaient significativement *moins susceptibles* d'être des PME fournisseurs que les PME non exportatrices après que l'on ait pris en compte les caractéristiques telles que la taille des entreprises, le secteur, l'innovation, et ainsi de suite. La différence qui survient dans les résultats est probablement attribuable à l'effet des variables de contrôle, et en particulier à l'innovation, sur la propension à exporter. Comme cela a été mentionné dans la section précédente, les PME novatrices sont particulièrement susceptibles d'exporter. Cependant, l'estimation du modèle présentée au tableau B-9 prend en compte l'effet du niveau d'innovation, alors que les constatations initiales formulées par Liao et coll. (2017) ne tenaient pas compte de cette importante caractéristique des entreprises.

Autrement dit, les constatations de Liao et coll. (2017) étaient vraisemblablement orientées par les corrélations entre d'une part l'intensité des exportations et l'innovation, et entre d'autre part, l'innovation et le fait pour une PME d'être fournisseur. C'est-à-dire que l'approvisionnement semble être un facteur pour les exportations comme pour la passation des marchés.

Dans le tableau B-9, les caractéristiques de ces entreprises sont prises en compte avec comme résultat une corrélation négative et significative entre le statut de PME exportatrice et le fait d'être une PME fournisseur. Cette constatation était également valable pour l'ensemble des PME exportatrices ainsi que pour les PME largement axées sur l'exportation, au titre de l'autre définition. Les analyses ont également permis de faire ressortir ce qui suit :

- Les PME dont les propriétaires étaient des immigrants récents étaient significativement plus susceptibles d'être des PME largement axées sur l'exportation que les PME appartenant à des propriétaires non immigrants.
- Les propriétaires des PME largement axées sur l'exportation étaient plus susceptibles de signaler davantage d'années de scolarité et d'expérience en gestion, ainsi que des prévisions positives en matière de croissance de l'entreprise.
- Les PME largement axées sur l'exportation tendaient à être des entreprises ayant un plus grand nombre d'employés, et à prendre part à une plus grande portée des innovations.
- Dans les secteurs du commerce de gros et de détail, les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient significativement moins susceptibles d'exporter que les autres entreprises (c'est-à-dire les PME exportatrices et les PME largement axées sur l'exportation).

Exportations et approvisionnement fédéral

- La probabilité d'être une PME largement axée sur l'exportation était significativement moindre parmi les PME fournisseurs que parmi les PME n'ayant pas conclu de marché avec le gouvernement fédéral.
- Les PME dont les propriétaires étaient des immigrants étaient significativement plus susceptibles d'être des PME largement axées sur l'exportation que les PME appartenant à des propriétaires non immigrants.

OBSTACLES À LA PASSATION DE MARCHÉS AVEC LE GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Le tableau B-10 présente les résultats de l'estimation des modèles logistiques d'un éventail d'obstacles à la passation de marchés avec le gouvernement fédéral, tels que les conçoivent les propriétaires de petites entreprises selon diverses caractéristiques de ces propriétaires et de leurs entreprises[1]. Les analyses multivariées ont permis de repérer les sousgroupes particuliers d'entreprises qui étaient relativement plus ou moins susceptibles de déclarer un obstacle.

- La « difficulté à trouver les possibilités d'approvisionnement » a été mentionnée comme constituant un obstacle par 30,8 % des répondants. Plus particulièrement, les immigrants, les entreprises de plus petite taille et les entreprises des secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques étaient relativement plus susceptibles de mentionner cette difficulté comme constituant un obstacle, et ce, à un degré statistiquement significatif. Les entreprises de production de biens majoritairement détenues par des femmes étaient également plus susceptibles de mentionner la difficulté à trouver des possibilités d'approvisionnement.
- La « complexité du processus d'approvisionnement » a été avancée par 41,3 % de l'ensemble des PME et 42,3 % des PME fournisseurs. En particulier, et à un degré statistiquement significatif, cet obstacle était plus fréquemment mentionné par les entreprises majoritairement détenues par des femmes dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques (trois fois plus que par les entreprises comparables à tous les autres égards). Les propriétaires d'entreprises expérimentés étaient moins susceptibles de concevoir la complexité du processus d'approvisionnement comme un obstacle.
- Le « délai trop long avant la réception d'un paiement » a été avancé par 23,8 % de l'ensemble des PME et 21,7 % des PME fournisseurs. Les entreprises des secteurs du commerce de gros et de détail, de même que les PME majoritairement détenues par des hommes dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques étaient moins susceptibles de mentionner le délai trop long avant la réception d'un paiement comme un obstacle par rapport à l'ensemble des autres PME.

1 Pour chaque modèle, la variable dépendante mesurait si un répondant avait mentionné un obstacle en particulier ou non.

- La « difficulté à fournir tous les services indiqués au contrat » (par exemple, le regroupement des exigences dans l'énoncé des travaux publié dans le cadre de la DP) a été avancée par 14,9 % de l'ensemble des PME et 14,0 % des PME fournisseurs. Toutes les PME fournisseurs ont semblé soumissionner à ce qui correspondait à leur marché. Les entreprises des secteurs du commerce de gros et de détail ont été significativement *plus susceptibles* de mentionner ceci comme constituant un obstacle que les entreprises des autres secteurs. Inversement, les entreprises majoritairement détenues par des femmes du secteur des autres services étaient significativement *moins susceptibles* de mentionner la « difficulté à fournir tous les services indiqués au contrat ».
- La « difficulté à satisfaire à toutes les exigences du contrat » (par exemple, le fait d'avoir à remplir des exigences contractuelles similaires) a été mentionnée comme un obstacle par 20,3 % de l'ensemble des PME et 19,6 % des PME fournisseurs. Ce sont les critères élevés de l'admissibilité. Afin d'être retenues en vue d'un contrat avec le gouvernement fédéral, les PME doivent d'abord respecter l'ensemble des exigences contractuelles. Ce n'est qu'alors que les soumissions des entreprises sont évaluées en fonction de critères cotés par points.

Les répercussions des conclusions de l'étude, dans le contexte de la documentation de recherche, sont discutées dans la prochaine section.

Obstacles à la passation de marchés avec le gouvernement fédéral

- La fréquence à laquelle les propriétaires d'entreprises ont mentionné des obstacles particuliers à la passation de marchés avec le gouvernement fédéral variait d'une catégorie sectorielle à l'autre. La « complexité du processus d'approvisionnement » représentait l'obstacle le plus fréquemment cité, et ce, particulièrement parmi les propriétaires immigrants d'entreprises; parmi les entreprises des secteurs des services techniques, professionnels et scientifiques; et parmi les entreprises productrices de biens majoritairement détenues par des femmes.
- Les entreprises des secteurs du commerce de gros et de détail étaient significativement *plus susceptibles* de citer la « difficulté à fournir tous les services indiqués au contrat » comme un obstacle que les entreprises des autres secteurs. Inversement, les entreprises majoritairement détenues par des femmes du secteur des autres services étaient significativement *moins susceptibles* de mentionner la « difficulté à fournir tous les services indiqués au contrat ».

DISCUSSIONS DES CONCLUSIONS

La présente étude apporte de nouvelles perspectives sur la mesure dans laquelle le fait d'être une PME fournisseur du gouvernement du Canada est associé au genre du propriétaire de l'entreprise, à l'innovation et aux exportations.

PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISES SELON LE GENRE

L'une des principales constatations de la présente étude était que la représentation des PME fournisseurs majoritairement détenues par des femmes différait significativement entre les catégories lorsque l'on tenait compte de diverses caractéristiques des entreprises et de leurs propriétaires. Les PME fournisseurs majoritairement détenues par des femmes étaient significativement sous-représentées dans les secteurs du commerce de gros et de détail et des autres services, de telle sorte que moins de la moitié des entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient susceptibles d'être des PME fournisseurs que les entreprises équivalentes majoritairement détenues par des hommes dans les deux secteurs. La probabilité pour une entreprise d'être une PME fournisseur ne variait pas en fonction du genre du propriétaire de l'entreprise dans les secteurs de la fabrication de biens et des services professionnels, scientifiques et techniques.

Les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient caractérisées par d'autres différences significatives au sein de l'échantillon. Les constatations de l'étude apportent des éléments probants de l'existence de distinctions sexospécifiques en ce qui a trait à la perception d'obstacles à la passation de marchés avec le gouvernement fédéral. Les entreprises de production de biens majoritairement détenues par des femmes étaient relativement plus susceptibles de mentionner la « difficulté à trouver les possibilités d'approvisionnement » comme constituant un obstacle. Les entreprises majoritairement détenues par des femmes dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques étaient significativement plus susceptibles de mentionner à la fois la « complexité du processus d'approvisionnement » et le « délai trop long avant la réception d'un paiement » comme des obstacles. Il est intéressant de souligner que la « difficulté à trouver les possibilités d'approvisionnement » et la « complexité du processus d'approvisionnement » constituent des obstacles à l'entrée. Il n'y avait pas de différences entre les genres en ce qui concerne la fréquence à laquelle la « difficulté à satisfaire à toutes les exigences du contrat » est citée.

L'une des explications des écarts entre les hommes et femmes en ce qui concerne la représentation des PME fournisseurs majoritairement détenues par des femmes dans le secteur des autres services est la nature immatérielle de l'offre de services. Autrement dit, il peut s'avérer plus difficile de codifier les normes dans les secteurs des services que dans les secteurs des biens. Dans les secteurs des autres services, la réputation des fournisseurs et les interactions avec la clientèle pouvaient, plus que les caractéristiques des produits, compliquer la tâche des PME fournisseurs lorsqu'il s'agissait pour elles de détecter si elles étaient capables de satisfaire aux exigences contractuelles. L'écart peut traduire des disparités entre les genres en matière de sentiment d'autoefficacité entrepreneuriale et de l'effet de celle-ci sur l'estimation des capacités des entreprises (Wilson, Kickul et Marlino, 2007). Des recherches ont montré que les perceptions des propriétaires d'entreprises entourant les capacités de leur entreprise (telles que les ressources organisationnelles) sont associées à la décision de soumissionner à des marchés du gouvernement (Karjalalainen et Kemppainen, 2008). Des facteurs sexospécifiques peuvent traduire des différences en matière de la taille de l'entreprise telles que le nombre d'employés pour fournir des services.

Collectivement, ces explications laissent entendre que le gouvernement fédéral devrait proposer des services de conseil et de formation aux femmes propriétaires d'entreprises afin de stimuler leur sensibilisation aux possibilités d'approvisionnement et leur aptitude à estimer leur capacité de soumission et d'exécution de contrats. Cela suppose également la création d'une formation à un approvisionnement sensible à l'égalité des genres ciblant des intermédiaires tels que les formateurs ou les conseillers au sein des services de soutien aux petites entreprises recevant un financement du gouvernement fédéral. Ces travaux peuvent être facilités en collaborant

avec les centres de services pour les femmes entrepreneures tels que Women's Enterprise Organizations of Canada (WEOC) afin de créer et de fournir de concert des documents et des services de conseil et de formation au sein des écosystèmes entrepreneuriaux et d'innovation.

Une stratégie de sensibilisation propre aux secteurs est recommandée afin de respecter l'engagement du gouvernement consistant à accroître la participation globale des femmes propriétaires d'entreprises à la passation de marchés fédéraux de 10 à 15 %. Cette recommandation peut également contribuer à concrétiser la recommandation du *Conseil canado-américain pour l'avancement des femmes entrepreneures et chefs d'entreprises* (Conseil canado-américain, 2017) qui consiste à réserver 5 % du montant total de marchés fédéraux aux entreprises appartenant à des femmes[1]. Les marchés réservés ou le fait de moduler la pondération des évaluations au sein de catégories sectorielles particulières pourraient également faciliter la réussite de soumissions à des marchés fédéraux parmi les entreprises majoritairement détenues par des femmes qui sont sous-représentées.

INNOVATION

Les constatations consignées dans le présent rapport montrent les liens entre le type et la portée de l'innovation, le statut d'immigrant, le genre du propriétaire de l'entreprise, le secteur et la passation de marchés fédéraux. Autrement dit :

- La probabilité d'innover était généralement associée de manière significative et positive avec le fait qu'un propriétaire de l'entreprise soit immigrant; qu'il soit jeune et ait un niveau d'études élevé; ainsi qu'avec les prévisions de croissance de l'entrepreneur, la taille de son entreprise et le statut en matière d'exportation de cette dernière.
- Les PME novatrices étaient significativement plus susceptibles que les PME qui n'innovaient pas d'être des PME fournisseurs. Les PME fournisseurs étaient également plus susceptibles de déclarer chacun des quatre types d'innovation que les PME non-fournisseurs.
- De plus, la portée de l'innovation, définie comme le nombre de types d'innovation différentes, était positivement et significativement associée aux PME fournisseurs (c'est-à-dire que la probabilité d'être une PME fournisseur augmentait significativement en rapport avec la portée de l'innovation).

Ces perspectives appuient l'idée de la nécessité d'initiatives d'approvisionnement inclusives. Elles confirment également que l'un des obstacles majeurs auquel se heurtent les entrepreneurs immigrants est la « difficulté à trouver les possibilités d'approvisionnement ». Cependant, les entrepreneurs immigrants représentent un groupe de propriétaires d'entreprise particulièrement innovateur et tourné vers l'exportation. De plus, une étude récente concernant plusieurs pays et portant sur l'entrepreneuriat innovateur signale que l'innovation dans les entreprises en démarrage détenues par des immigrants favorise la mobilité sociale et promeut l'inclusion ethnique et sociale (Breschi, Lassébie et Menon, 2018, étude réalisée par l'Organisation de coopération et de développement économiques). Les constatations illustrent par conséquent l'intersectionnalité du statut d'immigrant et d'autres caractéristiques des propriétaires, ainsi que le rôle potentiel de l'approvisionnement fédéral dans la promotion de l'inclusion.

De façon intéressante, les entreprises majoritairement détenues par des femmes du secteur des autres services (lequel comprend plus d'entreprises et comprend des entreprises de plus petite taille) étaient significativement plus susceptibles de signaler des *innovations sur le plan de la mise en marché* que les entreprises majoritairement détenues par des hommes.

Grâce aux analyses, nous avons constaté que dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques, les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient significativement moins susceptibles de lancer chacun des quatre types d'innovation que les

1 L'une des principales recommandations du Conseil canado-américain (2017) tient à ce que le gouvernement canadien réserve 5 % du montant total de marchés fédéraux aux entreprises appartenant à des femmes et qu'il mette en œuvre ce programme dans les 12 prochains mois. Le Conseil déclarait ce qui suit : « Aussi recommandons-nous les mesures suivantes : établir une base de référence des marchés publics actuels remportés par des entreprises appartenant à des femmes; fixer des objectifs, notamment des cibles maximales d'au moins 5 %; mettre sur pied un programme de certification par des tiers ou par le gouvernement afin de réduire les risques d'abus; poursuivre les efforts de sensibilisation coordonnés et transparents auprès des femmes entrepreneures, fixer des cibles et rendre les agents du gouvernement responsables; publier des rapports annuels sur la participation au programme. »

entreprises majoritairement détenues par des hommes. Ces conclusions empiriques appuient le mandat de SPAC qui consiste à élaborer des initiatives visant à augmenter la *capacité* des groupes sous-représentés et l'engagement pris dans le cadre du budget fédéral de 2018 visant à soutenir les femmes dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques.

Une explication possible du résultat indiquant que les femmes entrepreneures du secteur des services professionnels, scientifiques et techniques étaient moins susceptibles de lancer l'un des quatre types d'innovation peut concerner les différences entre les genres consignées au regard de l'adoption et du perfectionnement des TIC dans les PME canadiennes (Orser, Riding et Stanley, 2012; Orser et Riding, 2017). Cette conclusion peut avoir rapport avec le niveau de scolarité des propriétaires, vraisemblablement en ce qui concerne les disciplines des sciences, de la technologie, de l'ingénierie et des mathématiques (STIM). Cependant, des preuves anecdotiques ont laissé penser que les femmes entrepreneures étaient moins susceptibles de bénéficier des services de soutien à l'innovation (Groupe de travail canadien pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes, 2011; Women Entrepreneurs Ontario Collective, 2016). En liant ces éléments, les conclusions signalées dans le présent document laissent sous-entendre que l'investissement fédéral pourrait utilement être orienté vers l'augmentation de la probabilité d'occurrence des innovations et des types d'innovation parmi les PME fournisseurs (soumissionnaires) majoritairement détenues par des femmes dans les secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques. Cela comprend la création de services de soutien plus sensibilisés à l'égalité des genres et sans doute aussi plus accueillants pour les femmes (par exemple, des programmes de conseil et de formation des PME spécialisés et généraux; la surveillance de la culture organisationnelle). Le financement fédéral de l'innovation et des organismes de soutien aux petites entreprises, tels que les centres d'incubation et les accélérateurs, pourrait être lié à un rendement prouvé en matière de sensibilisation, de formation et de conseil tourné vers les femmes propriétaires d'entreprises afin qu'elles réussissent à obtenir des contrats du gouvernement fédéral.

EXPORTATION

Point intéressant, la probabilité d'être une PME exportatrice était corrélée de manière significative et *négative* avec la probabilité d'être une PME fournisseur. Étant donné que la grande majorité des PME canadiennes présente un effectif réduit (53,4 % d'entre elles possèdent moins de 5 employés, et 87,4 % moins de 20 employés), nous supposons que cette taille réduite empêche les propriétaires d'entreprises d'affecter leurs ressources limitées en même temps aux fins de commerce international ou de passation de marchés fédéraux. En effet, en raison des effectifs réduits, les propriétaires d'entreprise doivent se concentrer sur une stratégie d'exportation ou une stratégie d'approvisionnement. Il est possible que les décisions concernant la croissance et l'allocation des ressources diffèrent entre les PME exportatrices et les PME fournisseurs, différences qui sont visibles en ce qui concerne la capacité opérationnelle et administrative. Par ailleurs, les connaissances et les réseaux entrepreneuriaux nécessaires pour participer au commerce international diffèrent des éléments liés à la passation de marchés fédéraux.

Du point de vue de l'approvisionnement, les fabricants de biens pourraient préférer vendre les produits existants (tel quel) sur les marchés internationaux, plutôt que de modifier ces biens afin qu'ils répondent aux spécifications des DP du gouvernement fédéral. Pour certaines petites entreprises, il peut être plus efficace de vendre des biens à l'étranger que de faire affaire avec le gouvernement fédéral, étant donné par exemple les dépenses liées au temps nécessaire pour gérer les attentes du client, élaborer des propositions, gérer les produits livrables et produire des rapports à leur propos (Glover, 2008).

POLITIQUES EN MATIÈRE D'APPROVISIONNEMENT INCLUSIF, D'INNOVATION ET D'ENTREPRENEURIAT

Les travaux d'Andrea Rowe (2016) sont particulièrement utiles pour envisager les répercussions des résultats du présent rapport. Mme Rowe s'est intéressée aux politiques canadiennes en matière d'innovation du point de vue de l'égalité entre les genres. Elle a décrit les biais implicites et les contraintes en matière d'offre et de demande liées au genre qui sont la conséquence des politiques d'innovation que l'on croit sans distinction de genre (c'est-à-dire que les politiques ne reflètent pas les différences systémiques entre les genres). Mme Rowe a avancé qu'une approche holistique était requise pour prendre en compte les cadres stratégiques qui ont historiquement ignoré les femmes dans le cadre des discours politiques en matière d'innovation, d'approvisionnement et d'entrepreneuriat. Par exemple, selon Mme Rowe (2016, p. 97) :

> *Du côté de l'offre, les subventions et le financement de la R et D sont fortement liés aux industries qui illustrent des normes masculines en matière d'innovation, comme les secteurs de l'automobile, de l'aérospatial ou de l'extraction des ressources naturelles (Bedell, 2014). ...Du côté de la demande, les gouvernements disposent de mécanismes de stimulation de l'innovation par le biais de* programmes d'approvisionnement *qui appuient les technologies avant qu'elles ne deviennent viables sur le plan commercial. Cependant, ces stratégies sont habituellement utilisées dans le cadre de projets d'innovation très coûteux et à grande échelle, lorsque le partage des risques avec le secteur public est avantageux. Dans de nombreux cas, les innovations de petite taille et qui concernent le domaine social plutôt que technologique ne répondent pas aux exigences des programmes d'approvisionnement du gouvernement. [Traduction]*

Mme Rowe (2016) précise également que les politiques d'innovation fédérales sans distinction de genre encouragent les femmes à s'autochoisir ou à s'exclure des carrières d'entrepreneurs en mettant l'accent sur les investissements de grande échelle par rapport à ceux de taille réduite, sur la modularité des entreprises plutôt que sur la profondeur des changements socio-économiques, et sur l'innovation technologique plutôt que sur l'innovation non technique. Par conséquent, les décisions en matière de politiques et de programmes sont très sexospécifiques. Nous avons envisagé les implications des résultats de cette étude en partant de ce point de vue.

DÉFINITION DES ENTREPRISES DÉTENUES PAR DES FEMMES

Le gouvernement fédéral est incité à définir l'expression « petite entreprise détenue » par des femmes d'une façon claire et systématique. Les critères de définition normalisés sont nécessaires pour instaurer l'admissibilité des programmes, créer des mesures de compte rendu comparables; réduire la probabilité des accords de façade, des politiques de pure forme, de la fraude et éviter la confusion sur les marchés et le masque de l'inclusion et de la diversité. De telles pratiques ne font pas avancer l'autonomisation économique des femmes. Il est recommandé au gouvernement fédéral d'utiliser le critère de définition proposé par ONU Femmes selon lequel la définition d'une entreprise détenue par des femmes devrait au minimum comprendre les éléments suivants (ONU Femmes, 2017, p. XIII) :

- Une ou plusieurs femmes détiennent au moins 51 % de l'entreprise, et ce, sans restriction.
- Une ou plusieurs femmes détiennent un contrôle total à la fois sur la prise de décision pour le long terme et sur la gestion et l'administration au quotidien des activités de l'entreprise.
- Indépendance par rapport aux entreprises non détenues par des femmes.

La reconnaissance d'autres identités de genre réfute d'une clarification et d'une uniformité des définitions tout comme le mandat visant à utiliser l'analyse comparative entre les sexes plus (ACS+) dans les examens de programme. Les conséquences de l'emploi d'un approvisionnement tenant compte du genre (p. ex., ONU Femmes, 2017), ainsi que de critères de définition respectant l'égalité entre les genres, féministes ou inclusifs

dans le cadre de l'approvisionnement justifient la consultation des industries[1].

Une fois que l'on sera parvenu à un accord quant à la manière de *définir* une entreprise détenue par des femmes, il sera nécessaire d'attester la conformité ou l'absence de conformité des entreprises à la définition convenue pour que les interventions soient efficaces.

CERTIFICATION DES ENTREPRISES DÉTENUES PAR DES FEMMES

Le besoin de trouver des accords larges sur ce que recouvre l'expression « entreprise détenue par des femmes » a des implications pour les critères de certification et le processus des PME fournisseurs. La question a été relevée dans au moins trois études de grande ampleur portant sur l'efficacité du programme américain des petites entreprises détenues par des femmes (WOSBP). Miller-Kermani (2009) a constaté que les programmes d'autocertification des PME, sous leur forme actuelle sur les plans collectif et individuel, n'étaient associés à aucun impact différentiel sur la fréquence des soumissions et le taux de succès dans le programme WOSBP. Orser, Riding et Weeks (2017) rendent compte d'un constat similaire. Dans le cadre de son examen du WOSBP, l'Office of Government Accountability du Congrès des États-Unis (2015) a constaté que la pratique fréquente de l'autocertification en tant qu'entreprise détenue par des femmes au sein du WOSBP posait problème. De ce fait, l'imitation du processus d'autocertification du programme américain WOSBP n'est pas soutenue par ces évaluations indépendantes. Cependant, il s'agit d'une approche en matière d'approvisionnement que le *Conseil canado-américain pour l'avancement des femmes entrepreneures et chefs d'entreprises* (2017) considère être une bonne pratique. Les études approuvent plutôt les certifications par des tiers des entreprises détenues par des femmes au sein des marchés réservés. Ces études demandent que la passation de marchés fédéraux soit marquée par une production de rapports et une responsabilité continues pour les groupes ciblés de propriétaires d'entreprises.

PROGRAMMES DE SOUTIEN À L'INNOVATION

Les liens unissant l'innovation, le genre et la passation de marchés fédéraux sont évidents. Ce qui sous-entend une nécessité d'une collaboration entre les organismes fédéraux au sujet des politiques d'égalité entre les genres, d'entrepreneuriat, d'innovation et d'approvisionnement. La participation des femmes propriétaires d'entreprises pourrait encore progresser par l'intermédiaire de programmes existants visant la stimulation des innovations canadiennes dans les PME et appuyant les ventes aux premiers clients ou aux clients principaux (p. ex., le *Programme d'innovation Construire au Canada*; le *programme Innovation pour la défense, l'excellence et la sécurité*). SPAC doit collaborer avec Condition féminine Canada afin d'effectuer une ACS+ en fonction des critères d'admissibilité aux programmes d'innovation et d'approvisionnement (tels que le *niveau de préparation technique*). Dans la mesure où les gouvernements ont tendance à se concentrer sur les secteurs dans lesquels les femmes propriétaires d'entreprises sont sous-représentées (p. ex., l'infrastructure verte, l'IA, la défense et les TIC), il pourrait être utile de revoir les critères de définition du terme « innovation ». Les programmes de soutien à l'innovation sur le plan de la mise en marché, à l'innovation sur le plan organisationnel et à l'innovation dans le secteur des services pourraient compléter les enveloppes budgétaires existantes de la défense et des produits et technologies[2].

L'analytique de SPAC peut aussi jouer un rôle moteur dans la surveillance et la production de rapports sur la composition hommes-femmes des programmes d'innovation en matière d'approvisionnement, notamment les profils des candidats et des lauréats. Ce processus

1 Les Nations Unies définissent l'*approvisionnement respectant l'égalité entre les genres* comme la sélection de biens, le service ou les travaux civils qui tiennent compte de leur incidence sur l'égalité entre les genres et l'autonomisation des femmes. M[me] Harris Rimmer explique que tout en traitant les hommes et femmes fournisseurs sur un pied d'égalité, l'*approvisionnement respectant l'égalité entre les genres* vise à donner la priorité à des résultats positifs pour l'égalité entre les genres en rendant possible l'achat de biens et services d'une manière sensible à l'égalité entre les hommes et les femmes. (Harris Rimmer, 2017, p. 4)

2 Cette recommandation concorde avec un consensus grandissant entre les gouvernements selon lequel « des approches et réformes menées au coup par coup et conçues de manière cloisonnée ne suffisent plus » pour avoir une incidence sur l'égalité entre les genres (OECD, 2017, p. 32). Cela suppose le besoin d'incorporer l'égalité entre les sexes dans les pratiques budgétaires, les procédures, les analyses des répercussions des règlements et programmes, ainsi que dans la gestion en matière d'approvisionnement. Il demeure également nécessaire de coordonner la formulation de politiques et programmes et la budgétisation fondées sur l'égalité entre les sexes plus (ACS+) afin de veiller à ce que les ressources, qui sont limitées, soient affectées conformément aux priorités d'action (OCDE, 2017).

vise à faire en sorte que l'engagement pris par le gouvernement fédéral d'accroître la participation des entreprises détenues par des femmes ne soit pas dissout par des programmes d'innovation financés par le gouvernement fédéral, lesquels ont par définition tendance à venir appuyer les secteurs industriels dominés par les hommes. Les principales leçons retenues peuvent être diffusées au sein des organismes clients de SPAC.

Le Bureau des petites et moyennes entreprises et de l'engagement stratégique (Direction générale des approvisionnements de SPAC) devrait donner la priorité à la sensibilisation au sujet des possibilités de passation de marchés et des protocoles en matière d'approvisionnement dans les secteurs dans lesquels ils sont sous-représentés, à savoir les secteurs du commerce de gros et de détail et des autres services en passant par l'intermédiaire des associations professionnelles et des organisations d'aide aux femmes entrepreneures.

ANALYSES ET PRODUCTION DE RAPPORTS

Les recherches portant sur l'approvisionnement stratégique, les PME fournisseurs et les interventions visant la promotion de l'égalité entre les genres et l'entrepreneuriat innovateur en sont à leurs débuts. L'examen de la documentation publiée lors de la première phase de ce programme de recherche n'a pas permis de trouver d'études de grande ampleur pouvant servir de point de référence pour la passation de marchés entre les PME et le gouvernement du Canada. À notre connaissance, il s'agit de la première étude jamais menée à examiner en même temps le genre des propriétaires d'entreprise, la portée et les types d'innovation ainsi que la passation de marchés entre les PME et le gouvernement fédéral, tout en tenant compte de diverses caractéristiques des entreprises et de leurs propriétaires. Ce fait s'explique en partie par l'évaluation des incidences des marchés publics qui pose problème en ce qui concerne la collecte de données et la méthodologie. Le présent rapport offre par conséquent des points de comparaison au sujet de la participation des PME fournisseurs à la passation de marchés fédéraux ainsi que des conseils à ce sujet.

La présente recherche valide les études qui décrivent les liens existants entre l'entrepreneuriat, l'innovation et le genre comme des liens complexes et multidimensionnels (Strohmeyer et coll., 2017). Si on laisse tomber les analyses des types d'innovation et des secteurs, une probabilité plus élevée d'innovation dans les entreprises détenues par des femmes dans un secteur peut contrebalancer une probabilité moindre d'innovation pour les entreprises détenues par des femmes dans un autre secteur. Une fois la moyenne faite des différences entre les genres d'un secteur à l'autre, ces différences se contrebalancent et masquent les écarts entre les hommes et les femmes. Cette situation donne lieu à des désaccords entre chercheurs, praticiens et décideurs au sujet des associations entre le genre et l'innovation et, par extension, au sujet de la participation des femmes aux programmes de soutien à l'innovation qui reçoivent un financement fédéral (p. ex., la nécessité d'interventions de programme sensibles à l'égalité entre les hommes et les femmes et de services de soutien aux entreprises réservés aux femmes). Le manque d'analyses détaillées ouvre la voie à des points de vue bien ancrés qui traduisent des aspects

anecdotiques des expériences vécues par les personnes. Il peut en résulter des politiques publiques reposant sur une information défaillante.

Des analyses robustes des échantillons de grande taille sont nécessaires pour déterminer les coûts et avantages associés à d'autres interventions politiques (comme la dissociation des exigences, les marchés réservés, des critères d'évaluation plus larges et la simplification du processus d'approvisionnement) qui cherchent à répondre aux obstacles cernés à la passation de marchés avec le gouvernement fédéral et à la diversité des fournisseurs. Une analyse fondée sur des données probantes pourra également éclairer les décisions en matière de compromis entre la rationalisation des coûts, les risques et la complexité, la compétitivité et les objectifs de politique dans le domaine socio-économique.

L'accès aux renseignements concernant le profil des propriétaires ou des entreprises est fondamental pour surveiller et signaler les résultats économiques des politiques et pratiques en matière d'approvisionnement. Sans des comptes rendus objectifs et fiables, les politiques en matière d'approvisionnement stratégique pourraient demeurer ambitieuses, mais aussi onéreuses pour les gouvernements et l'industrie. Dans le même temps, la collecte et l'analyse de renseignements peuvent nécessiter un effort substantiel, bien que certains paramètres fondamentaux soient déjà accessibles (p. ex., la taille des entreprises, les secteurs industriels). Une stratégie *collaborative* d'analyse des données dans l'ensemble des organismes fédéraux et des secteurs, qui se ferait en collaboration avec l'industrie, les organismes sans but lucratif et le milieu universitaire, permettrait d'atteindre la qualité et l'uniformité aux coûts les plus réduits possible.

L'un des résultats clés du rapport précédent, intitulé *Approvisionnement fédéral au Canada : un moyen d' action pour soutenir l' innovation et la croissance des PME* (2017), était qu'il est encore possible de tirer des leçons des programmes d'approvisionnement des PME existants. Les recherches menées sur la passation de marchés des PME comprennent les organisations de soutien à l'approvisionnement, comme le Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council, WEConnect International – Canada, WBE Canada, et le LGBT Supplier Diversity Program and Certification (entre autres).

L'analyse sexospécifique des dépenses et des achats *ainsi que* des pratiques d'approvisionnement respectant l'égalité entre les genres est quelque chose de nouveau pour la plupart des gouvernements[1]. Compte tenu de l'augmentation de l'engagement à mettre en œuvre l'analyse sexospécifique et à réaliser l'approvisionnement stratégique, l'élaboration et la publication de *protocoles fédéraux d'approvisionnement respectant l'égalité entre les genres* permettront aux intervenants d'atteindre leurs objectifs en matière d'égalité entre les genres et en ce qui concerne d'autres politiques.

La présente étude met également en avant des éléments probants en ce qui concerne l'importance de la rigueur méthodologique en ce qui a trait à l'examen des caractéristiques du propriétaire d'une entreprise et de cette firme ainsi que de la passation de marchés des PME. Par exemple, en l'absence de données longitudinales, il n'était pas possible d'estimer les associations causales en ce qui concerne l'innovation, les propriétaires d'entreprise selon le genre, le fait d'être une PME fournisseur et le rendement de l'entreprise. Nous n'avons pas été en mesure de tester si le fait d'être innovant permettait de conclure des marchés fédéraux, ou si l'obtention de ces marchés encourageait l'innovation. Autrement dit, l'innovation est-elle un facteur qui précède l'obtention de marchés fédéraux ou une répercussion de l'obtention de ces marchés? L'étude met également en avant l'intérêt des analyses avancées en matière d'approvisionnement ainsi que la nécessité de mettre au point des indicateurs robustes et pertinents dans le but de surveiller les progrès réalisés par les PME fournisseurs et de produire des rapports à ce sujet.

1 Selon les réponses à l'*Enquête 2016 de l'OCDE sur les pratiques de budgétisation au service de l'égalité hommes-femmes*, environ un tiers des 12 pays de l'OCDE ont instauré la *prise en compte des questions d'égalité hommes-femmes* dans leur processus budgétaire (OCDE, 2017). En pratique, cela se traduit par une formation à l'analyse comparative entre les sexes plus (ACS+) au Canada, des déclarations *pro forma* sur les répercussions des mesures d'égalité entre les genres liées aux nouvelles politiques élaborées par le gouvernement, et les évaluations structurées et systématiques de l'incidence différentielle sur le genre des politiques et programmes.

La présente recherche s'est concentrée sur les PME qui étaient des sous-traitants directs du gouvernement fédéral. Les futures recherches pourraient reprendre les questions abordées dans la présente étude, mais en s'intéressant à la population de sous-traitants, un sujet dont on sait peu de choses en raison du manque de données. Il est par conséquent fortement recommandé que les questions qui portent sur les relations de sous-traitance au sein des chaînes d'approvisionnement fédérales figurent dans les prochaines versions de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*. Par ailleurs, le gouvernement fédéral est encouragé à mettre en place une base de données complète sur la nature des PME fournisseurs et des sous-traitants. De tels renseignements sont nécessaires pour déterminer les répercussions des marchés fédéraux sur les chaînes d'approvisionnement.

Enfin, l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2014 a permis d'établir une liste utile de questions à propos des obstacles à l'approvisionnement par des PME qui peut être adoptée par les organismes gouvernementaux et les entreprises privées qui cherchent à obtenir un soutien en matière de diversité des fournisseurs. L'adoption de ces questions permettrait de réaliser des comparaisons intergouvernementales, à l'échelle du pays et entre le secteur public et le secteur privé. De plus, ces renseignements pourraient servir à l'amélioration des possibilités en matière d'appels d'offre et de passation de marchés avec les PME.

PROCHAINES ÉTAPES DU PROGRAMME DE RECHERCHE

La première et la deuxième phases de la présente recherche se sont appuyées sur l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2014 menée par Statistique Canada et Innovation, Sciences et Développement économique Canada. La prochaine phase des travaux de recherche portera sur les stratégies visant à améliorer les écosystèmes entrepreneuriaux des PME canadiennes, y compris les entreprises majoritairement détenues par des femmes et des Autochtones. Le plan de recherche comprend des entrevues semi-structurées menées auprès d'informateurs clés issus du gouvernement, de l'industrie, des organisations chargées de la formation des PME et des accélérateurs. La recherche s'intéressera également au rôle que joue le gouvernement du Canada à titre d'acteur habilitant ou restrictif à l'appui de l'innovation et de la croissance des entreprises.

LIMITES DE L'ÉTUDE

Les limites concernant l'utilisation d'analyses secondaires des données sont bien documentées. Par exemple, l'échantillon de l'étude se limitait aux PME employeurs, ce qui ne comprenait pas les sous-traitants indépendants du gouvernement fédéral. Par ailleurs, l'étude ne comprenait aucune question à propos des entreprises de sous-traitance, des données qui auraient certainement permis d'obtenir des perspectives utiles à propos des PME au sein des chaînes d'approvisionnement fédérales. Les protocoles en matière de protection des renseignements personnels de Statistique Canada limitent la capacité de l'équipe de recherche à examiner des sous-groupes plus restreints de propriétaires d'entreprise, comme les minorités visibles ou les Autochtones[1].

1 La *Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones* soutient le développement des capacités des entreprises autochtones au nom du gouvernement du Canada. Grâce aux marchés obligatoires, aux marchés volontaires, aux coentreprises et aux partenariats, la *Stratégie* vise à aider les entreprises autochtones à soumissionner les marchés fédéraux et à décrocher des contrats.

La plupart des analyses définissent le genre comme une variable dichotomique (femmes/sexe féminin, hommes/sexe masculin). Cette définition ne prend pas en compte les identités de genre ou les expériences de groupes croisées de propriétaires de petites entreprises marginalisés. Le fait de comparer les femmes/les personnes de genre féminin et les hommes/les personnes de genre masculin présuppose que les groupes sont homogènes et ne tient pas compte du fait que les influences en matière de genre ne concernent pas uniquement l'identité sociale et les décisions opérationnelles, mais aussi la structure sociale, le pouvoir, la structure de classe et la politique (Orser et coll., 2009, p. 935).

Il est nécessaire de réaliser des recherches dans le but d'informer les objectifs d'orientation en documentant les expériences liées aux identités sociales (p. ex., l'intersectionnalité du genre, de la race, de l'ethnicité, du statut d'immigrant, etc.), aux influences psychologiques de la prise de décisions (comme la confiance entrepreneuriale et la persistance) et aux socialisateurs et systèmes de soutien qui ont une incidence sur la fréquence des soumissions et leur taux de réussite.

Les résultats du rapport s'appuient sur les données tirées de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2014. Les résultats ne prennent pas en compte les effets des politiques et des programmes fédéraux en matière d'approvisionnement subséquents sur la passation de marchés des PME. Enfin, les résultats présentés ici ne représentent que le point de vue du soumissionnaire gagnant, et non celui des PME qui ont présenté des soumissions et qui n'ont pas été choisies. Les futures recherches pourraient permettre de mieux cerner les obstacles à la passation de marchés en s'intéressant aux PME dont les soumissions n'ont pas été retenues par le gouvernement fédéral.

CONCLUSIONS

Les conclusions du présent rapport confirment l'hypothèse selon laquelle l'approvisionnement stratégique permet de soutenir les PME canadiennes novatrices. L'incidence du secteur et du genre sur l'approvisionnement fédéral et l'innovation a été analysée. L'étude s'est également intéressée à l'effet des caractéristiques de l'entreprise et de celles de son propriétaire sur la perception d'obstacles à l'approvisionnement du gouvernement fédéral. Par conséquent, le rapport constitue des niveaux de référence à l'échelle canadienne ainsi qu'une norme en matière de production de rapports qui peut être reprise par d'autres organismes gouvernementaux ou entreprises du secteur privé qui cherchent à encourager l'approvisionnement inclusif et la diversité des fournisseurs.

Le rapport présente des éléments probants qui laissent entendre que SPAC, en collaboration avec d'autres organismes fédéraux, devrait mettre en œuvre des politiques en matière d'approvisionnement propres au secteur et adaptées à la taille de l'entreprise. Ces conclusions ont mis en avant la nécessité pour le gouvernement fédéral d'appuyer les analyses avancées en matière d'approvisionnement dans le but de fournir de l'information sur les compromis entre l'efficience de la passation de marchés et le mandat visant à augmenter la diversité des PME fournisseurs. Le manque actuel de capacité analytique met un frein à l'élaboration de politiques s'appuyant sur des éléments probants. Les analyses portant sur l'approvisionnement permettront également de veiller à ce que les PME canadiennes tirent profit de la passation de marchés avec le gouvernement du Canada.

ANNEXE A – MÉTHODOLOGIE ET DONNÉES

SOURCES DES DONNÉES

La recherche empirique présentée dans le présent document est fondée sur des données tirées de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2014. Au moment où le présent document a été rédigé, cette dernière était l'enquête la plus récente d'une série de six enquêtes menées périodiquement depuis 2000.

Le *Registre des entreprises du Canada* constitue la base d'échantillonnage des sondages de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*. Ce Registre représente une liste exhaustive des entreprises œuvrant à la fabrication de biens et services au Canada et comprend un total de 837 590 entreprises dans la population cible. À l'aide d'une série de questions de sélection, les types suivants d'entreprises ont été exclus de la population cible : les entreprises sans employés et celles comportant plus de 500 employés; les entreprises ayant un revenu brut inférieur à 30 000 $; les organismes à but non lucratif; les coentreprises; les organismes gouvernementaux; etc. Un échantillon comprenant 19 998 entreprises a été sélectionné à partir de cette base d'échantillonnage. Les données de l'Enquête ont été collectées entre le 5 février et le 11 juin 2015. Avec un total de 10 397 réponses, le taux de réponse s'est élevé à 52,0 %, ce qui a, jusqu'à un certain point, écarté les inquiétudes relatives aux non-réponses et les préjugés concernant les informateurs clés.

La collecte des données a été stratifiée et comprenait un suréchantillonnage des populations d'intérêt et une application subséquente d'une pondération adéquate afin de veiller à ce que les résultats soient représentatifs de la population sous-jacente de PME employeurs. Outre le vaste échantillon, l'Enquête a été conçue pour traiter les intérêts concernant des souspopulations particulières d'entreprises, notamment des PME qui participent aux marchés publics et celles qui ont signé des contrats avec SPAC. Dans ce but, la base d'échantillonnage a été élargie par l'ajout de 673 PME que l'on savait être des fournisseurs du gouvernement fédéral, et parmi lesquelles 419 ont répondu à l'Enquête, soit un taux de réponse de 62,3 % pour les PME fournisseurs.

Les tableaux suivants présentent une description des variables utilisées dans la présente recherche. Le tableau A-1 comprend les définitions des variables, et le tableau A-2 résume les attributs les plus importants des entreprises et de leurs propriétaires.

Tableau A-1 – Définitions des variables

Caractéristiques des propriétaires	Description des variables
Propriétaires d'entreprises selon le genre	Variable qui connote les propriétaires d'entreprises selon le genre : entreprises majoritairement détenues par des femmes; entreprises majoritairement détenues par des hommes; entreprises détenues à parts égales par des hommes et des femmes
Âge du propriétaire	Âge du propriétaire principal de la PME, mesuré en années
Immigrant	Si le répondant a immigré au Canada, la modalité est codée 1; s'il n'est pas un immigrant, la modalité est codée 0.
Scolarité	Plus haut niveau de scolarité atteint par le principal propriétaire
Prévisions de croissance	Taux de croissance annuel escompté par le propriétaire de 2014 à 2017. La variable assignée comprenait les taux suivants : croissance négative; croissance nulle; (croissance de 1 % à 10 %; croissance de 11 à 19 %; croissance de 20 % ou plus),

Caractéristiques des entreprises	Description des variables
Âge de l'entreprise	Âge exprimé en années (Statistique Canada, Environnement de fichiers couplables)
Taille de l'entreprise	La mesure de la taille est le logarithme naturel du nombre d'employés équivalents temps plein. Source : Statistique Canada, Environnement de fichiers couplables
Statut en matière d'exportation	Deux mesures complémentaires ont été utilisées. Une mesure qualifiait une PME d'exportatrice si un montant quelconque des ventes provenait des exportations en 2014. L'autre mesure qualifiait une PME d'exportatrice si plus de 25 % du total de ses ventes provenaient des exportations.
Secteur industriel	Secteur industriel dans lequel la PME mène ses activités. Les quatre grandes catégories sectorielles suivantes ont été définies selon les classifications du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) : ▪ Fabricants de biens : codes du SCIAN s'échelonnant de 110000 à 399999; ▪ Commerce de gros et de détail : codes du SCIAN s'échelonnant de 410000 à 499999; ▪ Services professionnels, scientifiques et techniques : codes du SCIAN s'échelonnant de 540000 à 549999; ▪ Autres services : codes du SCIAN s'échelonnant de 510000 à 539999 et de 550000 à 919999.
Innovation	Variable dichotomique qui prend la valeur 1 si le répondant signale une innovation sur le plan des produits, une innovation sur le plan des procédés, une innovation sur le plan de la mise en marché ou une innovation sur le plan organisationnel au cours des trois dernières années; et la valeur 0 sinon.
Portée de l'innovation	La variable prend une valeur entre 0 et 4 selon le nombre de types d'innovation déclaré (innovation sur le plan des produits, des procédés, organisationnel, de la mise en marché).

Tableau A-2 – Statistiques descriptives des principales variables

Variables	Pourcentage de PME avec employés*	Pourcentage d'entreprises qui sont des PME fournisseurs
Toutes les PME	**100,0**	**9,8**
Taille de l'entreprise		
1 à 4 employés	53,4	8,1
5 à 19 employés	34,0	11,1
20 à 99 employés	11,1	12,7
100 à 499 employés	1,6	17,2
Croissance		
20 % ou plus par année	8,5	10,6
De 11 % et 19 % par année	10,2	13,5
De 1 % à 10 % par année	45,6	10,0
Stable (croissance nulle)	17,0	7,4
Croissance négative	10,5	10,4
Âge de l'entreprise		
2 ans ou moins	7,6	
3 à 10 ans	29,9	
11 ans ou plus	62,5	
Innovation		
Produits	24,0	12,2
Procédés	16,6	12,8
Organisationnel	17,8	13,2
Mise en marché	18,2	11,7
L'un des types susmentionnés	39,0	12,0
Portée de l'innovation		
Aucune		8,2
Un type	18,5	10,8
Deux types	13,9	12,8
Trois types	8,2	12,7
Quatre types	4,7	13,5
Secteurs industriels		
Fabricants de biens	28,8	11,7
Secteurs primaires	6,2	4,5
Construction	16,1	14,6
Fabrication	6,4	11,0
Commerce de gros et de détail	24,0	9,8
Commerce de gros	5,8	12,9
Commerce de détail	12,9	8,9

Variables	Pourcentage de PME avec employés*	Pourcentage d'entreprises qui sont des PME fournisseurs
Transport et entreposage	5,3	8,5
Services professionnels, scientifiques et techniques	11,3	13,5
Autres services	35,9	7,1
Tous les exportateurs (ventes à l'exportation supérieures à 0 % des ventes totales)	11,8	11,3
Exportateurs largement axés sur l'exportation (ventes à l'exportation supérieures à 25 % des ventes totales)	5.5	7.7

Variables	Pourcentage de PME avec employés*	Pourcentage d'entreprises qui sont des PME fournisseurs
Attributs du propriétaire		
Âge du propriétaire		
Moins de 30 ans	1,9	9,9
30 à 39 ans	12,7	8,2
40 à 49 ans	26,1	9,9
50 à 64 ans	47,5	10,4
65 ans et plus	11,8	8,8
Niveau de scolarité du propriétaire		
Pas de diplôme d'études secondaires	8,0	8,9
Diplôme d'études secondaires	22,8	8,6
Diplôme d'un collège, d'un cégep ou d'une école de métiers	30,7	9,9
Baccalauréat	24,1	10,7
Maîtrise ou diplôme supérieur à la maîtrise	14,4	10,2
Né à l'extérieur du Canada (immigrant)	23,6	7,2
Expérience en gestion du propriétaire		
Moins de 5 ans	6,3	
5 à 10 ans	18,7	
Plus de 10 ans	75,0	
Propriétaires d'entreprises selon le genre		
Entreprise entièrement détenue par des hommes	53,7	10,3
Entreprise détenue de 51 % à 99 % par des hommes	11,0	13,4
Entreprise détenue à parts égales par des hommes et des femmes	19,7	8,6
Entreprise détenue de 51 % à 99 % par des femmes	2,2	11,4
Entreprise entièrement détenue par des femmes	13,5	6,1

*Les estimations reposent sur le sondage de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* (2014) pondéré pour être représentatif de la population des PME canadiennes comportant de 1 à 499 employés.

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE GÉNÉRALE

La méthodologie reposait principalement sur un cadre de régression logistique, une méthode dans laquelle la variable dépendante est dichotomique, prenant habituellement les valeurs de 0 ou de 1 afin de traduire un résultat binaire. Par exemple, la première utilisation de la régression logistique dans le cadre de la présente recherche reposait sur une variable dépendante binaire codée 0 si l'entreprise n'était pas un client du gouvernement, et 1 si l'entreprise était un fournisseur du gouvernement fédéral (PME fournisseur) au cours de la plus récente période de trois ans. Parmi les variables indépendantes figuraient des caractéristiques catégorielles, binaires et continues des entreprises et des propriétaires suivant le tableau A-1.

LE RAPPORT DE VRAISEMBLANCE

Dans les divers tableaux, la colonne E(ß) désigne le rapport de vraisemblance. Le rapport de vraisemblance traduit le changement intervenant dans la variable dépendante (p. ex., la probabilité d'être une PME fournisseur) pour une unité de changement ou un écart-type de changement intervenant dans la variable indépendante correspondante. Les tableaux qui suivent présentent ces rapports de vraisemblance, E(ß), plutôt que les estimations des coefficients en raison de la relative facilité associée à l'interprétation des rapports de vraisemblance[1]. Par exemple, comme il est indiqué au tableau B-1, le rapport de vraisemblance correspondant à « innovateur de procédés » est 1,24. Cela signifie que les innovateurs de procédés sont 24 % *plus susceptibles* d'être des PME fournisseurs que les entreprises qui ne sont pas des innovateurs de procédés. De la même manière, si le rapport de vraisemblance est de 0,8, cela indique que les innovateurs de procédés seront 20 % *moins susceptibles* d'être des PME fournisseurs que les innovateurs de procédés.

1 Sur le plan mathématique, le rapport de vraisemblance, E(ß), est égal à e(EC), où EC désigne les estimations des coefficients provenant de l'estimation du modèle. Le rapport de cotes représente l'effet constant d'une variable explicative X sur la probabilité qu'un événement survienne. Par exemple, un rapport de cotes de 1,05 signifie que les probabilités qu'un événement survienne augmentent de 5 % pour chaque valeur de la variable X.

ANNEXE B – ESTIMATION DES MODÈLES STATISTIQUES

ESTIMATION DE LA PROBABILITÉ D'ÊTRE UNE PME FOURNISSEUR SELON LE GENRE DU PROPRIÉTAIRE ET LE SECTEUR

Dans ce modèle, la variable dépendante était une variable dichotomique prenant la valeur 1 si l'entreprise répondant à l'enquête était une PME fournisseur du gouvernement fédéral, et la valeur 0 sinon. Les variables de contrôle étaient celles énumérées dans le tableau A-2. Chacun des quatre modèles présentés correspond à l'un des quatre secteurs industriels définis de manière large que sont les secteurs des fabricants de biens (SCIAN 110000 à 399999); du commerce de gros et de détail (SCIAN 410000 à 499999); des services professionnels, scientifiques et techniques (SCIAN 540000 à 549999); et des autres services (SCIAN 510000 à 539999; 550000 à 919999). Les résultats de ces analyses sont présentés dans le tableau B-1 qui suit immédiatement.

Tableau B-1 – Probabilité d'être une PME fournisseur selon le genre du propriétaire et le secteur

RÉGRESSION LOGISTIQUE (être une PME fournisseur ou non)				
	Fabricants de biens	Commerce de gros et de détail	Services professionnels, scientifiques et techniques	Autres services
Variables	E(ß)	E(ß)	E(ß)	E(ß)
Variables de contrôle				
Immigrant	ns	0,75	1,23	0,58 ***
Âge du propriétaire	ns	ns	(< 0) ***	(> 0) *
Années d'expérience de gestion	ns	ns	(>) *	ns
Niveaux de scolarité	ns	ns	(> 0) **	ns
Prévisions de croissance	(> 0) *	ns	ns	ns
Innovation				
Innovateur de produits	ns	ns	ns	2,04 ***
Innovateur de procédés	ns	ns	ns	ns
Innovateur sur le plan organisationnel	ns	1,75 **	ns	ns
Innovateur sur le plan de la mise en marché	ns	ns	ns	ns
Variables indépendantes				
Taille de l'entreprise (logarithme naturel du nombre d'employés)	1,31 ***	1,24 ***	1,18 *	ns
Jeunes entreprises (deux ans ou moins)	ns	0,54 *	0,43 *	ns
PME largement axées sur l'exportation	0,43 **	0,25 ***	ns	ns

RÉGRESSION LOGISTIQUE (être une PME fournisseur ou non)				
	Fabricants de biens	Commerce de gros et de détail	Services professionnels, scientifiques et techniques	Autres services
Variables	E(ß)	E(ß)	E(ß)	E(ß)
Variable d'intérêt				
Propriétaires d'entreprises selon le genre				
Entreprise majoritairement détenue par des hommes (catégorie de référence)				
Entreprise détenue à parts égales par des hommes et des femmes	0,59 ***	ns	ns	ns
Entreprise majoritairement détenue par des femmes	ns	0,44 ***	ns	0,48 **
Nombre d'observations	2 747	2 338	990	2 373
Valeur de p	0,000	0,000	0,001	0,002
Pseudo R^2	0,043	0,058	0,066	0,048

Coefficients significatifs aux seuils de 0,01***; 0,05** et 0,10*; ns = non statistiquement significatif.

MODÉLISATION DE LA RELATION ENTRE LES PME FOURNISSEURS ET L'INNOVATION

Pour préciser davantage le compte rendu des associations entre les caractéristiques des entreprises et des propriétaires et leur effet sur l'innovation, des analyses multivariées supplémentaires ont été menées. Ces analyses étaient fondées sur les réponses des propriétaires de PME à la question d'enquête suivante (la question I.14 du questionnaire de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*) :

> *« Au cours des trois dernières années, votre entreprise a-t-elle créé ou lancé l'une ou l'autre des innovations suivantes? »*
>
> - *Un bien ou un service nouveau ou considérablement amélioré (innovation sur le plan des produits)?*
> - *Une méthode ou un processus de production nouveau ou considérablement amélioré (innovation sur le plan des procédés)?*
> - *Une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques commerciales, l'organisation du lieu de travail ou les relations externes (une innovation sur le plan organisationnel?)*
> - *Une nouvelle façon de vendre les biens ou services (innovation sur le plan de la mise en marché)?*

La variable dépendante dans le modèle 1 de régression utilisé était codée 1 si l'entreprise avait signalé N'IMPORTE LEQUEL des types d'innovation mentionnés ci-dessus, et 0 sinon. Les variables indépendantes étaient les mêmes que celles employées au tableau B-1. Les estimations du modèle de cette analyse sont résumées dans le tableau B-2.

Dans la série suivante des quatre modèles de régression logistique, les variables dépendantes mesurent le fait pour une entreprise d'avoir déclaré ou non chacun des quatre types d'innovation à savoir, l'innovation sur le plan des produits, des procédés, organisationnel et de la mise en marché. Les résultats de ces estimations figurent en détail au tableau B-3. Ces résultats ont été davantage affinés grâce à l'estimation de la probabilité d'occurrence de chaque type d'innovation dans chacune des quatre catégories sectorielles utilisées dans la présente recherche (ce sont donc 16 modèles de régression qui sont présentés dans les tableaux B-4 à B7).

Un modèle de régression supplémentaire a été utilisé. Il s'agit d'une analyse des probits ordonnée dans laquelle la variable dépendante mesurait le nombre de types d'innovation (innovation sur le

plan des produits, des procédés, organisationnel et de la mise en marché). Les modalités de cette variable s'échelonnaient de 0 à 4. Les variables indépendantes étaient fondées sur les variables énumérées à l'annexe A. Les résultats de ces analyses figurent dans le tableau B-8.

Tableau B-2 – Modèle de régression logistique de *tout* type d'innovation

RÉGRESSION LOGISTIQUE (toute forme d'innovation ou absence d'innovation)	
	Au moins un type d'innovation
Variables	E(ß)
Propriétaire immigrant	1,38 ***
Âge du propriétaire	< 1,0 **
Expérience du propriétaire	ns
Niveau de scolarité	> 1,0 ***
Taille de l'entreprise (logarithme naturel du nombre d'employés)	1,26 ***
Entreprise majoritairement détenue par des femmes	ns
Prévisions de croissance	
Croissance négative	Catégorie de référence
Croissance nulle	1,15
Croissance de 1 à 19 %	1,88 ***
Croissance de 20 % ou plus	4,03 ***
PME largement axées sur l'exportation	1,94 ***
Secteur	
Fabricants de biens	Catégorie de référence
Commerce de gros et de détail	0,97
Services professionnels, scientifiques et techniques	0,92
Autres services	0,83 **
Approvisionne le gouvernement fédéral (ou non)	1,43 ***

Tableau B-3 – Effet des caractéristiques de la PME et de celles de son propriétaire sur les types d'innovation

RÉGRESSION LOGISTIQUE (type d'innovateur ou non-innovateur)				
Variables	Innovation sur le plan des produits	Innovation sur le plan des procédés	Innovation sur le plan organisationnel	Innovation sur le plan de la mise en marché
	E(ß)	E(ß)	E(ß)	E(ß)
Immigrant	1,39 ***	1,65 ***	1,09	1,37 ***
Âge du propriétaire	< 1,0 **	< 1,0 **	< 1,0 ***	ns
Expérience du propriétaire	ns	ns	> 1,0 *	> 1,0 *
Niveau de scolarité	> 1,0 ***	> 1,0 ***	> 1,0 ***	> 1,0 ***
Taille de l'entreprise (logarithme naturel du nombre d'employés)	1,24 ***	1,22 ***	1,32 ***	1,19 ***
Entreprise majoritairement détenue par des femmes	ns	0,83 *	ns	1,28 **
Prévisions de croissance	> 1,0 ***	> 1,0 ***	> 1,0 ***	> 1,0 ***
Fabricants de biens	Catégorie de référence			
Commerce de gros et de détail	ns	0,52 ***	ns	1,38 ***
Services professionnels, scientifiques et techniques	ns	0,64 ***	ns	ns
Autres services	ns	0,59 ***	ns	ns
PME largement axées sur l'exportation	2,00 ***	1,95 ***	1,53 ***	1,49 ***
Approvisionne le gouvernement fédéral (ou non)	1,34 ***	1,30 **	1,40 ***	1,20 *

Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; Statistique Canada, Environnement de fichiers couplables Coefficients significatifs aux seuils de 0,01***; 0,05** et 0,10*; ns = non statistiquement significatif.

Tableau B-4 – Variables antécédentes de l'innovation sur le plan des produits par secteur

	Fabricants de biens	Commerce de gros et de détail	Services professionnels, scientifiques et techniques	Autres services
	E(ß)	E(ß)	E(ß)	E(ß)
Propriétaire immigrant	1,46 **	1,27 *	1,68 **	1,48 ***
Âge du propriétaire				
30 à 39 ans	1,01	1,09	0,65	0,94
40 à 49 ans	0,69	0,82	0,66	0,58
50 à 64 ans	0,67	0,69	0,64	0,58
65 ans et plus	0,57	0,62	0,29 *	0,42 *
Années d'expérience				
5 à 10 ans	0,91	0,94	0,93	0,98
11 ans et plus	1,11	1,19	0,89	1,14
Niveau de scolarité				
Diplôme d'études secondaires	0,96	0,94	0,59	1,72 *
Diplôme d'un collège, d'un cégep ou d'une école de métiers	1,29	1,38	0,99	2,63 ***
Baccalauréat	2,12 ***	1,95 ***	1,18	2,72 ***
Maîtrise ou diplôme supérieur à la maîtrise	2,18 ***	1,57	1,00	3,24 ***
Prévisions de croissance				
Croissance nulle	1,13	1,53	0,56	1,07
Croissance de 1 à 10 %	1,44	2,26 **	1,09	1,34
Croissance de 11 à 19 %	2,16 **	4,16 ***	1,94	3,54 ***
Croissance de 20 % ou plus	3,41 ***	6,89 ***	4,99 ***	3,04 ***
Taille de l'entreprise (logarithme naturel du nombre d'employés)	1,20 ***	1,23 ***	1,52 ***	1,21 ***
Jeunes entreprises (moins de deux ans)	0,79	0,75	0,85	1,05
Propriétaires d'entreprises selon le genre				
Majoritairement détenues par des hommes	0,78 **	1,04	1,11	0,83
Majoritairement détenues par des femmes	0,73	1,25	0,46 **	0,80
PME largement axées sur l'exportation	2,34 ***	0,90	4,79 ***	1,89 **
Pseudo R^2	0,077	0,063	0,178	0,067
Valeur de p	0,000	0,000	0,000	0,000

Tableau B-5 – Variables antécédentes de l'innovation sur le plan des *procédés* par secteur

	Fabricants de biens	Commerce de gros et de détail	Services professionnels, scientifiques et techniques	Autres services
	E(ß)	E(ß)	E(ß)	E(ß)
Propriétaire immigrant	1,51 ***	2,20 ***	2,12 ***	1,51 ***
Âge du propriétaire				
30 à 39 ans	0,96	2,39	2,06	0,88
40 à 49 ans	0,52	1,62	1,64	0,73
50 à 64 ans	0,51	1,45	1,15	0,70
65 ans et plus	0,44 *	0,77	0,98	0,49
Années d'expérience				
5 à 10 ans	1,14	0,69	0,68	0,69 1,14
11 ans et plus	2,03 **	0,91	1,25	0,77 2,03
Niveau de scolarité				
Diplôme d'études secondaires	0,68 *	0,71	0,66	1,48
Diplôme d'un collège, d'un cégep ou d'une école de métiers	0,80	0,82	0,98	1,72
Baccalauréat	1,26	0,93	1,19	1,45
Maîtrise ou diplôme supérieur à la maîtrise	1,37	1,04	1,00	2,35 **
Prévisions de croissance				
Croissance nulle	0,98	1,12	0,44 *	1,36
Croissance de 1 à 10 %	1,31	1,91	0,44 *	1,93 *
Croissance de 11 à 19 %	2,50 ***	3,95 ***	0,88	3,68 ***
Croissance de 20 % ou plus	2,18 **	5,45 ***	1,83	4,84 ***
Taille de l'entreprise (logarithme naturel du nombre d'employés)	1,17 ***	1,24 ***	1,39 ***	1,31 ***
Jeunes entreprises (moins de deux ans)	0,68 *	0,87	0,84	0,86
Propriétaires d'entreprises selon le genre				
Majoritairement détenues par des hommes	0,91	0,96	1,19	1,03
Majoritairement détenues par des femmes	0,65 *	1,28	0,46 **	0,79
PME largement axées sur l'exportation	1,81 ***	1,93 ***	1,62	2,40 ***
Pseudo R^2	0,061	0,079	0,115	0,064
Valeur de p	0,000	0,000	0,000	0,000

Tableau B-6 – Variables antécédentes de l'innovation sur le plan *organisationnel* par secteur

	Fabricvants de biens	Commerce de gros et de détail	Services professionnels, scientifiques et techniques	Autres services
	E(ß)	E(ß)	E(ß)	E(ß)
Propriétaire immigrant	1,27	1,00	0,99	1,21
Âge du propriétaire				
30 à 39 ans	0,53	0,48	1,54	0,45 **
40 à 49 ans	0,49 *	0,47 *	1,36	0,32 ***
50 à 64 ans	0,40 **	0,35 **	1,98	0,33 ***
65 ans et plus	0,43 *	0,28 **	1,97	0,29 ***
Années d'expérience				
5 à 10 ans	0,96	1,45	2,22	1,19
11 ans et plus	0,85	1,41	1,61	1,66 *
Niveau de scolarité				
Diplôme d'études secondaires	0,81	1,08	0,58	1,21
Diplôme d'un collège, d'un cégep ou d'une école de métiers	1,03	1,17	0,63	1,43
Baccalauréat	1,05	1,16	1,00	1,25
Maîtrise ou diplôme supérieur à la maîtrise	1,38	1,81 *	1,00	1,63
Prévisions de croissance				
Croissance nulle	1,16	0,82	1,01	1,57
Croissance de 1 à 10 %	1,80 *	1,44	1,98	1,72 *
Croissance de 11 à 19 %	2,22 **	2,57 ***	4,31 ***	3,38 ***
Croissance de 20 % ou plus	3,43 ***	3,20 ***	3,93 **	4,76 ***
Taille de l'entreprise (logarithme naturel du nombre d'employés)	1,29 ***	1,31 ***	1,40 ***	1,36 ***
Jeunes entreprises (moins de deux ans)	0,76	1,20	0,86	0,90
Propriétaires d'entreprises selon le genre				
Majoritairement détenues par des hommes	0,85	0,78	1,15	1,14
Majoritairement détenues par des femmes	0,91	0,94	0,62	0,96
PME largement axées sur l'exportation	1,27	1,11	1,43	2,32 **
Pseudo R^2	0,051	0,056	0,98	0,061
Valeur de p	0,000	0,000	0,000	0,000

Tableau B-7 – Variables antécédentes de l'innovation sur le plan de la *mise en marché* par secteur

	Fabricants de biens	Commerce de gros et de détail	Services professionnels, scientifiques et techniques	Autres services
	E(ß)	E(ß)	E(ß)	E(ß)
Propriétaire immigrant	1,12	1,34 **	1,51 *	1,61
Âge du propriétaire				
30 à 39 ans	0,88	1,02	2,03	1,14
40 à 49 ans	0,90	0,82	1,12	0,77
50 à 64 ans	0,90	0,85	1,57	0,90
65 ans et plus	0,85	0,82	2,06	0,80
Années d'expérience				
5 à 10 ans	1,03	1,16	5,43 ***	1,15
11 ans et plus	0,88	1,19	4,23 ***	1,56
Niveau de scolarité				
Diplôme d'études secondaires	0,88	1,63 *	1,00	0,73
Diplôme d'un collège, d'un cégep ou d'une école de métiers	1,21	1,86 **	1,35	1,13
Baccalauréat	1,74 **	2,66 ***	1,28	0,87
Maîtrise ou diplôme supérieur à la maîtrise	1,48	1,89 **	1,00	0,54
Prévisions de croissance				
Croissance nulle	1,15	0,99	1,07	2,21
Croissance de 1 à 10 %	1,87 *	1,55	2,32	2,65
Croissance de 20 % ou plus	2,24 **	2,77 ***	3,08 *	7,54
20% or more	4,26 ***	4,21 ***	8,93 ***	7,64
Taille de l'entreprise (logarithme naturel du nombre d'employés)	1,14 ***	1,13 ***	1,28 ***	1,29
Jeunes entreprises (moins de deux ans)	1,04	0,84	1,27	0,85
Propriétaires d'entreprises selon le genre				
Majoritairement détenues par des hommes	0,71 **	0,82	1,21	1,05
Majoritairement détenues par des femmes	0,96	1,33	0,61	1,33
PME largement axées sur l'exportation	1,35	1,11	1,29	2,11 **
Pseudo R^2	0,050	0,048	0,099	0,080
Valeur de p	0,000	0,000	0,000	0,000

Tableau B-8 – Effet des caractéristiques de la PME et de celles de son propriétaire sur la *portée* de l'innovation

RÉGRESSION DES PROBITS ORDONNÉE (nombre de types différents d'innovations)	
	Portée
Variables	E(ß)
Immigrant	1,23 ***
Âge du propriétaire	< 1,0 ***
Expérience du propriétaire	> 1,0 *
Niveau de scolarité	> 1,0 ***
Taille de l'entreprise (logarithme naturel du nombre d'employés)	1,16 ***
Âge de l'entreprise	1,00 *
Entreprise majoritairement détenue par des femmes	ns
Prévisions de croissance	> 1,00 ***
PME largement axées sur l'exportation	1,46 ***
Secteur	Non disponible, supprimé
Approvisionne le gouvernement fédéral (ou non)	1,21 ***

Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et Statistique Canada,
Environnement de fichiers couplables Coefficients significatifs aux seuils de 0,01***; 0,05** et 0,10*; ns = non statistiquement significatif.

MODÉLISATION DE LA RELATION ENTRE LES PME FOURNISSEURS ET LES PME EXPORTATRICES

Pour examiner plus en détail l'association entre la probabilité d'être un fournisseur du gouvernement et le fait d'exporter, des modèles statistiques de la probabilité d'exporter ont été estimés à l'aide de la technique de la régression logistique. Deux modèles ont été estimés afin de garantir la rigueur des conclusions. Dans le modèle 1, la variable dépendante était une variable binaire codée 1 si l'entreprise a procédé à des exportations, quelles qu'elles aient été, et 0 sinon. Dans le modèle 2, la définition plus restrictive du terme « exportateur » a été utilisée. La variable dépendante était codée 1 si les ventes à l'exportation de l'entreprise représentaient au moins 25 % du revenu total. Les variables indépendantes étaient les mêmes que précédemment. Les résultats figurent dans le tableau B-9.

Tableau B-9 – Caractéristiques des entreprises et de leurs propriétaires associées aux PME exportatrices

	RÉGRESSION LOGISTIQUE (entreprise exportatrice ou non)	
	Des ventes à l'exportation	Ventes à l'exportation représentant plus de 25 % du revenu total
Variables	**E(ß)**	**E(ß)**
Immigrant	1,40	1,81 ***
Âge du propriétaire	ns	ns
Années d'expérience de gestion	> 1,0 ***	> 1,0 ***
Niveau de scolarité	> 1,0 ***	> 1,0 ***
Taille de l'entreprise (logarithme naturel du nombre d'employés)	1,33 ***	1,20 ***
Prévisions de croissance	> 1,0 ***	> 1,0 ***
Portée de l'innovation	> 1,0 ***	> 1,0 ***
Secteur		
Fabricants de biens	Référence	Référence
Commerce de gros et de détail	Remarque 1 :	Remarque 1 :
Services professionnels, scientifiques et techniques	Remarque 2 :	Remarque 2 :
Autres services	Remarque 3 :	Remarque 3 :
Approvisionne le gouvernement fédéral (ou non)	0,86 ***	0,60 ***

Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et Statistique Canada, Environnement de fichiers couplables Coefficients significatifs aux seuils de 0,01***; 0,05** et 0,10*; ns = non statistiquement significatif.
Remarque 1. Dans les secteurs du commerce de gros et de détail, les entreprises majoritairement détenues par des femmes étaient significativement moins susceptibles d'exporter que les autres entreprises.
Remarque 2. Les entreprises des secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques étaient significativement plus susceptibles d'exporter que les entreprises des autres secteurs.
Remarque 3. Toutes les entreprises des secteurs des autres services étaient significativement moins susceptibles d'exporter que les entreprises des autres secteurs.

MODÉLISATION DES OBSTACLES À LA PASSATION DE MARCHÉS AVEC LE GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Pour examiner plus en détail l'association entre les caractéristiques des entreprises et de leurs propriétaires et la perception que des obstacles se dressent à la passation de marchés avec le gouvernement fédéral, cinq modèles de régression logistique ont été utilisés. Chaque modèle correspondait à l'un des obstacles qui suivent.

Dans le modèle 1, la variable dépendante est codée 1 si la PME a déclaré avoir de la difficulté à trouver les possibilités d'approvisionnement, et 0 sinon.

Dans le modèle 2, la variable dépendante est codée 1 si la PME a mentionné la complexité du processus d'approvisionnement, et 0 sinon.

Dans le modèle 3, la variable dépendante est codée 1 si la PME a mentionné le délai trop long avant la réception d'un paiement, et 0 sinon.

Dans le modèle 4, la variable dépendante est codée 1 si la PME a mentionné la difficulté à fournir tous les services indiqués au contrat, et 0 sinon.

Dans le modèle 5, la variable dépendante est codée 1 si la PME a mentionné la difficulté à satisfaire à toutes les exigences du contrat, et 0 sinon.

Les variables indépendantes étaient les mêmes que celles utilisées dans la modélisation précédente. Les résultats figurent dans le tableau B-10.

Tableau B-10 – Effet des caractéristiques de l'entreprise et de celles de son propriétaire sur la perception d'obstacles à l'approvisionnement du gouvernement fédéral

	RÉGRESSION LOGISTIQUE (obstacle mentionné ou non)				
Variables	**Difficulté à trouver les possibilités d'approvisionnement**	**Complexité du processus d'approvisionnement**	**Délai trop long avant la réception d'un paiement**	**Difficulté à fournir tous les services indiqués au contrat**	**Difficulté à satisfaire à toutes les exigences du contrat**
Variables de contrôle					
Immigrant	1,53 **	ns	ns	ns	ns
Expérience du propriétaire	ns	< 1,0 **	ns	ns	ns
Niveau de scolarité	ns	ns	ns	ns	ns
Taille de l'entreprise (logarithme naturel du nombre d'employés)	0,89 *	ns	ns	ns	ns
Âge de l'entreprise	ns	ns	ns	ns	ns
Secteur en fonction du genre des propriétaires					
Fabricants de biens					
Entreprise majoritairement détenue par des hommes	(Catégorie de référence)				
Entreprise détenue à parts égales par des hommes et des femmes	0,74	1,48	ns, > 1	ns, > 0	ns, > 1
Entreprise majoritairement détenue par des femmes	2,28 *	2,03	0,40	2,27	1,41
Commerce de gros et de détail					
Entreprise majoritairement détenue par des hommes	0,97	1,08	0,62 *	1,86 *	0,84
Entreprise détenue à parts égales par des hommes et des femmes	0,97	0,69	ns, < 1	1,02	ns, < 1
Entreprise majoritairement détenue par des femmes	1,57	0,97	0,28 ***	2,82 **	0,45

	RÉGRESSION LOGISTIQUE (obstacle mentionné ou non)				
Variables	**Difficulté à trouver les possibilités d'approvisionnement**	**Complexité du processus d'approvisionnement**	**Délai trop long avant la réception d'un paiement**	**Difficulté à fournir tous les services indiqués au contrat**	**Difficulté à satisfaire à toutes les exigences du contrat**
Variables de contrôle					
Services professionnels, scientifiques et techniques					
Entreprise majoritairement détenue par des hommes	1,86 **	1,78	E(ß)< 1 ***	ns, < 1	ns, > 1
Entreprise détenue à parts égales par des hommes et des femmes	ns > 1	ns, < 1	ns, < 1	ns, > 1	ns, > 1
Entreprise majoritairement détenue par des femmes	2,89 *	3,29 *	1,19	2,16	1,20
Autres services					
Entreprise majoritairement détenue par des hommes	0,87	0,76	0,78	0,88	0,71
Entreprise détenue à parts égales par des hommes et des femmes	ns < 1	ns, < 1	ns, < 1	E(ß)< 1	ns, < 1
Entreprise majoritairement détenue par des femmes	0,41	0,65	0,69	0,15 **	0,81

Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et Statistique Canada, Environnement de fichiers couplables
Coefficients significatifs aux seuils de 0,01***; 0,05** et 0,10*

RÉFÉRENCES

Aidis, A., et S. Schillo. (2017). Gender, leadership and venture capital: measuring women's leadership in VC firm portfolios, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 9(2), 110-135.

Alsos, G.A., E. Ljunggren et U. Hytti. (2013). Gender and innovation: State of the art and a research agenda, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 53, 236-256.

Appelt, S., et F. Galindo-Rueda. (2016). Measuring the Link between Public Procurement and Innovation, *Documents de travail de l'OCDE sur la science, la technologie et l'industrie*, nº 2016/03, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/5jlvc7sl1w7h-en.

Aschhoff, B., et W. Sofka. (2009). Innovation on demand—Can public procurement drive market success of innovations?, *Research Policy*, 38(8), 1235-1247. Accès : https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5jlvc7sl1w7hen.pdf?expires=1523730594&id=id&accname=guest&checksum=14D01879048867E281884A5F468AE5AB.

Breschi, S., J. Lassébie et C. Menon. (2018). A portrait of innovative start-ups across countries, *Documents de travail de l'OCDE sur la science, la technologie et l'industrie*, nº 2018/02, Éditions OCDE, Paris. Accès : http://dx.doi.org/10.1787/f9ff02f4-en.

Budget. (2018). *Égalité + croissance : une classe moyenne forte*. Ottawa : gouvernement du Canada. Accès : https://www.budget.gc.ca/2018/docs/plan/toc-tdm-fr.html.

Bureau des petites et moyennes entreprises et de l'engagement stratégique (BPME-ES) et Approvisionnements. (2013). *Partie intégrante de l'économie, partie intégrante de l'approvisionnement : étude de 2012 sur la participation des petites et moyennes entreprises aux approvisionnements fédéraux*. Ottawa, Canada : Bureau des petites et moyennes entreprises et de l'engagement stratégique et Approvisionnements, Canada. Consulté le 28 avril 2017. Accès : http://publications.gc.ca/collections/collection_2013/tpsgc-pwgsc/P4-55-2013-fra.pdf.

Centre du commerce international. (2014). *L'autonomisation des femmes par le biais de marchés publics*. Genève. Cité dans ONU Femmes (2017), p. 40.

Chreim, S., M. Spence, D. Crick et X. Liao. (2018). Review of female immigrant entrepreneurship research: Past findings, gaps and ways forward, *European Management Journal*, 36(2), 210-222.

Conseil canado-américain pour l'avancement des femmes entrepreneures et chefs d'entreprises. (2017). Accès : https://advancingwomeninbusiness.com/fr/home-2/.

Cukier, W. (2017). *Immigrant Entrepreneurship: Barriers and Facilitators to Growth*. Toronto : The Diversity Institute. Accès : https://www.ryerson.ca/content/dam/diversity/reports/ImmigrantEntrepreneur.pdf.

Dheer, R.J.S. (2018). Entrepreneurship by immigrants: a review of existing literature and directions for future research, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1-60. Consulté en mars 2018. Accès : https://doi.org/10.1007/s11365-018-0506-7.

Earl, L. (2016). *Science, Technology and Innovation: Challenges for Measurement and Analysis*. Présentation donnée par Louise Earl, chef de section, Division des investissements, science et technologie, Statistique Canada, dans le cadre de la série de séminaires sur la recherche de l'École de gestion Telfer, Ottawa, 25 novembre 2016.

Edquist, C., N.S. Vonortas, J.M. Zabala-Iturriagagoitia et J. Edler (éd.). (2015). *Public Procurement for Innovation*. Cheltenham, Royaume-Uni : Edward Elgar.

Ference Weicker & Company Ltd. (2008). *Évaluation des répercussions de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs*, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, 550-475 West Georgia Street Vancouver, C.-B., V6B 4M9. Voir aussi *Women's Entrepreneurship in BC & Canada*, Women's Enterprise Centre (2014) et *Recommendations on a National Women's Enterprise Development Strategy to Drive Economic Growth*, Women's Enterprise Organizations of Canada (2016).

Glover, A. (2008). *Accelerating the SME Economic Engine: Through Transparent, Simple and Strategic Procurement*. Londres, Royaume-Uni : HM Treasury. Accès : hmtreasury.gov.uk.

Groupe de travail [canadien] pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes. (2011). École de gestion Telfer, Université d'Ottawa. Accès : http://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/fr/.

Harcourt, W. (2016). Introduction: Dilemmas, dialogues, debates, dans W. Harcourt (éd.), *The Palgrave Handbook of Gender and Development: Critical Engagements in Feminist Theory and Practice*. New York : Palgrave Macmillan, p. 1-10.

Harris Rimmer, S. (2017). *Gender-smart Procurement: Policies for Driving Change*. Londres : Chatham House. The Royal Institute of International Affairs. Accès : https://www.chathamhouse.org/publication/gender-smart-procurement-policies-driving-change.

Harrison, R., C. Leitch et M. McAdam. (2015). Breaking glass: toward a gendered analysis of entrepreneurial leadership, *Journal of Small Business Management*, 17(2), 693-713.

Henry, C., B. Orser, C. Coleman et L. Foss. (2017). Women's Entrepreneurship Policy: A 13 Nation Cross-country Comparison, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 9(3), 206-228. Accès : https://doi.org/10.1108/IJGE-07-2017-0036.

Innovation, Sciences et Développement économique (ISDE). (2015). *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014*, Innovation, Sciences et Développement économique Canada, Recherche et statistique sur la PME, 2015. Accès : https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/02997.html.

Karjalainen, K., et K. Kemppainen. (2008). The involvement of small- and medium-sized enterprises in public procurement: Impact of resource perceptions, electronic systems and enterprise size, *Journal of purchasing and Supply Management*, 14: 1-8.

Le Canada : une nation d'innovateurs. (2016). Accès : https://www.ic.gc.ca/eic/site/062.nsf/vwapj /InnovationNation_Report-fr.pdf/$file/InnovationNation_Report-fr.pdf.

Liao, D., B. Orser et A. Riding. (2017). *Approvisionnement fédéral au Canada : un moyen d'action pour soutenir l'innovation et la croissance des PME*, École de gestion Telfer, Université d'Ottawa. Accès : http://www.telfer.uottawa.ca/assets/documents/2017/Rapport_Approvisionnement-federal-et-PME-au -Canada_web.pdf

Loader, K. (2015). SME suppliers and the challenge of public procurement: Evidence revealed by a UK government online feedback facility, *Journal of Purchasing and Supply Management*, 21(2), 103-112.

Mancusi, M.L., A. Vezzulli, S. Frazzoni, Z. Rotondi et M. Sobrero. (2018). Export and Innovation in Small and Medium Enterprises: The Role of Concentrated Bank Borrowing, *Economica*, 85, 177-204.

Miller-Kermani, D. (2009). *Women-Owned Small Business in the U.S.: Overcoming Hurdles in Federal Procurement*, (mémoire de maîtrise), Florida Institute of Technology.

Neville, F., B.J. Orser, A.L. Riding et O. Jung. (2014). Do Young Firms Owned by Recent Immigrants Outperform Other Young Firms?, *Journal of Business Venturing*, 29(1), 5571.

ONU Femmes. (2017). *The Power of Procurement: How to Source from Women-owned Businesses. Corporate Guide to Gender-Responsive Procurement*. Accès : http://www.unwomen.org/en/digital-library/publications/2017/3/the-power-of-procurement.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). (2017). *Panorama des administrations publiques 2017*, Éditions OCDE, Paris. Accès : https://www.oecd-ilibrary.org/fr/governance/panorama-des-administrations-publiques_22214410.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et Eurostat. (2005). *Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation, La mesure des activités scientifiques et technologiques*, 3e éd., Éditions OCDE, Paris.

Orser, B., A. Riding et J. Weeks. (2018). The Efficacy of Gender-Based Federal Procurement Policies in the United States, *Small Business Economics*. Accès : https://doi.org/10.1007/s11187-018-9997-4.

Orser, B.J., A.L. Riding et J. Stanley. (2012). Perceived Career Challenges and Response Strategies of Women in the Advanced Technology Sector, *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 24(1/2), 73-93.

Orser, B.J., M. Spence, A.L. Riding et C. Carrington. (2010). Gender and Export Propensity, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), 933-957.

Orser, B.J., P. Kassun-Mutch, C. Elliott et R. Levine Ruben. (2016). Strengthening Ontario through Women's Enterprise, *Women Entrepreneurs Ontario (WEO) Collective Access*.

Ram, M., et D. Smallbone. (2003). Supplier diversity initiatives and the diversification of ethnic minority businesses in the UK, *Policy Studies*, 24(4), 187-204.

Richard, Orlando C., Weichieh Su, Mike W. Peng et Carliss D. Miller. (2015). Do external diversity practices boost focal firm performance? The case of supplier diversity, *International Journal of Human Resource Management*, 26(17), 2227-2247.

Rowe, A.M. (2016). *Designing Equality of Opportunity in National Innovation Systems Moving Towards Gender Conscious Policy, Performance Measurement, and Resource Allocation*. Thèse de doctorat, School of Graduate Studies, McMaster University, Canada. Accès : https://macsphere.mcmaster.ca/bitstream/11375/20657/2/Rowe_Andrea_M_2016September_PhDPoliticalScience.pdf.

Services publics et Approvisionnement Canada (SPAC). (2017). *Procurement Key Statistics 2015–2016*, Direction des services en analytique d'affaires (DSAA), Secteur de la gestion des activités d'approvisionnement (SGAA).

Strohmeyer, R., V. Tonoyan et J. Jennings. (2017). Jacks-(and Jills)-of-all-trades: On whether, how and why gender influences firm innovativeness, *Journal of Business Venturing*, 32(5), 498-518.

United States Government Accountability Office. (2014). *Women-owned Small Business Program Certifier Oversight and Additional Eligibility Controls are Needed*. Accès : http://www.gao.gov/assets/670/666431.pdf.

Wilson, F., J. Kickul et D. Marlino. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 387-496.

AUTEURS ET COLLABORATEURS

JÉRÔME CATIMEL (maîtrise ès arts, maîtrise ès sciences, Université Laval) dirige l'unité d'analyse économique de la Direction des services en analytique d'affaires. La Direction des services en analytique d'affaires est le centre d'expertise en analytique des approvisionnements pour le programme des approvisionnements de SPAC. Elle est aussi la référence en matière de comptes rendus et de données concernant l'approvisionnement. M. Catimel a occupé divers postes au sein du gouvernement fédéral en tant qu'économiste et conseiller en matière de politique commerciale dans les domaines des ressources naturelles et de l'environnement. M. Catimel possède également des expériences connexes qui comprennent l'application de théories économiques à l'approvisionnement dans les domaines des retombées économiques, de l'efficience de l'approvisionnement et de la participation des fournisseurs.

QUANG P. DUONG a obtenu son doctorat en statistique à l'Université Western et est actuellement cadre à Services publics et Approvisionnement Canada (SPAC). M. Duong possède une vaste expérience de la direction de projets complexes, en particulier dans le domaine de l'analyse des données afin d'apporter des solutions novatrices pour relever les défis associés aux politiques, à l'approvisionnement, à la gestion de projets et au rendement. Avant de joindre le gouvernement fédéral en 2006, M. Duong a occupé plusieurs postes au sein du secteur privé et a enseigné dans plusieurs universités canadiennes.

DIANE (XIAOLU) LIAO est diplômée à la maîtrise de l'École de gestion Telfer de l'Université d'Ottawa. Ses intérêts de recherche tournent autour des enjeux de l'entrepreneuriat, et plus particulièrement des questions liées à l'égalité des genres, à l'innovation et à l'internationalisation au sein des PME. Au fil de son expérience, elle a appliqué les méthodes qualitatives et quantitatives à l'évaluation des programmes et des politiques publiques.

BARBARA J. ORSER est professeure titulaire. Elle est aussi professeure Deloitte en gestion des entreprises de croissance. M^{me} Orser a produit plus de 100 publications axées sur le genre, l'entrepreneuriat et la croissance des entreprises. Elle est la coauteure de *Feminine Capital. Unlocking the Power of Women Entrepreneurs* (Stanford University Press, 2015). Ses activités actuelles comprennent un programme de recherche multinational portant sur l'examen des politiques d'entreprise concernant les femmes, les programmes de formation et les écosystèmes entrepreneuriaux sensibles à l'égalité des genres ainsi que la politique en matière de petites entreprises et d'entrepreneuriat.

Voir telfer.uOttawa.ca/fr/repertoire/professeurs/orser-barbara

ALLAN L. RIDING est professeur titulaire. Il est aussi professeur Deloitte en gestion des entreprises de croissance. Son poste de professeur a été créé pour mieux comprendre les environnements, stratégies et caractéristiques des entreprises qui influent sur leur croissance. Les principales recherches de M. Riding portent sur le financement des PME. Dans ses travaux, il s'intéresse au financement bancaire, aux programmes de garantie d'emprunt pour les PME, aux capitaux providentiels et aux capitaux de risque ainsi qu'aux premiers appels publics à l'épargne. Ses travaux actuels portent sur les connaissances financières, les emprunteurs découragés, les sources de financement les plus souvent choisies et accessibles par les petites entreprises axées sur le savoir ainsi que les obstacles au financement du commerce international.

Voir telfer.uOttawa.ca/fr/repertoire/professeurs/riding-allan

PUBLICATIONS ET INITIATIVES CONNEXES

The Efficacy of Gender-Based Federal Procurement Policies in the United States
Orser B., A. Riding et J. Weeks. (2018)
Small Business Economics, En ligne
https://doi.org/10.1007/s11187-018-9997-4

Approvisionnement fédéral au Canada : un moyen d'action pour soutenir l'innovation et la croissance des PME
Liao D., B. Orser et A Riding. (2017)
http://www.telfer.uottawa.ca/assets/documents/2017/Rapport_Approvisionnement-federal-et-PME-au-Canada_web.pdf

---

Strengthening Ontario through Women's Enterprise
Orser B., P. Kassun-Mutch et C. Elliott. (2016)
Women Entrepreneurs Ontario (WEO) Collective
http://ontariowomensenterprise.weebly.com/

Feminine Capital. Unlocking the Power of Women Entrepreneurs
Orser B. et C. Elliott. (2015)
Stanford University Press
https://www.amazon.ca/Feminine-Capital-Unlocking-Power-Entrepreneurs/dp/0804783799?language=fr_CA

Stratégies d'action pour appuyer les femmes entrepreneures canadiennes
Orser B. (2011)
Groupe de travail pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes
http://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/fr/

Procurement strategies to support women-owned enterprise
Orser B., (2009)
Recherche menée pour le compte de WEConnect International Canada
http://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/fr/rapports/

Canadian Women Entrepreneurs, Research and Public Policy: A Review of Literature
Orser B. (2007)
Recherche menée pour le compte du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.
https://www.researchgate.net/publication/266405596_Canadian_Women_Entrepreneurs_Research_and_Public_Policy_A_Review_of_Literature

ÉCOLE DE GESTION TELFER UNIVERSITÉ D'OTTAWA

SUIVEZ-NOUS

- fb.com/telfer.uOttawa
- @TelferResearch
- @telfer_uOttawa
- tlfr.ca/linkedin