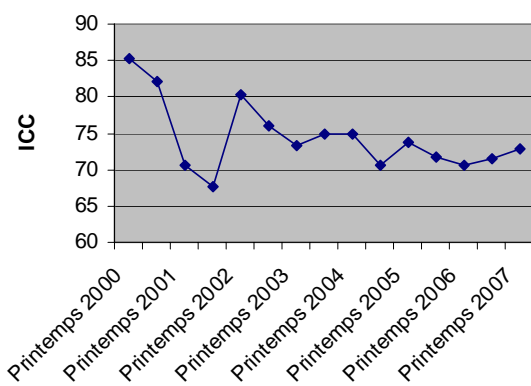


Aperçu

Les attentes sont à la hausse. Les exportateurs canadiens sont plus optimistes au sujet de leurs perspectives commerciales qu'ils ne l'étaient il y a six mois. D'après l'indice de confiance commerciale¹(ICC) d'Exportation et développement Canada (EDC), résultat d'une enquête semestrielle sur la confiance des exportateurs au sujet de l'avenir du contexte commercial, l'indice est passé de 71,4 en novembre 2006 à **72,9²** en juin 2007. Cette hausse rapproche l'indice de sa moyenne de 74,4 (voir le graphique 1) depuis qu'EDC établit l'ICC (2000).

Graphique 1 : Indice de confiance commerciale au printemps 2007 (maximum de 100 points)



Les cinq variables de l'ICC

Les exportateurs indiquent des perspectives positives pour les cinq variables de l'ICC. Mais deux d'entre elles—conjoncture économique nationale et conjoncture économique mondiale—sont nettement plus élevées qu'il y a six mois. Ces deux variables contribuent le plus à la hausse globale de l'ICC.

¹ L'indice de confiance commerciale est un indice composite fondé sur les réponses des exportateurs canadiens à cinq questions sur leurs ventes futures au Canada et dans le monde, la conjoncture économique et les débouchés commerciaux. Les derniers résultats se fondent sur 878 réponses à une enquête téléphonique effectuée en mai et juin 2007.

² L'ICC du printemps 2007 est en nette progression par rapport à l'automne 2006.

Les perceptions de la conjoncture nationale au cours des six prochains mois, par exemple, sont favorables; il y a un optimisme accru au sujet des ventes nationales et de la conjoncture économique nationale. Les exportateurs sont également optimistes au sujet de la conjoncture internationale; ils sont plus nombreux qu'à l'automne 2006 à avoir confiance que les ventes à l'exportation, les débouchés internationaux et la conjoncture économique mondiale s'amélioreront au cours des six prochains mois.

Intentions d'embauche

Les plans d'embauche sont un autre indicateur de la confiance commerciale. Les exportateurs canadiens indiquent des perspectives positives, puisque 45 % des répondants affirment avoir l'intention d'embaucher plus de personnel au cours des six prochains mois. Il s'agit du taux le plus élevé depuis plus de quatre ans—signe que la conjoncture commerciale s'améliore.

Le dollar canadien, un facteur crucial

Les entreprises canadiennes doivent composer avec un dollar relativement plus élevé depuis quelques années, ce qui peut être une bénédiction ou une malédiction. C'est une bénédiction pour les entreprises canadiennes qui achètent des biens et services étrangers, parce qu'elles en obtiennent davantage pour leurs dollars canadiens. C'est une malédiction pour les entreprises canadiennes qui réalisent des ventes à l'étranger, parce que leurs biens et services coûtent plus cher. Quoi qu'il en soit, la majorité des exportateurs (64 %) conviennent que le dollar canadien est un important facteur de leur réussite sur les marchés internationaux.

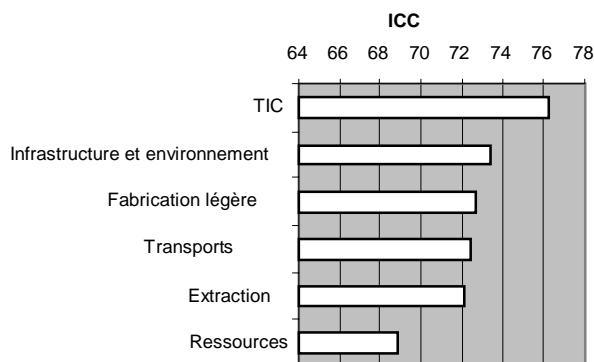
Malgré le niveau élevé du dollar, plus de la moitié des répondants (52 %) croient que le dollar continuera de monter au cours des six prochains mois. Les exportateurs canadiens prennent donc des mesures comme réduire les coûts, améliorer les gains d'efficacité et se lancer sur de nouveaux marchés. D'autres

exportateurs achètent des biens et services à l'étranger et prévoient importer davantage d'intrants. Par exemple, 37 % des exportateurs canadiens interrogés déclarent avoir l'intention d'acheter davantage d'intrants étrangers au cours des six prochains mois.

Principaux secteurs et sous-secteurs

Y a-t-il un autre boom des dot.com à l'horizon? L'ICC semble indiquer une reprise du secteur des technologies de l'information et des communications (TIC). Ce secteur est le plus optimiste au sujet du contexte commercial, avec un ICC de 76,3 (voir le graphique 2). C'est aussi le secteur le plus optimiste au sujet des ventes à l'exportation futures, puisque 69 % des répondants croient que leurs ventes augmenteront au cours des six prochains mois. L'amélioration de la confiance commerciale des entreprises de TIC n'est pas encore visible dans les données réelles sur le commerce, mais cela pourrait signifier que les diverses stratégies adoptées pour contrer la vigueur du dollar et la concurrence mondiale accrue commencent à porter fruit.

Graphique 2 : ICC par secteur



Par rapport à l'automne dernier, les résultats sectoriels concernant la confiance commerciale et les ventes à l'exportation sont contrastés. Les secteurs de l'infrastructure et de l'environnement, des transports, des TIC et de l'extraction affichent une amélioration de la confiance commerciale. Par contre, la confiance du secteur des ressources, dont les entreprises forestières, s'est détériorée, et celle de l'industrie légère n'a pas bougé.

En plus du secteur des TIC, les entreprises des industries extractives³ s'attendent à une hausse de leurs ventes à l'exportation. Les transports signalent également une légère hausse de leurs prévisions des ventes à l'exportation. Cet optimisme s'explique probablement par la vigueur continue des ventes des fournisseurs de produits aéronautiques et de matériel ferroviaire. Les attentes dans la plupart des autres secteurs restent relativement stables par rapport à l'automne dernier. La seule exception est l'industrie légère, qui affiche une baisse notable de ses prévisions des ventes à l'exportation. Ce secteur subit les pressions de l'appréciation du dollar canadien, du ralentissement de la croissance aux États-Unis et de la concurrence internationale accrue.

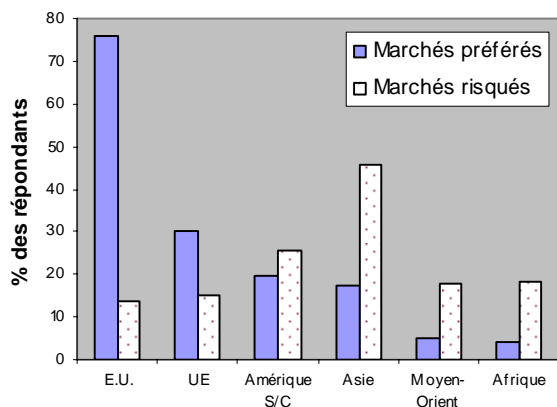
Par ailleurs, les exportateurs canadiens nouveaux sur la scène internationale (moins de cinq ans d'expérience en exportations) sont plus confiants que les exportateurs chevronnés (plus de 20 ans d'expérience). Il n'y a pas de différence importante selon la taille des exportateurs.

Principaux marchés d'exportation

Les marchés développés comme les États-Unis, la France et le Royaume-Uni sont les marchés préférés des exportateurs canadiens (voir le graphique 3). Étant donné la proximité, ainsi que la langue, la culture et les pratiques commerciales semblables aux États-Unis, il n'est pas étonnant que 76 % des répondants préfèrent les États-Unis. Le deuxième marché de choix est l'Union européenne (30 %).

³ Les industries extractives comprennent des sous-secteurs comme le pétrole et le gaz naturel, les produits pétrochimiques, les engrais et les mines et métaux.

Graphique 3 : Répondants qui considèrent les marchés comme vitaux ou risqués pour la croissance de leurs ventes



Inversement, les marchés en développement comme la Chine et l'Inde sont considérés comme les plus risqués. Près de la moitié (46 %) des répondants indiquent que les marchés asiatiques sont les plus risqués, suivis de l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale (26 %).

Investissement direct canadien à l'étranger

Les entreprises canadiennes investissent à l'étranger, notamment en établissant des usines et des bureaux ou en participant à des coentreprises, afin de réduire les coûts des intrants, d'accroître les ventes et d'améliorer les relations avec la clientèle.

D'après l'enquête sur la confiance commerciale, l'investissement direct canadien à l'étranger est resté relativement stable depuis 2004—le pourcentage de répondants qui investissent à l'étranger ou prévoient le faire se situe entre 19 et 25 % depuis trois ans. Cette stratégie est surtout employée par les grandes entreprises (43 %), puis par les moyennes (26 %) et les petites (15 %).

En ce qui concerne les destinations, le marché préféré pour les investissements est les États-Unis. Plus des deux tiers des répondants déclarent que les États-Unis sont leur destination préférée. D'autres destinations importantes comprennent la Chine (17 %), le Royaume-Uni (6 %), le Mexique (6 %) et l'Inde (5 %).