

# **L'ACEUM procure un certain répit, mais les craintes entourant le commerce persistent, selon le sondage d'EDC**

## **Le nouvel accord commercial nord-américain apaise la principale inquiétude des exportateurs canadiens, mais la confiance globale chute dans un contexte d'instabilité commerciale générale**

**(OTTAWA) – Le 18 décembre 2018**

Le vent d'optimisme qui a soufflé sur les exportateurs canadiens au milieu de 2018 s'est maintenant calmé, d'après les résultats du plus récent sondage de l'Indice de confiance commerciale (ICC) d'EDC, un sondage semestriel mené auprès de 1 000 exportateurs canadiens. Après que l'indice a monté à 76,5 en juin, les résultats de fin d'année 2018 révèlent qu'il est maintenant redescendu à 73,8.

Même si le résultat global est solide et comparable à la moyenne historique, la confiance a diminué légèrement dans les cinq grandes catégories du sondage : ventes sur le marché intérieur, conjoncture économique nationale, ventes à l'exportation, conjoncture économique mondiale et débouchés sur le marché international.

« L'enthousiasme était palpable à l'approche du dernier sondage sur l'ICC », indique Peter Hall, économiste en chef à EDC. « Les affaires allaient bien, et l'élan de la croissance économique mondiale emportait les exportateurs canadiens, malgré l'incertitude entourant la renégociation de l'ALENA. »

« Le dernier sondage d'EDC montre que la confiance commerciale a perdu cet élan de début d'année. Même avec l'ACEUM en préparation, les perturbations commerciales d'ailleurs semblent avoir miné le positivisme général. C'est malheureux parce que l'économie mondiale reste forte et que c'est exactement le moment où les entreprises canadiennes devraient en profiter. »

### **Conjoncture économique mondiale difficile**

Parmi les cinq grandes catégories de l'ICC, c'est la confiance dans la conjoncture économique mondiale qui a baissé le plus, le protectionnisme contribuant à ce sentiment négatif. Les perspectives dans cette catégorie sont à leur plus bas depuis 2015, époque où les entreprises devaient composer avec le choc pétrolier.

- Un tiers des répondants ont affirmé que l'essor du protectionnisme influait sur leur stratégie mondiale. Parmi les principales inquiétudes mentionnées, notons la hausse des tarifs douaniers, la promotion de l'« achat américain » au Sud de la frontière et la baisse de la compétitivité.
- Le principal défi pour les exportateurs canadiens était de composer avec les tarifs douaniers ou les obstacles au commerce (14 % des répondants). Obtenir du financement et recruter du personnel qualifié arrivaient ex æquo au deuxième rang (11 % des répondants).
- Parmi les répondants, 34 % ont dit pâtir des tarifs douaniers sur l'acier et l'aluminium, qui minent actuellement le commerce Canada–États-Unis. Les principales mesures prises par les répondants touchés négativement ont été de hausser leurs prix, de chercher de nouveaux marchés et fournisseurs et de s'approvisionner localement.

### **À peine en place, l'ACEUM réduit déjà l'incertitude**

Les répondants ont montré un regain d'optimisme envers l'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM). En effet, le nouvel accord commercial nord-américain est venu réduire l'incertitude des exportateurs canadiens, ce qui transparaît considérablement dans les intentions d'investissement et devrait remettre sur la table des investissements en suspens.

En milieu d'année, à cause de l'incertitude entourant l'accord, 57 % des répondants dont les plans d'investissement étaient perturbés par les pourparlers ont reporté leurs investissements. À la fin de l'année, toutefois, cette proportion était tombée à 35 %. Parmi ces exportateurs, le pourcentage qui cherchent à accroître leurs investissements a plus que doublé, passant de 18 % en milieu d'année à 41 %.

La majorité des exportateurs ont une opinion neutre quant à la teneur de l'ACEUM, une situation qui peut s'expliquer en partie par le manque d'information disponible au moment du sondage, puisque les négociations venaient tout juste de se terminer et que l'accord n'était pas encore en vigueur.

### **Autres constats**

- *La diversification continue de gagner du terrain* : le pourcentage de répondants qui comptent exporter vers de nouveaux marchés et investir à l'étranger, bien que moins élevé qu'en milieu d'année, demeure bien au-delà de la moyenne historique. On perçoit toutefois la diversification comme une nécessité moins pressante que pendant la renégociation de l'ALENA.
- *La pénurie de main-d'œuvre est bien réelle* : 35 % des répondants ont dit qu'il était très difficile de trouver du personnel qualifié. Il s'agit de la proportion la plus élevée depuis que la question a été introduite dans le sondage, en 2012. Malgré tout, près de la moitié (48 %) des exportateurs ont indiqué qu'ils prévoyaient engager plus de nouveaux employés dans la première moitié de 2019.

- *Disparités régionales* : Les entreprises des provinces à l'Est de l'Ontario sont plus confiantes que celles de l'Ouest. C'est dans l'Ouest que l'ICC est le plus bas, à 72,9, alors qu'il est de 74,9 au Québec et de 74,3 dans les provinces de l'Atlantique. Quant à celui de l'Ontario, il se situe près de la moyenne nationale, à 73,5.
- *Perspectives sectorielles* : Exception faite du transport, où il a connu une légère hausse, l'ICC a chuté dans tous les grands secteurs canadiens. La baisse la plus marquée s'observe dans le secteur de l'extraction, où l'ICC est passé de 77,9 à 69,4, en perte de plus de huit points.

Cliquez [ici](#) pour en savoir plus sur le rapport du sondage de l'ICC de la fin de l'année 2018.

### **À propos de l'indice de confiance commerciale d'EDC**

Deux fois par année, EDC sonde 1 000 exportateurs canadiens pour établir l'indice de confiance commerciale. Elle prend ainsi le pouls des exportateurs canadiens et de leurs attentes relativement aux occasions d'affaires internationales dans les six prochains mois. Les répondants sont des petites entreprises (70 %) ainsi que des moyennes et grandes entreprises (30 %) des quatre coins du pays. Le sondage a été mené du 23 octobre au 13 novembre 2018, peu de temps après l'annonce de l'ACEUM, le 30 septembre 2018.

### **À propos d'EDC**

EDC aide les entreprises canadiennes à percer, croître et réussir à l'étranger. Société d'État à vocation financière, EDC procure financement, assurance, cautionnement, savoir commercial et relations de jumelage pour appuyer les entreprises canadiennes dans leurs efforts de vente et d'investissement à l'étranger. EDC peut également fournir des solutions financières à des acheteurs étrangers en vue de faciliter et d'accroître leurs achats auprès d'entreprises canadiennes.

Pour plus de renseignements sur la façon dont nous pouvons aider votre entreprise, veuillez appeler **1-888-434-8508**, ou visiter le [www.edc.ca](http://www.edc.ca).

-30-

### **Porte-parole**

**Simon Forsyth**

Exportation et développement Canada

(613) 598-3852

[siforsyth@edc.ca](mailto:siforsyth@edc.ca)