



INDICE DE CONFIANCE COMMERCIALE

**Les perspectives selon les
exportateurs canadiens**

Sondage de mi-année d'Exportation
et développement Canada

Septembre 2025

Canada



 EDC

LES EXPORTATEURS CANADIENS FONT FACE À DE NOMBREUX DÉFIS...

- La dynamique du commerce mondial a stagné, le ratio des échanges commerciaux par rapport au PIB demeurant relativement stable au cours des dix dernières années. Une série de défis structurels et géopolitiques ont rendu le commerce international plus complexe et moins prévisible.
- Pour les exportateurs canadiens, le contexte de l'après-pandémie a été particulièrement difficile. L'*Indice de confiance commerciale* (ICC) d'Exportation et développement Canada a perdu 3,3 points depuis le sondage de fin d'année 2024, se situant actuellement à 65,7, ce qui est inférieur à sa moyenne historique à long terme. Il s'agit de l'une des valeurs les plus faibles jamais enregistrées, l'ICC n'ayant été inférieur à ce niveau que pendant la crise financière mondiale, la pandémie de COVID-19 et la poussée inflationniste qui a suivi cette pandémie.
- Le peu d'optimisme des exportateurs canadiens s'explique en grande partie par les prévisions de baisse des ventes à l'exportation et l'affaiblissement de la conjoncture économique mondiale, exacerbée par l'incertitude commerciale et les négociations tarifaires en cours.
- **Forte baisse des commandes aux États-Unis** : Les ventes à l'exportation sont particulièrement touchées par la baisse des commandes américaines. 40 % des répondants exportant vers les États-Unis ont déclaré une baisse des commandes au cours des six derniers mois, ce qui représente une augmentation importante par rapport à 16 % lors du sondage de fin d'année 2024. Pour ce qui est de l'avenir, 36 % prévoient une nouvelle baisse des commandes aux États-Unis au cours des six prochains mois.
- **Droits de douane et incertitude commerciale pesant sur les perspectives** : Les inquiétudes concernant les conditions économiques mondiales s'intensifient, les droits de douane et l'incertitude commerciale étant cités comme des facteurs déterminants. 63 % des répondants s'attendent à ce que les droits de douane aient une incidence négative sur leurs ventes à l'étranger, tandis que 40 % prévoient des répercussions sur leurs ventes au Canada.
- **Resserrement des conditions de financement** : Le financement devient une préoccupation croissante. 34 % des répondants prévoient une détérioration des conditions de financement au cours des six prochains mois, contre 22 % lors du sondage précédent. La gestion des flux de trésorerie, la hausse des dépenses d'entreprise et les défis en matière de rentabilité sont les principaux problèmes, ce qui indique des conditions de financement difficiles.
- **Réponses stratégiques et diversification** : Malgré les obstacles, les exportateurs canadiens et les entreprises prêtes à exporter gèrent activement les répercussions des droits de douane grâce à des stratégies telles que l'augmentation des ventes sur le marché intérieur et l'approvisionnement local.

... S'AGIRA-T-IL D'UN MOMENT CHARNIÈRE POUR LE COMMERCE CANADIEN?

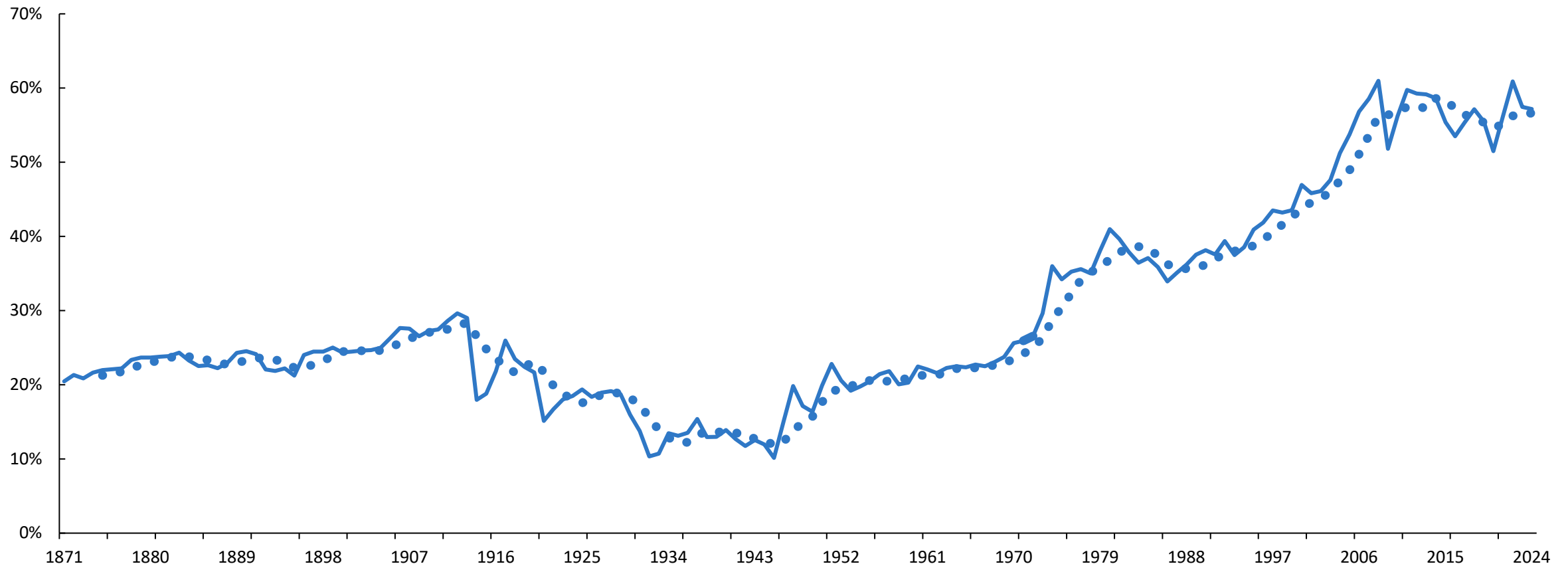
- La diversification demeure une grande priorité, bien que les exportateurs visent désormais moins de marchés cibles dans des régions choisies, ce qui suggère une approche plus concentrée qui continue de mettre l'accent sur des destinations autres que les États-Unis. Il existe une occasion claire d'aider les exportateurs à mieux cibler leurs marchés et à réduire progressivement leur dépendance à l'égard des États-Unis.
- 72 % des exportateurs de biens prévoient de pénétrer de nouveaux marchés au cours des deux prochaines années, l'Europe s'imposant comme la première destination non étatsunienne. Toutefois, les économies avancées d'Asie telles que la Corée du Sud et le Japon ne font pas partie de leurs plans, ce qui indique la nécessité d'un soutien accru pour aider les exportateurs à repérer les marchés à fort potentiel.
- **Augmentation des besoins d'investissement et de financement :** Les exportateurs se tournent de plus en plus vers les investissements internationaux pour renforcer leur résilience. Dans le sondage de fin d'année 2024, 46 % des répondants ont déclaré des investissements directs à l'étranger en cours ou prévus au cours des deux prochaines années. Ce chiffre est maintenant passé à 55 %, ce qui témoigne d'un changement de stratégie important. Bien que cette évolution soit positive, elle souligne l'importance pour le Canada de continuer à attirer les investissements et à favoriser un environnement commercial stable.
- 60 % de ceux qui prévoient pénétrer de nouveaux marchés déclarent qu'ils auront besoin de financement pour soutenir leurs efforts. Compte tenu des défis liés aux flux de trésorerie et à la rentabilité, il est clairement nécessaire de mieux arrimer les solutions de fonds de roulement et le financement aux ambitions de croissance des exportateurs.
- **Accords commerciaux sous-utilisés :** Si la plupart des répondants déclarent avoir recours à au moins un accord de libre-échange (ALE), ce recours demeure inégal. Parmi les personnes qui exportent vers les États-Unis, 58 % tirent parti de l'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM). Toutefois, 42 % n'en tirent pas parti, principalement en raison de l'inadmissibilité du secteur ou du produit. Cela souligne la nécessité d'un soutien adapté pour les entreprises qui ne sont pas visées par l'ACEUM et qui sont vulnérables aux répercussions des droits de douane.
- Recours encore plus faible à d'autres ALE : Seulement 34 % des exportateurs interrogés admissibles ont recours à l'Accord économique et commercial global (AECG) et seulement 14 % tirent parti de l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP). Alors que le Canada cherche à diversifier ses échanges commerciaux, l'augmentation du recours aux ALE parmi les exportateurs admissibles représente une piste prometteuse.

Après une croissance rapide dans les années 1990 et au début des années 2000, la dynamique du commerce mondial a ralenti au cours des dix dernières années.

Les obstacles à la croissance du commerce mondial sont devenus particulièrement évidents depuis la grande crise financière de 2008.

Commerce mondial par rapport au PIB

Pourcentage, valeur nominale (ligne continue), et moyenne mobile sur cinq ans (ligne pointillée)

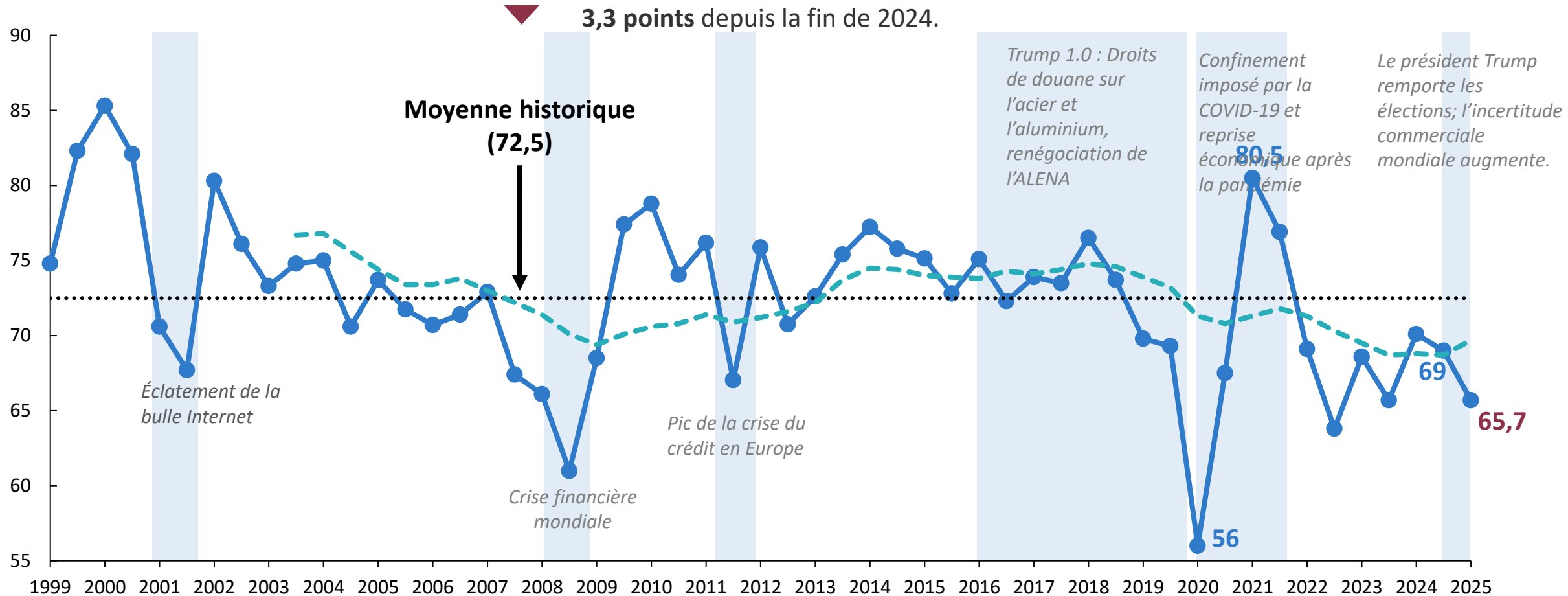


Pour les exportateurs canadiens interrogés, la confiance commerciale continue de diminuer — Les résultats de l'ICC sont inférieurs à la moyenne historique depuis 2022.

Dans le cadre du sondage de mi-année 2025, l'indice de confiance commerciale a chuté de 3,3 points, les exportateurs interrogés ayant rencontré des difficultés sur plusieurs fronts.

Indice de confiance commerciale

Indice — ligne bleue continue; moyenne mobile sur cinq ans — ligne sarcelle pointillée; moyenne historique — ligne noire pointillée

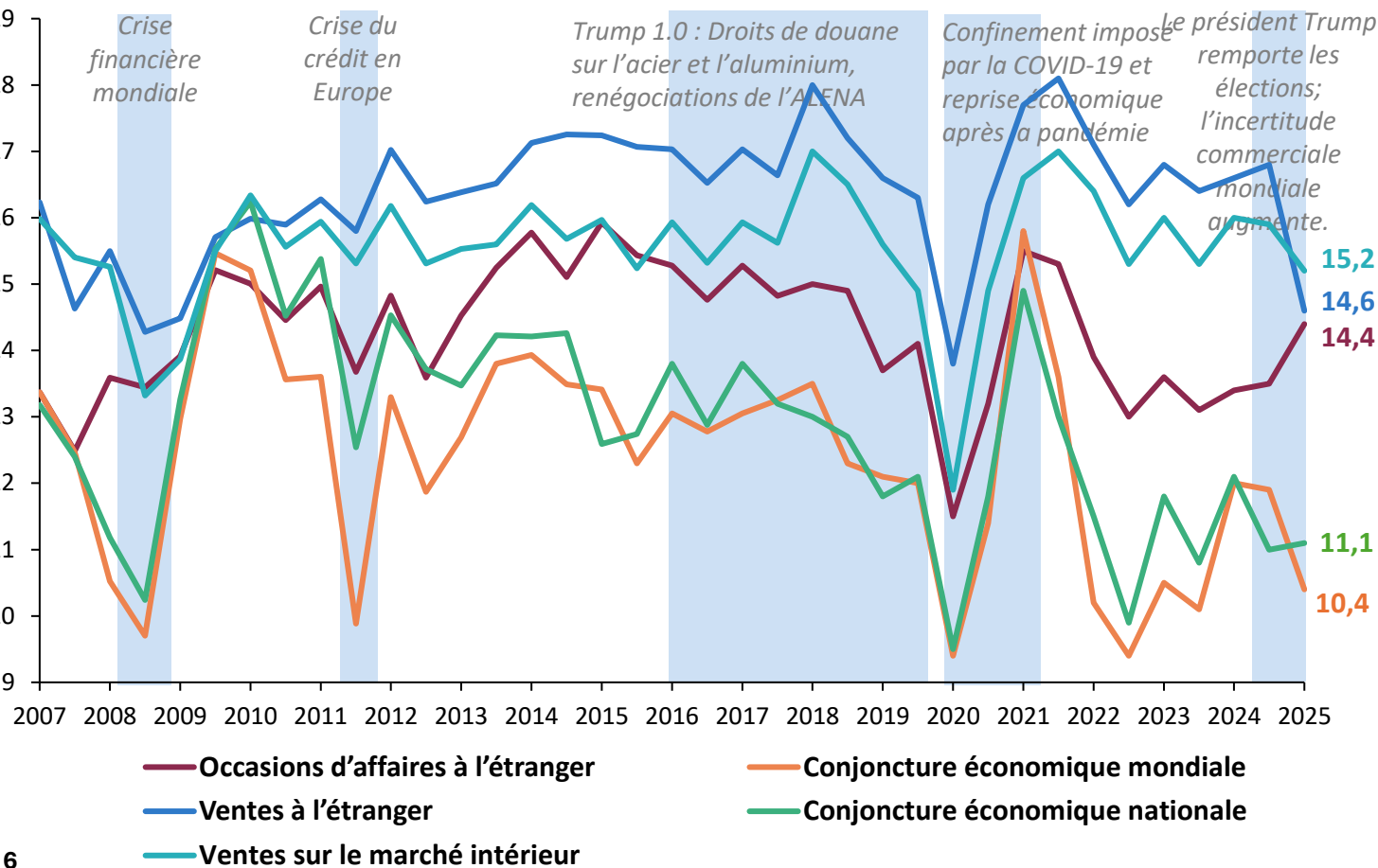


Les difficultés perçues concernant les ventes à l'exportation et les conditions économiques mondiales sont les principaux facteurs qui expliquent la baisse de confiance à court terme.

La baisse des prévisions de ventes à l'exportation à court terme est l'une des plus fortes jamais enregistrées – 28 % des répondants prévoient maintenant une baisse, soit plus du double des 12 % déclarés dans le cadre du sondage de fin d'année 2024.

Contribution à l'ICC global

Niveaux



Source : Études de marché d'EDC, Services économiques d'EDC

Réponses qualitatives

« Nos ventes à l'étranger sont destinées aux États-Unis et nous nous attendons à une baisse des ventes en raison de l'incertitude liée aux droits de douane, de la volonté des Américains de privilégier leurs produits dans les achats et de la détérioration de l'économie. »

« Une fois encore, la prise de décisions financières sera plus difficile en raison des relations commerciales tendues entre le Canada et les États-Unis. »

« Je m'attends à une baisse en raison des turbulences financières et de l'agitation qui secouent le monde. L'incertitude qui règne au sud de la frontière et la question des droits de douane rendent certaines personnes réticentes à effectuer des achats importants et à investir sur certains marchés. »

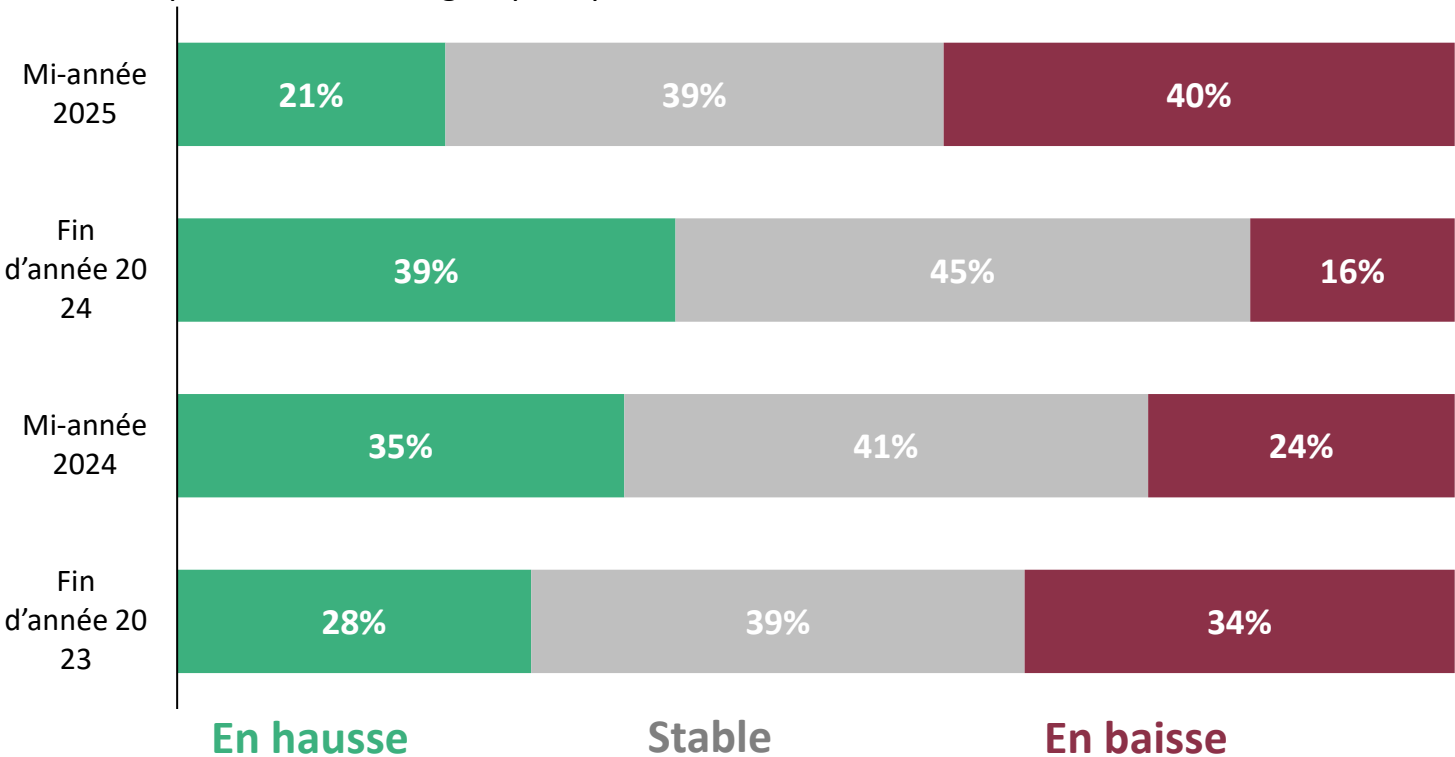
Les répondants qui exportent vers les États-Unis déclarent une baisse statistiquement significative des commandes au cours des six derniers mois.

Les droits de douane et l'incertitude commerciale qui persistent freinent également les attentes futures : 36 % prévoient une baisse des commandes étatsuniennes au cours des six prochains mois.

79 % des exportateurs interrogés exportent actuellement vers les États-Unis.

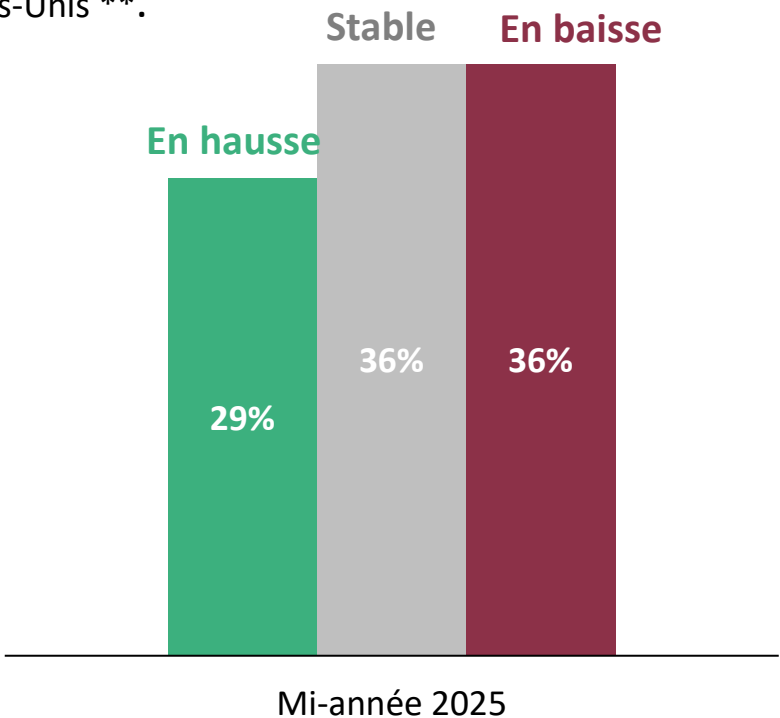
Commandes étatsuniennes passées

% des exportateurs interrogés qui exportent actuellement vers les États-Unis*.



Commandes étatsuniennes futures

% des exportateurs interrogés qui exportent actuellement vers les États-Unis **.



7 Remarque : Les réponses « Ne sais pas » sont exclues des calculs. * Perspectives des six derniers mois.

Source : Études de marché d'EDC, Services économiques d'EDC

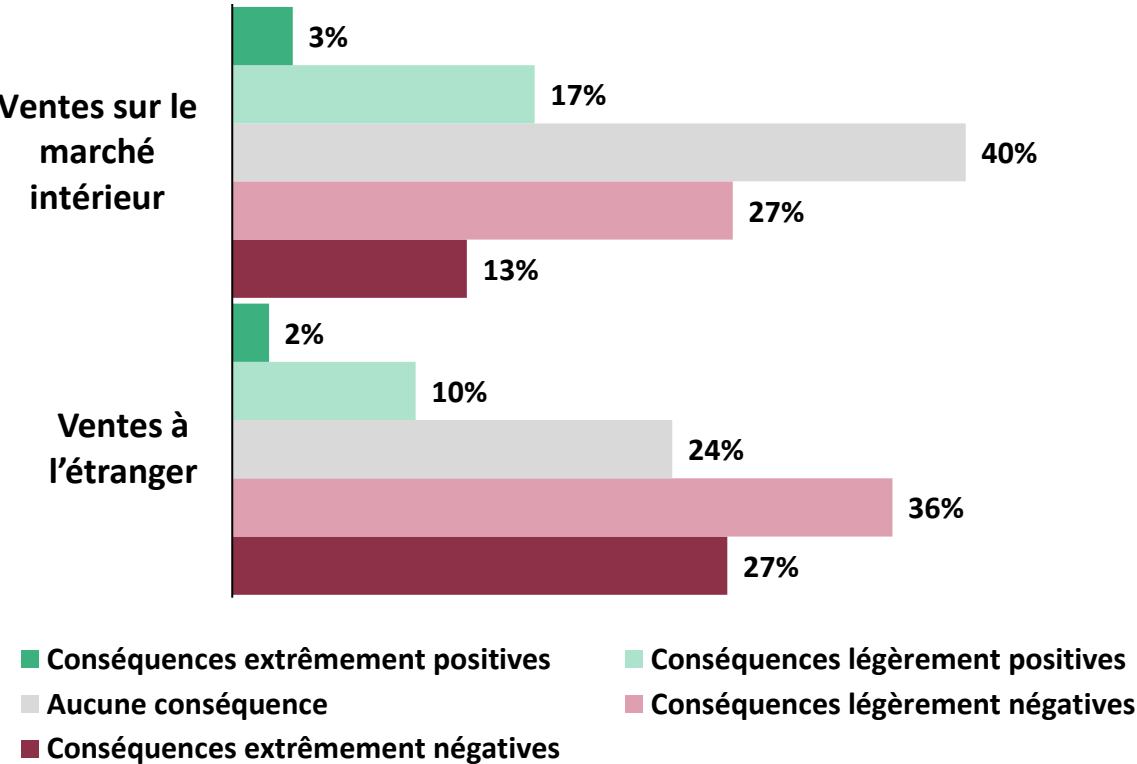
**Perspectives pour les six prochains mois.

Si les droits de douane assombrissent les perspectives de ventes, les répondants gèrent activement les répercussions au moyen d'un éventail de stratégies.

Les répondants réduisent leurs marges de profit, stimulent les ventes sur le marché national, explorent de nouveaux marchés d'exportation et s'approvisionnent localement pour demeurer concurrentiels.

Conséquences des droits de douane sur les ventes sur les marchés international et national

% des exportateurs interrogés



Mesures prises pour atténuer les effets des tarifs douaniers (5 principales)

% des exportateurs interrogés



Les exportateurs continuent de manifester de l'intérêt pour la diversification du commerce. Cette fois, cependant, les exportateurs interrogés ont sélectionné moins de marchés dans chaque région, ce qui suggère une approche plus ciblée en matière de diversification.

On note un intérêt croissant pour l'Europe, l'Asie et l'Océanie, l'Amérique latine et les Caraïbes, ce qui témoigne d'une volonté claire de réduire la dépendance à l'égard du marché américain.

71 % des exportateurs interrogés prévoient d'exporter vers de nouvelles régions au cours des deux prochaines années

Principales destinations d'exportation actuelles

% des exportateurs interrogés

1. États-Unis (79 %)



2. Europe (42 %)



3. Asie et Océanie (30 %)



4. Mexique (20 %)



5. Amérique latine et Caraïbes (19 %)



6. Moyen-Orient et Afrique (16 %)



Principales destinations d'exportation prévues

% des exportateurs interrogés

1. Europe (32 %)



2. Asie et Océanie (18 %)



3. Amérique latine et Caraïbes (15 %)



4. États-Unis (15 %)



5. Moyen-Orient et Afrique (13 %)



6. Mexique (12 %)



9 Remarque : Les totaux ne donnent pas 100 %, car les réponses multiples étaient acceptées.

Source : Études de marché d'EDC, Services économiques d'EDC

Les exportateurs de biens interrogés préfèrent étendre leurs activités sur les marchés nord-américains et les marchés européens développés.

Si l'Europe offre de nombreuses possibilités, les économies avancées de l'Asie telles que le Japon et la Corée du Sud ne sont pas actuellement des marchés prioritaires pour les exportateurs canadiens de biens interrogés.

66 % des ventes sur le marché international des exportateurs interrogés sont principalement constituées de biens ou de biens et services

Principales destinations d'exportation prévues au cours des deux prochaines années

% d'exportateurs de biens

1. États-Unis	
2. France	
3. Allemagne	
4. Royaume-Uni	
5. Mexique	
6. Italie	
7. Pays-Bas	
8. Brésil	
9. Espagne	
10. Australie	

72 % des exportateurs de biens prévoient d'exporter des produits ou des services vers de nouveaux pays au cours des deux prochaines années

Marchés prometteurs pour les exportateurs canadiens de biens

Analyse d'EDC*

1. États-Unis	
2. Chine	
3. Royaume-Uni	
4. Japon	
5. Corée du Sud	
6. Pays-Bas	
7. Allemagne	
8. Mexique	
9. Suisse	
10. France	

*Selon un modèle de gravitation du commerce international, plusieurs marchés offrent un potentiel élevé pour les exportateurs canadiens de biens au cours des deux prochaines années.

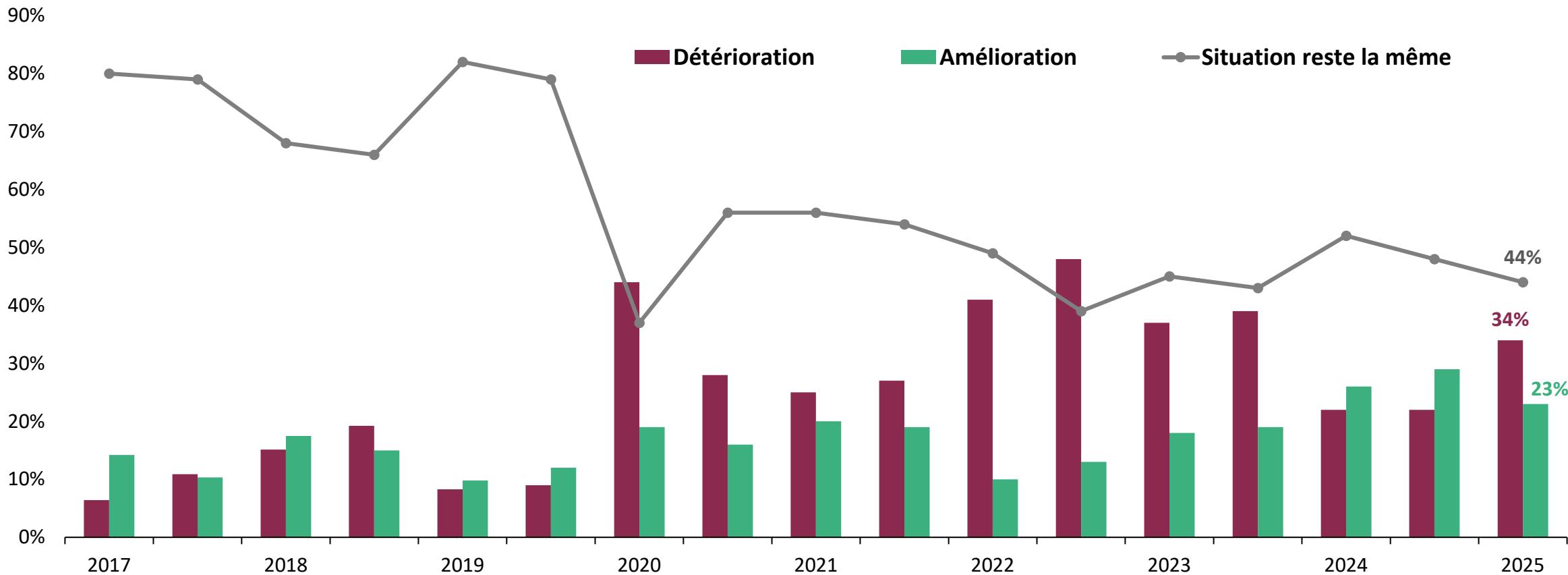
Source : Études de marché d'EDC, Services économiques d'EDC

Les besoins de financement augmentent, au moment même où l’environnement financier commence à se resserrer sous l’effet de l’incertitude liée aux droits de douane.

34 % des répondants s’attendent à une détérioration des conditions de financement, ce qui représente une augmentation statistiquement significative par rapport aux 22 % du sondage de fin d’année 2024.

Attentes concernant les conditions de financement au cours des six prochains mois

% des répondants



Le besoin de financement est également évident, car les répondants font état de problèmes de trésorerie, d'une augmentation des dépenses et de difficultés à maintenir la rentabilité.

Sur le plan non financier, les répondants subissent les effets négatifs des droits de douane et de l'incertitude commerciale en cours, ce qui pourrait contribuer aux préoccupations plus générales au sujet de la croissance économique mondiale.

Quels sont les défis non financiers de votre entreprise à l'échelle internationale?

% des répondants

	Surmonter les difficultés liées aux tarifs étrangers	30 %	▲ 5 %
	Composer avec la conjoncture économique mondiale	29 %	▲ 5 %
	Cerner de nouveaux clients potentiels et établir des liens avec eux	29 %	▼ 1 %
	Cerner de nouveaux fournisseurs potentiels et établir des liens avec eux	23 %	▼ 1 %
	Gérer les risques politiques ou liés au climat des affaires	23 %	▼ 2 %

Quels sont les défis financiers de votre entreprise à l'échelle internationale?

% des répondants

	Maintenir un flux de trésorerie suffisant	36 %	▲ 1 %
	Composer avec la hausse des dépenses d'entreprise	35 %	▲ 5 %
	Maintenir la rentabilité	33 %	▲ 5 %
	Composer avec la volatilité du dollar canadien	27 %	▼ 4 %
	Accéder au financement ou obtenir de financement	26 %	Aucun changement

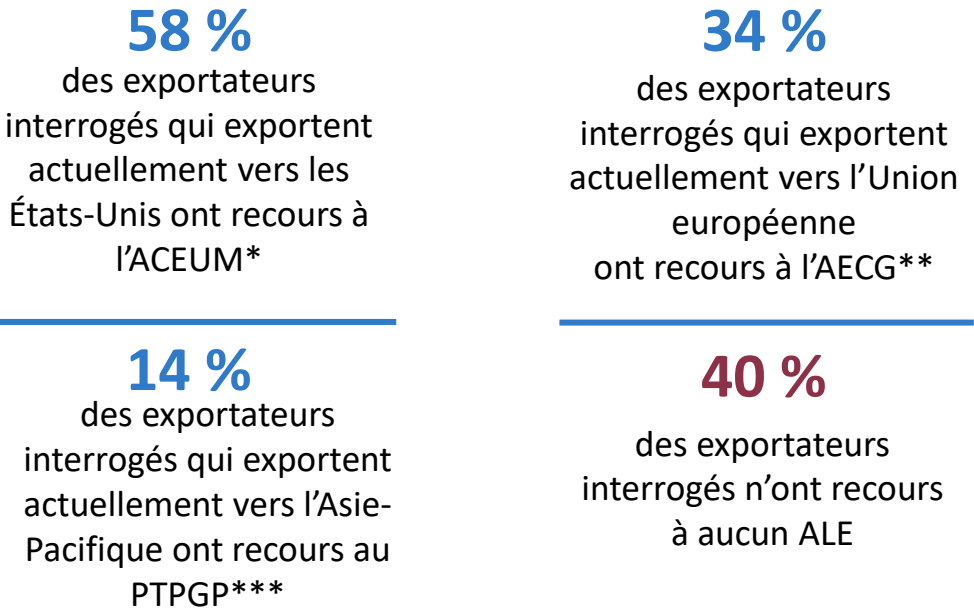
12 Remarque : Les totaux ne donnent pas 100 %, car les réponses multiples étaient acceptées.

Source : Études de marché d'EDC, Services économiques d'EDC

La majorité des répondants ont recours à un accord de libre-échange, l'ACEUM étant l'accord le plus fréquemment cité.

42 % des répondants qui exportent vers les États-Unis n'ont pas recours à l'ACEUM, et la plupart d'entre eux citent la non-applicabilité de l'accord à leur entreprise comme la principale raison.

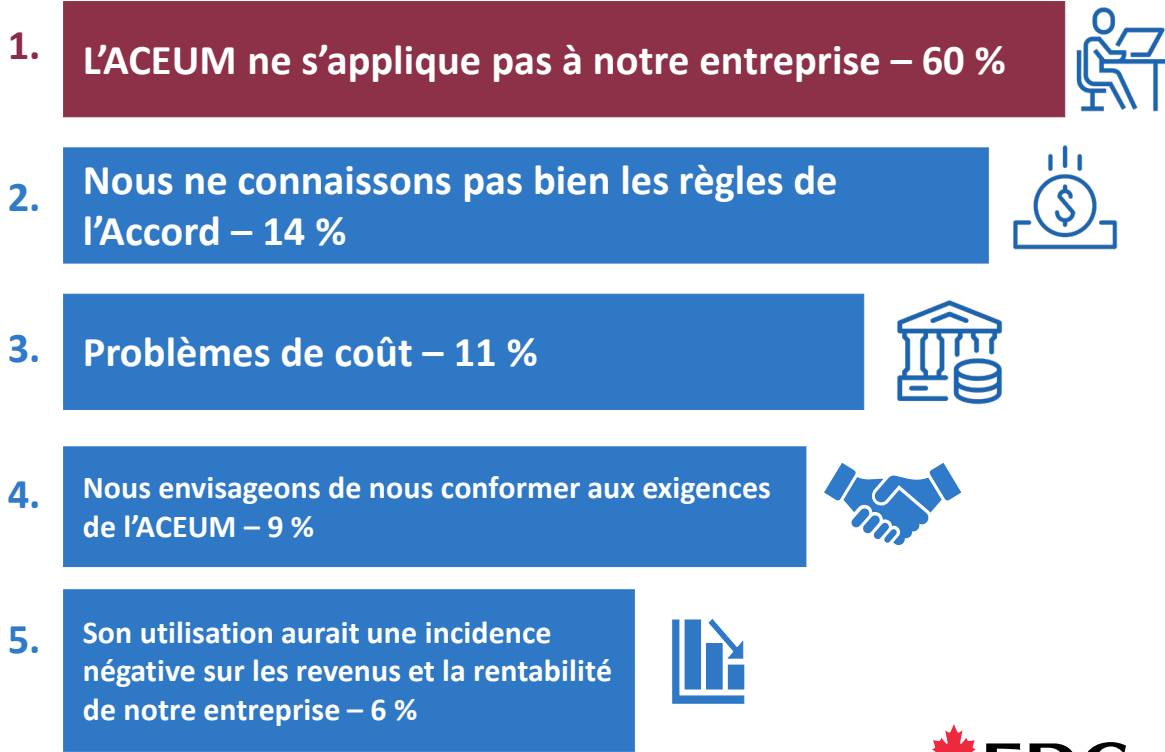
Recours aux accords de libre-échange (ALE)



*ACEUM = Accord économique et commercial global entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.
AECG = Accord économique et commercial global. Seuls les pays ayant ratifié cet accord sont inclus, à l'exception de l'Estonie, de la Lituanie, du Luxembourg et de Malte. *PTPGP = Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste. Seuls les pays ayant ratifié cet accord sont inclus, à l'exception du Chili et du Pérou.

Raisons du non-recours à l'ACEUM

% de répondants qui exportent vers les États-Unis et qui n'ont pas recours à l'ACEUM



13 Remarque : Les totaux ne donnent pas 100 %, car les réponses multiples étaient acceptées.

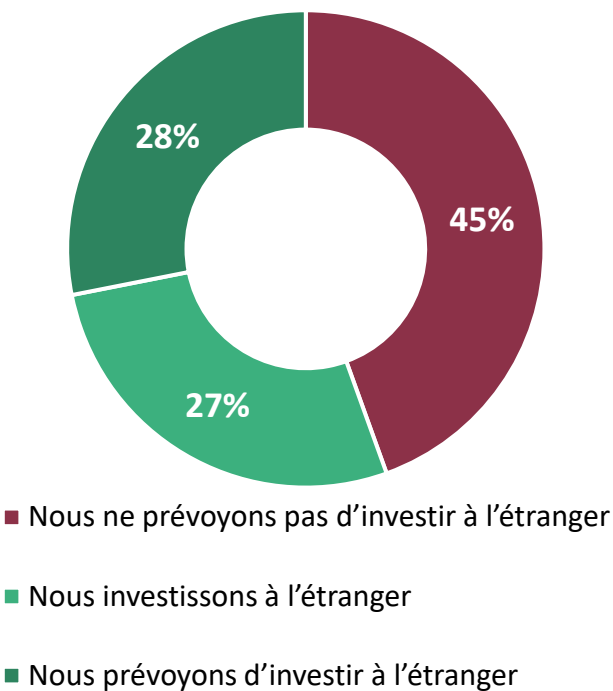


Plus de la moitié des exportateurs interrogés ont déjà effectué ou prévoient d'effectuer des investissements directs à l'étranger.

Le pourcentage des exportateurs ayant déclaré des investissements directs actuels ou prévus à l'étranger a considérablement augmenté depuis le sondage sur l'ICC de la fin d'année 2024 – un signe clair que les exportateurs canadiens s'adaptent et renforcent leur résilience grâce à diverses stratégies commerciales.

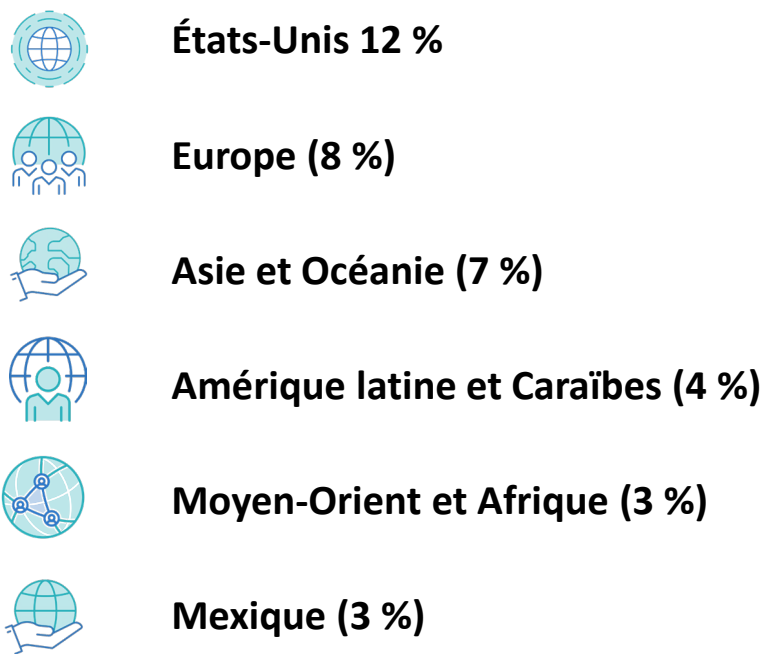
Activités d'investissement des exportateurs

% des exportateurs interrogés



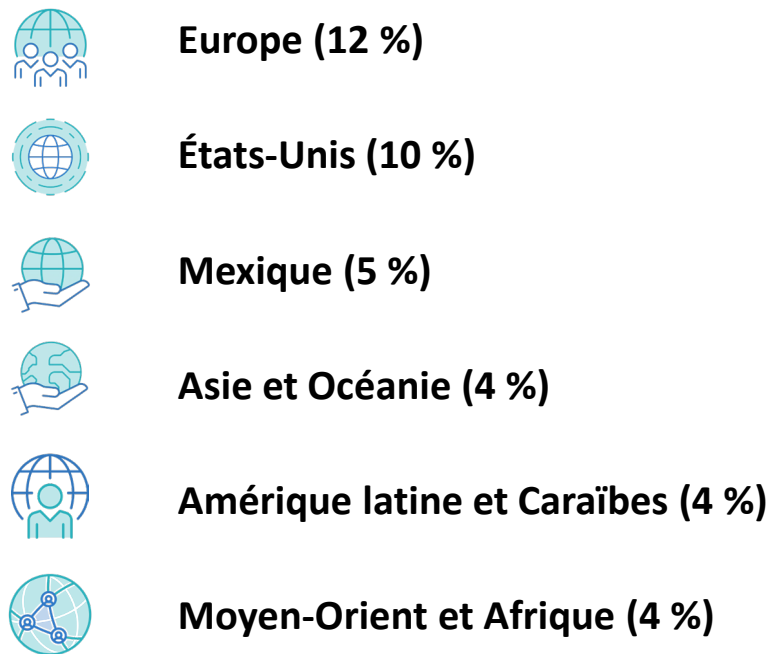
Principales destinations actuelles de l'IDCE

% des exportateurs interrogés



Principales destinations prévues de l'IDCE

% des exportateurs interrogés

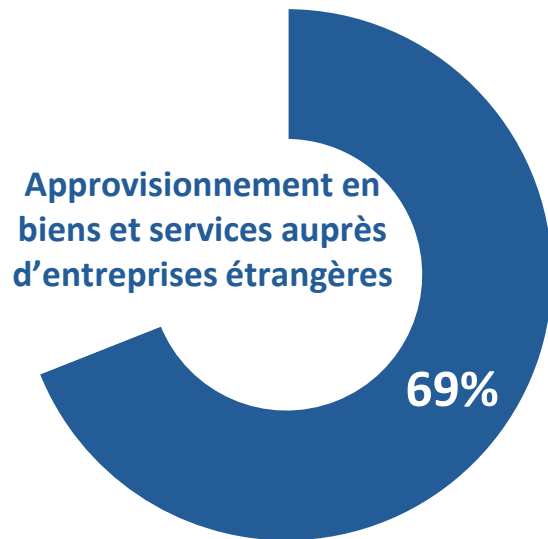


Près de 70 % des répondants s'approvisionnent en biens et services à l'étranger — bon nombre d'entre eux font face à une hausse du coût des intrants

La majorité des répondants qui s'approvisionnent en intrants sur le marché national déclarent également des augmentations de prix de la part de leurs fournisseurs, ce qui témoigne de l'incidence générale des droits de douane et de l'incertitude du commerce mondial sur les chaînes d'approvisionnement internationales et locales.

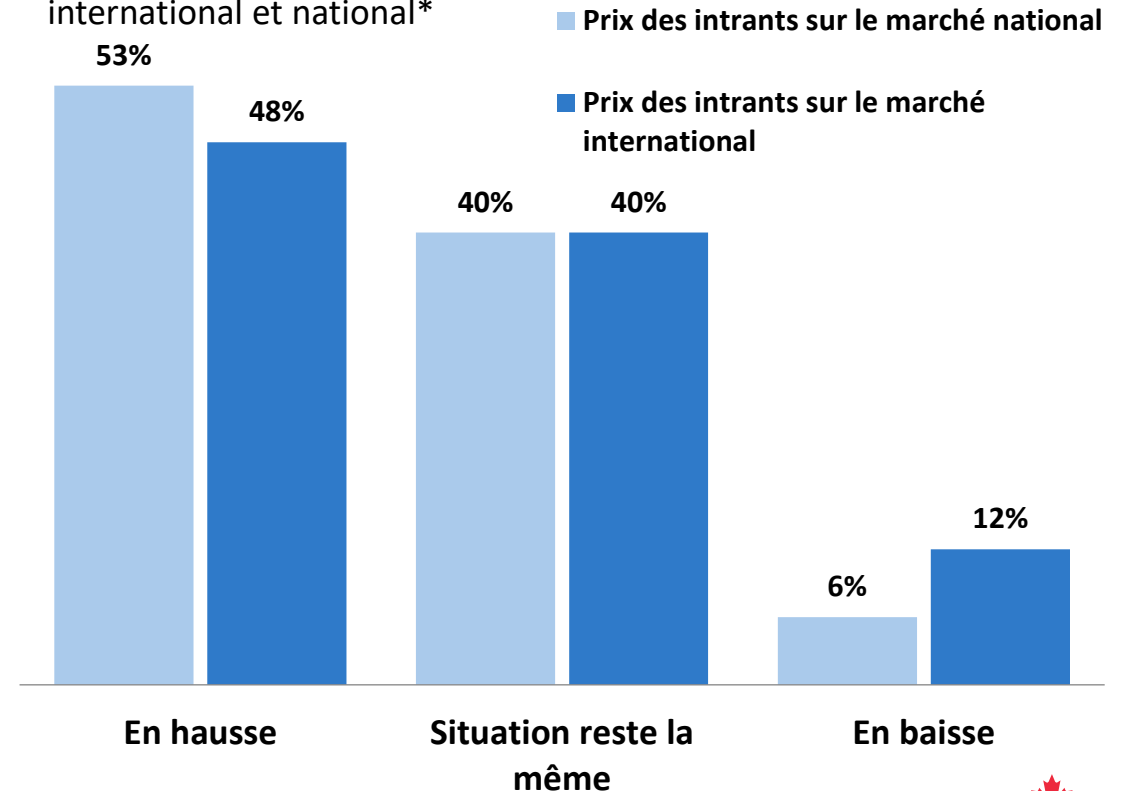
Approvisionnement de biens et services à l'international

% des répondants



Prix des intrants

% des répondants s'approvisionnant en intrants sur le marché international et national*



*Selon le prix des intrants depuis février 2025.

Méthodologie

- L'**Indice de confiance commerciale (ICC)** d'EDC est un indice composé calculé à partir des réponses à cinq questions prospectives sur les conditions économiques nationales et mondiales ainsi que les débouchés commerciaux.
- Les **cinq composantes de l'indice évaluent les attentes concernant** les ventes à l'exportation, les ventes sur le marché intérieur, les conditions économiques mondiales, les conditions économiques nationales et les occasions d'affaires internationales.
- **Répondants** : Décideurs, influenceurs et administrateurs de produits financiers connaissant les activités d'exportation de leur entreprise. Seuls les exportateurs directs et les entreprises prêtes à exporter ont été inclus dans le sondage.
- **Taille de l'échantillon** : 1 073 répondants au total, dont 688 ont répondu aux cinq questions de l'ICC utilisées pour calculer l'indice global.
- **Méthodologie du sondage** : Sondage en ligne mené en français ou en anglais, selon la préférence du répondant.
- **Collecte des données** : Du 30 mai au 13 juillet 2025.
- **Méthodes d'échantillonnage** : Échantillonnage de commodité tiré des bases de données d'EDC et d'un partenaire externe (600 réponses). L'échantillon d'EDC ne comprenait pas les personnes ayant été invitées à participer au sondage NPS ni les participants récents à d'autres recherches d'EDC effectuées au cours des 30 derniers jours.
- **Pondération** : Les réponses ont été pondérées en fonction de la taille de l'entreprise, de sa région et du statut commercial d'exportateurs directs et d'entreprises prêtes à exporter faisant partie du marché potentiel total d'EDC.
- **Remarque** : Les réponses « Ne sait pas » sont exclues des calculs, s'il y a lieu.
- **Personne-ressource** : Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec Jennifer Topping à JTopping@edc.ca ou au 613 598-2992.

UN MONDE À CONQUÉRIR



AVIS

This document is also available in English.

Ce document vise uniquement à donner un aperçu et ne vise aucunement à donner des conseils précis, et les lecteurs ne doivent pas les considérer comme une source sûre. Aucune action ou décision ne doit être prise sans avoir d'abord effectué des recherches indépendantes approfondies et obtenu des conseils professionnels pertinents.

Exportation et développement Canada (EDC) a déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document. Toutefois, elle ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document pourrait devenir périmé, en tout ou en partie, à tout moment. Les utilisateurs sont tenus de vérifier tout renseignement avant de s'y fier. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages découlant d'une inexactitude, d'une erreur ou d'une omission dans le présent document. Le présent document ne constitue pas un avis juridique ou fiscal. Pour obtenir de tels avis, il est recommandé de consulter un professionnel compétent. EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document.

© Exportation et développement Canada, 2025. Tous droits réservés.