

22 septembre 2016

Six des onze grands secteurs d'activité canadiens doivent investir pour répondre à la demande américaine croissante, selon un nouveau rapport sur le commerce réalisé pour le compte de la HSBC

Vous trouverez le rapport complet du Conference Board du Canada à : <http://cmbinsight.hsbc.com/USreportFR>

De nouveaux débouchés importants s'ouvrent dans les 11 grands secteurs d'activité au Canada, des produits alimentaires fabriqués jusqu'aux produits pharmaceutiques. Toutefois, même s'ils sont depuis toujours des poids lourds de notre économie, six de ces secteurs doivent investir pour répondre à la demande grandissante du principal partenaire commercial du Canada. C'est ce qui ressort du nouveau rapport du Conference Board du Canada *Tirer parti de la reprise économique aux États-Unis*, réalisé pour le compte de la Banque HSBC Canada.

On a observé une période de stagnation du commerce entre le Canada et les États-Unis dans les années 2000, une période de croissance économique modeste aux États-Unis. Or, voilà que l'économie américaine montre des signes de reprise. Ceci, conjugué à la faiblesse du huard, laisse présager un marché plus prometteur qu'au cours des dernières années pour les exportateurs canadiens.

Linda Seymour, vice-présidente à la direction et responsable en chef des services aux entreprises, Banque HSBC Canada, explique : «Pourquoi aller voir au-delà de nos frontières? Parce que cela permet à notre pays de regagner le terrain perdu en matière de productivité, d'innovation et de compétitivité, des indicateurs clés d'une économie saine et prospère. Plus le nombre d'entreprises canadiennes qui accéderont aux occasions qui se présentent dans le monde – y compris aux États-Unis – sera élevé, meilleure sera notre position pour assurer la santé économique à long terme de notre pays.»

Les anciens poids lourds maintenant relégués aux derniers rangs?

Malgré leur offre concurrentielle et leurs succès antérieurs, six secteurs d'activité canadiens n'ont pas la capacité nécessaire pour répondre à une forte demande selon le rapport : 1) produits en bois; 2) produits pharmaceutiques et médicaments; 3) produits et pièces aéronautiques; 4) autres moyens de transport; 5) vêtements; et 6) pièces de rechange d'automobiles.

Danielle Goldfarb, directrice du Centre de commerce mondial du Conference Board du Canada, mentionne ceci : «Les investissements des entreprises ont stagné ces dernières années, si bien que d'importants secteurs manufacturiers ne sont pas bien préparés pour profiter de la demande américaine accrue. Ces industries "moins bien préparées" doivent investir davantage dans leur capital humain ou physique afin de donner un coup de fouet à leur capacité.»

Six des onze grands secteurs d'activité canadiens doivent investir pour répondre à la demande américaine croissante, selon un nouveau rapport sur le commerce réalisé pour le compte de la HSBC / 2

Sur les cinq secteurs bien placés pour prendre de l'expansion, quatre se trouvent dans des secteurs de services

Selon le rapport, cinq secteurs sont bien placés pour profiter de la demande américaine en plein essor en raison de leur offre concurrentielle et de leur capacité à répondre à la demande : 1) industrie alimentaire; 2) transports et services gouvernementaux; 3) autres services commerciaux; 4) services informatiques et d'information; et 5) services financiers et d'assurance. Fait à noter, quatre de ces cinq secteurs sont des secteurs de services.

M^{me} Seymour fait le constat suivant : «Nous accordons beaucoup d'importance comme pays aux ressources et aux grands secteurs manufacturiers et à leur impact sur notre économie, pourtant c'est souvent dans les secteurs de services que l'activité a été la plus dynamique dans le monde ces dernières années. De plus, s'appuyant sur plus de 50 accords de libre-échange, les secteurs de services canadiens sont en mesure d'exercer une concurrence à l'échelle mondiale – et ce sont les entreprises bien préparées et qui ont la volonté et la capacité nécessaires qui connaîtront le plus de succès. Le temps est donc venu pour les entreprises canadiennes de passer à l'action et d'investir dans leur avenir.»

Entreprises à surveiller : Global Relay, McRae Imaging et Spin Master

Les entreprises qui mènent des affaires à l'étranger enregistrent une croissance plus rapide à long terme. Il est donc étonnant que seulement 10 % des entreprises canadiennes réalisent actuellement des ventes à l'étranger. Mentionnées dans le rapport, ces trois entreprises présentent des bases solides pour une expansion aux États-Unis.

M^{me} Goldfarb conclut comme suit : «Bien que ces entreprises fassent des affaires aux États-Unis depuis des années, elles ont toutes ajusté leurs stratégies au contexte actuel. Dans chaque cas, des cadres compétents ayant une vision solide et un esprit ouvert, la capacité d'innovation, une bonne connaissance du marché américain et de solides réseaux aux États-Unis ont joué un rôle clé dans leur succès. Les autres entreprises qui souhaitent profiter pleinement du rebond de l'économie américaine devront investir dans leur capital humain, leur technologie et leur capacité et continuer d'innover pour réussir dans ce nouveau contexte commercial.»

Pour obtenir un exemplaire du rapport, incluant les analyses des entreprises présentées, rendez-vous à l'adresse suivante : <http://cmbinsight.hsbc.com/USreportFR>

Fin/suite

Demandes des médias :

Sharon Wilks	416-868-3878	sharon_wilks@hsbc.ca
Aurora Bonin	604-641-1905	aurora.f.bonin@hsbc.ca

Notes aux rédacteurs :

À propos du rapport

La recherche nécessaire à la rédaction de ce communiqué a été faite par le Conference Board du Canada, avec le soutien financier de la Banque HSBC Canada. La conception et la méthodologie de la recherche, de même que le contenu du communiqué, sont le fait uniquement du Conference Board du Canada, conformément à ses lignes directrices sur les recherches financées. Le communiqué reprend les faits saillants d'une étude antérieure réalisée par le Conference Board sur les secteurs où la demande américaine est la plus forte et sur les secteurs canadiens qui sont les mieux préparés pour en profiter dans cette nouvelle ère d'exportation caractérisée par un rebond du marché américain et le repli du dollar canadien. Pour étoffer son étude, le Conference Board a interrogé trois sociétés de tailles diverses et de secteurs différents qui ont obtenu du succès sur le marché américain : Spin Master, Global Relay et McRae Imaging. Leurs expériences mettent en lumière les différentes approches qu'elles ont utilisées pour s'implanter et prendre de l'expansion aux États-Unis, leurs principaux facteurs de succès et les difficultés qu'elles ont dû surmonter, ainsi que les stratégies pour les aplanir.

Six des onze grands secteurs d'activité canadiens doivent investir pour répondre à la demande américaine croissante, selon un nouveau rapport sur le commerce réalisé pour le compte de la HSBC / 3

Services aux entreprises de la HSBC

Depuis plus de 150 ans, la HSBC est présente là où il y a de la croissance et aide ses clients à saisir les occasions qui se présentent à eux. Aujourd'hui, les Services aux entreprises de la HSBC répondent aux besoins de plus de deux millions d'entreprises dans le monde – des petites entreprises orientées principalement vers leurs marchés intérieurs aux sociétés exerçant des activités dans différents pays. Ils aident les entreprises à prendre de l'expansion en leur offrant des outils et des conseils, notamment en matière de fonds de roulement, d'emprunts à terme, de financement du commerce international et de gestion des paiements et des fonds. Pierre angulaire du Groupe HSBC, nous donnons aux entreprises accès à un réseau géographique représentant plus de 90 % du commerce et des flux de capitaux mondiaux. Pour en savoir plus, allez à <http://www.hsbc.com/about-hsbc/structure-and-network/commercial-banking>

HSBC

La Banque HSBC Canada, filiale de la société HSBC Holdings plc, est le chef de file des banques internationales au pays. Nous aidons des entreprises et des particuliers partout au Canada à faire des affaires et à gérer leurs finances à l'échelle mondiale par l'entremise de trois secteurs d'activité mondiaux, soit les services aux entreprises, les services bancaires internationaux et marchés et les services bancaires de détail et gestion de patrimoine. Le Canada est un marché prioritaire pour le Groupe HSBC, l'un des plus importants groupes de services bancaires et financiers au monde dont les actifs totalisaient 2 608 milliards de \$US au 30 juin 2016. Le Groupe HSBC sert des clients du monde entier en mettant à leur disposition un réseau international d'environ 4 400 bureaux qui sont répartis dans 71 pays et territoires en Europe, en Asie, dans les Amériques, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord et sont reliés entre eux grâce à des technologies de pointe. Pour en savoir plus, allez à www.hsbc.ca

Fin