

16 octobre 2017

Note d'information sur la question concernant les indicateurs des ventes futures dans l'enquête sur les perspectives des entreprises

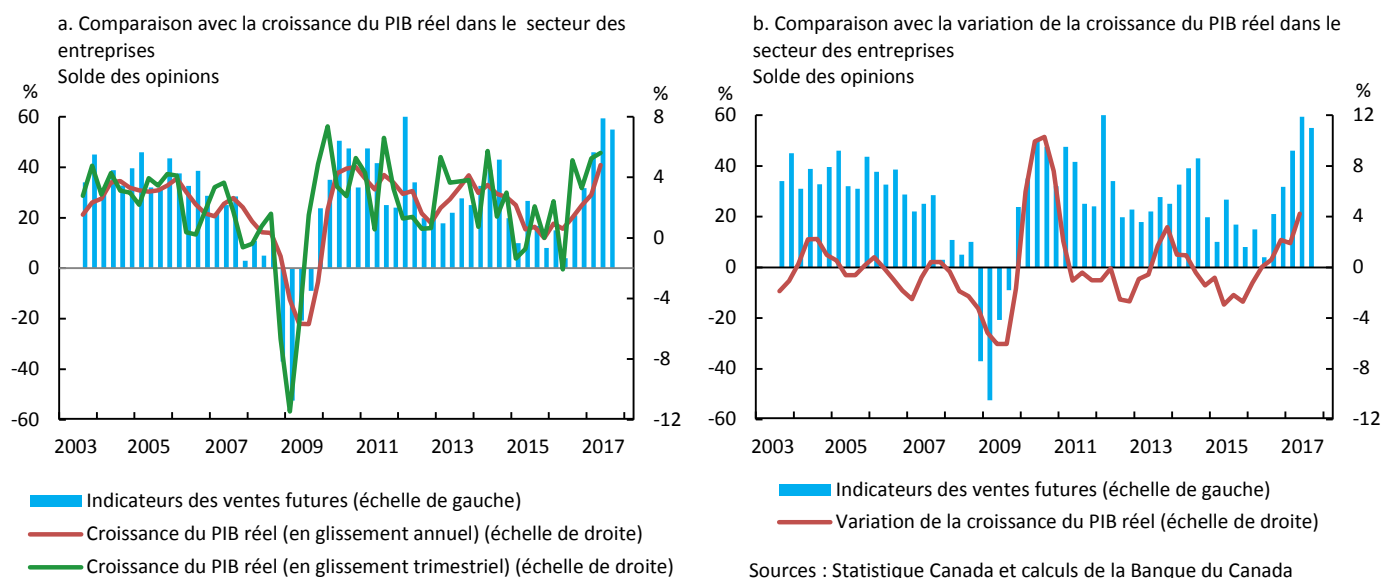
Depuis l'enquête de l'été 2016, les résultats obtenus à la question portant sur les indicateurs des ventes futures sont pris en compte dans le bulletin *Enquête sur les perspectives des entreprises*. La présente note d'information décrit brièvement en quoi consiste cette question, et présente les corrélations entre les réponses obtenues et différentes mesures de l'activité économique.

Depuis son lancement en 1997, l'enquête comprend une question sur la croissance des ventes futures dont les résultats sont intégrés au bulletin *Enquête sur les perspectives des entreprises* dès la publication de son premier numéro, en 2004. Cette question a pour but de cerner les perspectives de croissance des ventes pour les 12 prochains mois par rapport aux 12 mois précédents; à ce titre, Martin et Papile (2004) ont observé une corrélation modérée entre le solde des opinions¹ sur la croissance des ventes futures et la variation de la croissance du PIB réel dans le secteur des entreprises². Au troisième trimestre de 2003 s'est ajoutée une question ayant pour but d'évaluer des indicateurs concrets des ventes futures, comme les carnets de commandes et les réservations. Plus précisément, les entreprises doivent indiquer si les récents indicateurs des ventes futures se sont améliorés, se sont détériorés ou sont restés stables par rapport à il y a 12 mois. Les résultats sont présentés sous forme de solde des opinions, à savoir la différence entre la proportion de répondants ayant fait état d'une amélioration des indicateurs et la proportion de ceux ayant constaté une détérioration.

Pour déterminer dans quelle mesure les résultats obtenus à la question portant sur les indicateurs des ventes futures nous renseignent sur l'activité économique au Canada, les réponses sont comparées d'une part à la croissance du PIB réel dans le secteur des entreprises et d'autre part à la variation de celle-ci. La première est fondée sur les variations en glissement annuel et trimestriel. Quant à la seconde, elle correspond à la variation en glissement annuel du taux de croissance calculé sur quatre trimestres. D'après le **Graphique 1**, les résultats obtenus à la question portant sur les indicateurs des ventes futures semblent assez bien refléter l'évolution des différentes mesures de la croissance du PIB réel dans le secteur des entreprises. Puisqu'elle mesure la variation des indicateurs des ventes (au lieu de la croissance), cette question permet de suivre de plus près la croissance du PIB (groupe a) que la variation de celle-ci (groupe b).

¹ Le solde des opinions correspond à la différence entre le pourcentage des entreprises qui s'attendent à une accélération de la croissance des ventes et le pourcentage de celles qui prévoient un ralentissement.

² Voir M. Martin et C. Papile (2004), *The Bank of Canada's Business Outlook Survey: An Assessment*, document de travail du personnel n° 2004-15, Banque du Canada.

Graphique 1 : Réponses à la question portant sur les indicateurs des ventes futures dans l'enquête sur les perspectives des entreprises

Le **Tableau 1** présente les corrélations entre le solde des opinions à l'égard des indicateurs des ventes futures et a) la croissance du PIB réel dans le secteur des entreprises ainsi que b) la variation de celle-ci. Pour les besoins de la comparaison, ce tableau fait aussi état des corrélations entre les réponses à la question sur la croissance des ventes futures et les mesures de la croissance du PIB réel dans le secteur des entreprises. L'analyse confirme que le solde des opinions au sujet des indicateurs des ventes futures est un baromètre utile de la croissance du PIB réel dans le secteur des entreprises et de la variation de celle-ci. Il présente une forte corrélation avec la croissance du PIB en glissement annuel, une corrélation modérément forte avec la croissance du PIB en glissement trimestriel et une corrélation modérée avec la variation de la croissance du PIB³. Certes, le solde des opinions est un bon indicateur courant de la croissance du PIB en glissement trimestriel et de la variation de la croissance du PIB, mais la plus forte corrélation avec la croissance du PIB en glissement annuel s'observe pour le trimestre suivant. D'après l'analyse de corrélation, le solde des opinions concernant les indicateurs des ventes futures rend généralement mieux compte, jusqu'à l'horizon d'un trimestre, de la croissance du PIB réel dans le secteur des entreprises et de sa variation que la question portant sur la croissance des ventes futures.

Ces dernières années, le bulletin *Enquête sur les perspectives des entreprises* a fait état chaque trimestre des résultats obtenus à la question portant sur les indicateurs des ventes futures, car ils reposent sur des indicateurs concrets des prévisions de ventes futures, comme les carnets de commandes et les

³ Nous reprenons la grille d'évaluation des coefficients de corrélation utilisée par Martin et Papile (2004) : la corrélation est jugée forte si le coefficient dépasse 0,80; modérément forte s'il se situe entre 0,60 et 0,80; modérée s'il s'établit entre 0,40 et 0,60; faible s'il se chiffre entre 0,20 et 0,40; négligeable s'il est inférieur à 0,20.

3 NOTE D'INFORMATION SUR LA QUESTION CONCERNANT LES INDICATEURS DES VENTES FUTURES

BANQUE DU CANADA • NOTE D'INFORMATION DE L'ENQUÊTE SUR LES PERSPECTIVES DES ENTREPRISES • OCTOBRE 2017

réservations. D'après l'analyse de corrélation exposée dans la présente note d'information, les réponses des entreprises à cette question peuvent permettre à la Banque de mieux évaluer l'activité économique actuelle et à venir. Les réponses à la question portant sur les indicateurs des ventes futures sont donc rendues publiques dans le bulletin *Enquête sur les perspectives des entreprises* depuis sa livraison de l'été 2016.

Tableau 1 : Enquête sur les perspectives des entreprises – Corrélation entre, d'une part, le solde des opinions à l'égard des indicateurs des ventes futures et le solde des opinions concernant la croissance des ventes futures et, d'autre part, les mesures de la croissance du PIB réel dans le secteur des entreprises

Échantillon : de 2003T3 à 2017T2

Données de l'enquête au temps <i>t</i>	Mesures de la croissance du PIB réel dans le secteur des entreprises	<i>t</i> - 2	<i>t</i> - 1	<i>t</i>	<i>t</i> + 1	<i>t</i> + 2	<i>t</i> + 3	<i>t</i> + 4
		Indicateurs des ventes futures^a	Croissance du PIB (en glissement annuel)	0,33	0,55	0,78	0,88	0,78
	Croissance du PIB (en glissement trimestriel)	0,52	0,67	0,74	0,56	0,25	0,02	-0,01
	Variation de la croissance du PIB	0,41	0,52	0,59	0,55	0,32	0,00	-0,34
Croissance des ventes futures^b	Croissance du PIB (en glissement annuel)	-0,37	-0,29	0,00	0,33	0,56	0,64	0,54
	Croissance du PIB (en glissement trimestriel)	-0,24	0,06	0,50	0,66	0,41	0,25	0,18
	Variation de la croissance du PIB	-0,08	0,01	0,26	0,51	0,68	0,68	0,41

Nota : Les plus fortes corrélations sont indiquées en caractères gras.

- a. Pourcentage des entreprises ayant signalé une amélioration des indicateurs diminué du pourcentage de celles ayant constaté une détérioration
- b. Pourcentage des entreprises qui s'attendent à une accélération de la croissance des ventes au cours des 12 prochains mois par rapport aux 12 mois précédents diminué du pourcentage de celles qui prévoient un ralentissement