



Développer aujourd'hui la
main-d'œuvre de demain

Information and Communications
Technology Council Conseil des technologies de l'information
et des communications



RAPPORTS

mars 2007

Prévisions des dépenses du marché canadien des technologies de l'information

Sommaire 2006 à 2010

Krista Collins, IDC Canada Ltd.

TECHNO *Compétences*

Comité sectoriel de main-d'œuvre
en technologies de l'information
et des communications

Table des matières

Opinion d'IDC	1
Dans la présente étude	2
<i>Méthodologie</i>	2
Aperçu de la situation	3
<i>Aperçu du groupe du marché canadien des TI – 2005</i>	3
Prévisions canadiennes des TI de 2005	3
Perspectives d'avenir	5
<i>Prévisions et hypothèses</i>	5
Sommaire des prévisions canadiennes des TI	12
Prévisions canadiennes des TI par sous-marché, de 2006 à 2010	12
<i>Contexte du marché</i>	13
<i>Sous-catégories clés des TI</i>	14
Sous-catégories du matériel	14
Sous-catégories de logiciels	15
Sous-catégories des services des technologies de l'information	15
<i>Marché canadien des TI par secteur</i>	16
<i>Marché canadien des TI par région</i>	16
Directives essentielles	18
Pour en apprendre davantage	19
<i>Études Connexes</i>	19
<i>Définitions</i>	19
Matériel	19
Logiciels	19
Services	20

Opinion d'IDC

Le marché des technologies de l'information (TI) demeure un solide moteur de croissance et de prospérité économiques au Canada. Le marché canadien des TI a connu une année record en 2005, et de nombreux marchés ont dépassé les estimations que nous avons faites pour l'année. Cet élan positif a été reporté dans nos prévisions pour 2006 à 2010. Parmi les faits saillants des prévisions canadiennes des TI, notons ce qui suit :

Le taux de la croissance du marché des TI, qui était de 5 %, a généré environ 37,2 milliards de dollars CA en 2005. Dans l'ensemble, cela représente un taux de croissance supérieur à ce qui était prévu, en raison de la conjoncture économique très positive et de la satisfaction constante de la demande latente. En 2006, le marché des TI a progressé à un taux annuel de 4,9 %. La conjoncture économique reste solide et s'assortit d'une croissance positive des bénéfices et de plans d'investissement des entreprises.

IDC prévoit que le taux de croissance annuel composé (TCAC) pour le marché des TI sera de 3,7 % pour la période de cinq ans allant de 2005 à 2010. Les dépenses annuelles augmenteront, passant de 37,2 milliards de dollars CA en 2005 à un peu plus de 44,7 milliards de dollars CA en 2010. Au total, plus de 246 milliards de dollars CA seront consacrés aux TI au Canada au cours des cinq prochaines années.

Le climat concurrentiel et créatif qui règne dans le marché des TI constitue pour les acheteurs une excellente occasion d'évaluer la valeur des TI et de l'intégrer dans leurs stratégies d'entreprise et leurs plans de mise en œuvre. Il est un avantage commercial stratégique s'ils veulent réussir. Compte tenu de la vigueur de la conjoncture économique, le moment est venu d'investir dans les TI pour l'avenir.

Les fournisseurs de TI doivent souligner l'incidence positive des TI dans leurs messages de marketing et expliquer clairement comment elles s'imbriquent dans les objectifs stratégiques de leurs clients et contribuent au succès de leurs stratégies commerciales.

En sous-estimant la valeur des TI et en les considérant seulement comme une méthode de compression des coûts, nous passons à côté d'une excellente occasion de tirer parti de la technologie pour le bénéfice des particuliers, des entreprises et de notre pays.

Dans la présente étude

Cette étude indique les prévisions d'IDC Canada pour le marché canadien des TI de 2006 à 2010. Les trois principaux marchés des TI (matériel, logiciels et services TI) font l'objet de la présente étude, qui contient les prévisions quinquennales pour chacun de ces marchés. Elle donne également un bref aperçu qualitatif qui offre aux lecteurs un sommaire des principales tendances qui se dessinent dans ce marché.

Pour les besoins de cette étude, IDC examine plus en détail des segments particuliers des secteurs du matériel, des logiciels et des services TI, et donne un aperçu du marché des TI pour la période allant de 2006 à 2010, par région et par secteur.

Pour obtenir des renseignements plus détaillés sur les marchés individuels, les lecteurs peuvent se reporter aux documents auxquels on fait référence dans la conclusion de cette étude, à la section « Pour en apprendre davantage » de la partie « Études Connexes ».

Voici quelques-uns des principaux marchés des TI dont il est question dans cette étude :

Matériel

- Matériel d'utilisateur unique
- Matériel d'utilisateurs multiples
- Matériel de stockage
- Autre matériel

Logiciels

- Applications de gestion des ressources de l'entreprise (GRE)
- Autres logiciels d'applications
- Développement et mis en œuvre d'applications
- Gestion de systèmes et de réseaux
- Logiciels de gestion de réseau
- Logiciels de protection
- Autres infrastructures du système

Services TI

- Service d'experts-conseils et intégration
- Impartition et services liés à l'exploitation
- Services de soutien et de formation

Aux fins de la présente étude, IDC Canada a divisé en groupes sectoriels le marché canadien, comme suit :

- Fabrication et ressources
- Services d'infrastructure
- Distribution et services
- Services financiers
- Secteur public
- Résidentiel et consommation

IDC Canada a classé les 10 provinces et les trois territoires du Canada en six régions :

- Canada atlantique (ATL)
- Québec (QC)
- Ontario (ON)
- Autres régions – Ouest du Canada (OROC)
- Alberta (AB)
- Colombie-Britannique (CB)

Veillez vous reporter aux Définitions de la section « Pour en apprendre davantage » de la présente étude pour obtenir une explication détaillée de la terminologie utilisée pour définir les paramètres du marché.

Méthodologie

Ce rapport rassemble les prévisions les plus récentes d'IDC Canada pour les segments clés de l'ensemble du marché canadien des TI. Ces prévisions sont le résultat de recherches et d'analyses approfondies des divers segments des TI au Canada effectuées par des analystes d'IDC Canada et présentées par le biais de la consultation directe et de rapports qui ont été publiés. Veuillez noter que tous les chiffres des revenus et des ventes de ces prévisions sont en dollars canadiens (\$ CA), à moins d'indication contraire.

Aperçu de la situation

Aperçu du groupe du marché canadien des TI – 2005

L'année 2005 a été une année record pour le marché des TI au Canada. Les fournisseurs qui avaient fait preuve d'un optimisme prudent quant à leurs perspectives de vente ont finalement été récompensés en 2005. Selon IDC, le total des dépenses du marché canadien des TI a atteint 37,5 milliards de dollars CA en 2005 et que son taux de croissance annuel composé (TCAC) a été de 5 %.

Plus tôt en 2005, IDC avait prédit que la croissance du marché canadien des TI sur douze mois serait d'environ 4,7 %, et que le segment du matériel serait en tête du peloton et enregistrerait une croissance d'environ 6,3 %. Les chiffres les plus récents d'IDC pour le marché des TI révèlent maintenant que la croissance du marché canadien des TI a dépassé les estimations, affichant une croissance de 5 % sur douze mois, et que le segment du matériel a excédé les prévisions, avec le plus fort taux de croissance des trois marchés (matériel, logiciels et services), soit 6,9 %.

L'activité économique globale a été vigoureuse en 2005, le taux de croissance du produit intérieur brut (PIB) s'établissant à environ 3 % seulement, la croissance des bénéfices se situant juste sous la barre des 11 % et la hausse des investissements des entreprises étant quelque peu inférieure à 8 %. Cependant, la croissance des TI ne s'est pas vraiment conformée aux indicateurs des bénéfices et des placements, et elle n'a dépassé que légèrement la croissance du PIB. Bien que les investissements des entreprises augmentent, la majorité de ces investissements ont été effectués en biens d'équipement dans des secteurs comme l'industrie pétrolière et gazière, ainsi que l'industrie automobile et celle du transport, et ils n'étaient pas liés aux TI.

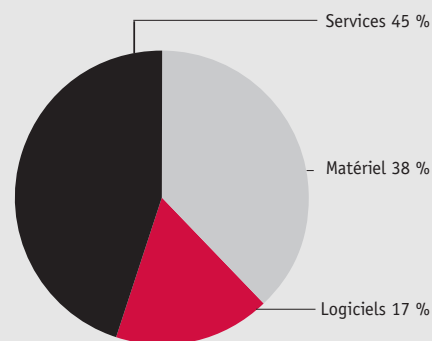
En outre, compte tenu du ralentissement économique du début des années 2000, les sociétés sont moins désireuses de dépenser au même rythme que la croissance de leurs bénéfices et elles décident plutôt de continuer à renforcer leur bilan et la situation de leur trésorerie. Cela constitue toujours un défi de taille pour le secteur des TI. Tant que l'on pensera que les investissements dans les TI sont uniquement un moyen de compresser les coûts (par opposition à une façon de procurer un avantage concurrentiel et à une occasion de croissance de premier ordre), la croissance globale du marché des TI restera imperceptible. De plus, étant donné que la taille du marché des TI atteint maintenant 37,2 milliards de dollars CA, les taux de croissance seront inférieurs en raison de la maturité et de l'envergure de la base à partir de laquelle les TI prennent de l'ampleur.

Tableau 1 : Dépenses du marché canadien des TI en 2005 (en M \$ CA)

Marché	2005
Matériel	14 268,9
Logiciels	6 502,1
Services TI	16 499,9
Total du marché des TI	37 271,0

Source : Prévisions d'IDC Canada pour le marché canadien des TI, mars 2007

Figure 1 :
Segmentation du marché canadien des TI



Source : IDC Canada, 2007

Remarque : Total du marché des TI = 37,2 milliards de dollars CA

Prévisions canadiennes des TI de 2005

Le tableau 1 indique les chiffres des dépenses du marché canadien des TI pour le matériel, les logiciels, les services et les communications en 2005. La figure 1 divise en sous-marchés clés le marché canadien des TI.

Matériel

IDC estime que les dépenses en matériel ont totalisé plus de 14,2 milliards de dollars CA en 2005. Le segment du matériel est le deuxième plus grand sous-marché du marché des TI, représentant environ 38 % des dépenses canadiennes. Bien que le volume des expéditions de matériel continue d'augmenter dans la plupart des segments, l'intense pression exercée sur les prix freine la croissance des dépenses totales dans ce marché. Le Canada, ainsi que l'Europe de l'Ouest, l'Amérique latine,

L'Asie-Pacifique et les États-Unis ont tous enregistré de fortes dépenses en PC, décrites comme étant la deuxième vague du cycle de mise à niveau après l'an 2000. Cette intensité soudaine des dépenses est un exemple de la réponse à la demande comprimée découlant des années aux dépenses relativement faibles, entre 2001 et 2003.

Logiciels

Bien que les logiciels représentent le segment le plus modeste du marché canadien des TI, avec des dépenses évaluées à 6,5 milliards de dollars CA en 2005, il s'agit de l'un des segments qui connaît la croissance la plus rapide. Selon IDC, le marché canadien des logiciels a augmenté de 5,4 % en 2005 et le taux de croissance devrait demeurer entre 4 % et 5 % au cours de la période de prévision. Le marché des logiciels, bien qu'il soit en partie entraîné par un cycle de remplacement semblable à celui du matériel, est également mû par le besoin grandissant de rationaliser le processus opérationnel, de mieux intégrer la chaîne d'approvisionnement, d'améliorer les relations avec la clientèle et d'offrir des fonctionnalités accrues pour obtenir un avantage concurrentiel. En outre, pendant que le marché du matériel continue de proliférer avec les serveurs de volume, le soutien, l'infrastructure et les logiciels de protection requis pour gérer cet environnement augmentent en importance.

Services de la technologie de l'information

Les dépenses canadiennes en services de TI ont dépassé les 16,5 milliards de dollars CA en 2005, ce qui en fait le sous-marché individuel le plus important au sein du marché canadien des TI. Bien que l'impartition demeure le principal facteur de croissance de ce marché, ses caractéristiques ont changé. Ainsi, dans ce domaine, on compte moins de méga-contrats et plus de contrats discrets et sélectifs. C'est l'évolution typique d'un marché en voie de saturation, à mesure que le besoin et l'application des avantages de l'impartition, commencent à se diriger vers des contrats et des entreprises plus modestes. En outre, les plateformes de prestation servant à ce qui était considéré comme viable par le passé à un coût unitaire élevé et destiné uniquement aux grandes entreprises profitent maintenant à ces mêmes fournisseurs, car ils disposent de la masse critique requise pour soutenir les coûts de transaction et les prix inférieurs.



Perspectives d'avenir

Prévisions et hypothèses

Pour établir ses prévisions quant à des marchés spécifiques, IDC Canada tient compte d'un certain nombre de facteurs macroéconomiques. Après avoir fait l'interprétation de ces

facteurs, IDC élabore un ensemble d'hypothèses, qui à leur tour, influencent le processus prévisionnel. Un sommaire de ces hypothèses et de leur incidence sur les prévisions du marché des TI est présenté dans le tableau 2.

Tableau 2 : Hypothèses macroéconomiques du marché canadien des TI, 2006 à 2010

Force du marché	Hypothèse d'IDC	Incidence	Accélérateur/ décélérateur/ neutre	Certitude des hypothèses																												
Macroéconomique																																
Économie mondiale	À un taux estimatif de 4,4 % (calculé au moyen des ratios de conversion paritaires du pouvoir d'achat), la croissance mondiale en 2005 a été considérablement plus faible qu'en 2004, mais elle est encore comparable à certaines des meilleures des années 1990. Le ralentissement de l'économie mondiale se poursuivra en 2006 et en 2007 et la structure de la croissance changera, à mesure que les tendances de la demande intérieure deviendront sans cesse plus importantes par rapport à la dynamique du commerce extérieur. Bien que notre prévision centrale envisage une croissance raisonnable de l'économie mondiale au cours des prochaines années, un certain nombre de risques de perte pourraient transformer le ralentissement graduel en quelque chose de bien plus grave.	Modérée : La conjoncture de l'économie mondiale est stable d'un point de vue économique. Bien que la pression exercée dans les pays à forte croissance comme la Chine et l'Inde continue à maintenir les prix des marchandises à un niveau élevé, l'incidence des coûts inférieurs de fabrication et des services semble, dans l'ensemble, compenser l'impact sur l'inflation et les taux d'intérêt. Dans les économies développées où l'utilisation atteint pratiquement la capacité maximale, il n'y a pas autant d'incidence sur l'inflation par rapport à ce à quoi on pourrait s'attendre. Cela est attribuable à la mondialisation des ressources et des capacités, qui se poursuit, avec pour résultat un nouveau contexte mondial pour les contraintes d'approvisionnement, qui ne sont pas restreintes sur le plan géographique. Alors que les économies mondiales veillent à assurer une conjoncture stable, l'environnement géopolitique mondial continue de représenter une menace si de nouveaux actes terroristes imprévus viennent ébranler les économies mondiales.	↑	★★★★☆																												
PIB (produit intérieur brut)	<table border="1"> <thead> <tr> <th>PIB</th> <th>2005</th> <th>2006</th> <th>2007 :</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Canada</td> <td>2,9 %</td> <td>3,0 %</td> <td>2,7 %</td> </tr> <tr> <td>É.-U.</td> <td>3,5 %</td> <td>3,2 %</td> <td>3,0 %</td> </tr> <tr> <td>Zone Euro</td> <td>1,4 %</td> <td>2,0 %</td> <td>1,8 %</td> </tr> <tr> <td>U.E.</td> <td>1,6 %</td> <td>2,2 %</td> <td>2,0 %</td> </tr> <tr> <td>Asie-Pac.</td> <td>4,5 %</td> <td>4,3 %</td> <td>4,2 %</td> </tr> <tr> <td>Am. latine</td> <td>4,1 %</td> <td>4,1 %</td> <td>3,7 %</td> </tr> </tbody> </table> <p>Source : Consensus Economics</p>	PIB	2005	2006	2007 :	Canada	2,9 %	3,0 %	2,7 %	É.-U.	3,5 %	3,2 %	3,0 %	Zone Euro	1,4 %	2,0 %	1,8 %	U.E.	1,6 %	2,2 %	2,0 %	Asie-Pac.	4,5 %	4,3 %	4,2 %	Am. latine	4,1 %	4,1 %	3,7 %	Élevée : Selon les prévisions, la croissance du PIB atteindra en moyenne 3,0 % en 2006 et 2,7 % en 2007, ce qui est peu différent du rendement prévu de 2005. Une prévision prudente du PIB reflète principalement nos préoccupations au sujet de la santé financière des ménages canadiens et la perspective d'une croissance plus faible de la consommation privée, à mesure que les taux d'intérêt canadiens augmenteront davantage. Étant donné que les taux d'intérêt devraient grimper de près d'un	↑	★★★★☆
PIB	2005	2006	2007 :																													
Canada	2,9 %	3,0 %	2,7 %																													
É.-U.	3,5 %	3,2 %	3,0 %																													
Zone Euro	1,4 %	2,0 %	1,8 %																													
U.E.	1,6 %	2,2 %	2,0 %																													
Asie-Pac.	4,5 %	4,3 %	4,2 %																													
Am. latine	4,1 %	4,1 %	3,7 %																													

Tableau 2 : Hypothèses macroéconomiques du marché canadien des TI, 2006 à 2010 (continué)

Force du marché	Hypothèse d'IDC	Incidence	Accélérateur/ décélérateur/ neutre	Certitude des hypothèses
Macroéconomique				
PIB (produit intérieur brut) (continué)		autre point de pourcentage, on prévoit que la croissance de la consommation privée devrait être en perte de vitesse et passer de 4 % en 2005 à 2,8 % en 2006. Elle ralentira davantage en 2007 pour s'établir à 2 %, alors que les taux d'intérêt plus élevés commenceront vraiment à se faire sentir. Le taux d'épargne des ménages n'a jamais été aussi bas, et une bonne partie des dépenses de consommation ont été financées par emprunt. La croissance de la dette a rapidement devancé la hausse du revenu et le bilan des ménages est particulièrement vulnérable à la hausse des taux d'intérêt. La stabilisation du prix des maisons réduira également le retrait des avoirs, ce qui a été un facteur principal des dépenses supplémentaires des ménages ces dernières années.		
PIB provincial		Élevée : Parmi les provinces, comptez sur l'Alberta pour progresser fortement de 4 % par an au cours de l'exercice 2006-2007. Malgré la probabilité d'un certain fléchissement pour ce qui est des champs pétrolifères plus tard cette année et en 2007, l'économie de la province est actuellement imprégnée d'un fort mouvement à la hausse. L'expansion économique en Colombie-Britannique demeurera vigoureuse en 2007, se situant au-dessus de la barre des 3 %, car la force continue de l'activité de la construction et des services fera plus que compenser le fléchissement de la foresterie. Ailleurs dans la région de l'Ouest, l'expansion continue des industries énergétique et minière, et une certaine amélioration du secteur des récoltes, devraient maintenir la croissance réelle du PIB en Saskatchewan au-dessus de la moyenne nationale, alors que l'économie diversifiée du Manitoba devrait progresser au même rythme que celle de l'ensemble du Canada.	↑	★★★★☆

Tableau 2 : Hypothèses macroéconomiques du marché canadien des TI, 2006 à 2010 (continué)

Force du marché	Hypothèse d'IDC	Incidence	Accélérateur/ décélérateur/ neutre	Certitude des hypothèses
Macroéconomique				
Inflation	On prévoit que l'inflation de base devrait demeurer nettement à l'intérieur de la fourchette cible de 1% à 3% de la Banque centrale. Les prix élevés du pétrole et du gaz naturel pourraient entraîner une hausse des prix au début de 2006, mais le resserrement de la politique monétaire empêchera tout accroissement des prix au milieu de 2006 et l'inflation fléchira au deuxième semestre de 2006, et encore davantage en 2007.	Modérée : Si l'inflation demeure dans la zone cible de la Banque du Canada, elle aura peu d'incidence sur l'attente que l'on fondait à l'égard d'une réduction des taux d'intérêt. Cependant, si des événements internationaux font grimper les prix énergétiques vers de nouveaux sommets, l'incidence sur l'économie canadienne sera négative, étant donné que le dollar canadien augmentera et que les taux d'intérêt emboîteront le pas. L'enjeu consiste en le fait que bien que le secteur énergétique en bénéficiera, le reste de l'économie (à part les revenus gouvernementaux) n'en profitera pas, car les prix et les taux d'intérêt s'élèveront.	↔	★★★★☆
Taux d'intérêt	On prévoit que les taux d'intérêt se hisseront d'un point de pourcentage en 2006 et d'encore davantage en 2007. Selon le taux d'inflation global, la Banque du Canada pourrait ralentir l'augmentation de ses taux d'intérêt vers la fin de 2006.	Faible : Bien que les taux d'intérêt augmentent afin de gérer l'incidence de l'inflation des prix énergétiques plus élevés, ils demeurent quand même relativement faibles dans une perspective historique. Les dépenses de consommation pourraient commencer à ressentir l'impact des taux d'intérêt plus élevés, comme le ferait le marché de l'habitation, mais cela ne constituerait pas un effondrement généralisé du marché. Les dépenses par secteur devraient redresser la morosité de tout affaissement du marché de la consommation.	↓	★★★★☆
Géopolitique	Il y aura toujours des tensions géopolitiques constantes avec la possibilité que survienne un autre événement majeur qui aurait des répercussions sur toutes les économies.	Modérée : On s'attend généralement à des tensions continues et à d'autres menaces potentielles.	↓	★★★★☆

Tableau 2 : Hypothèses macroéconomiques du marché canadien des TI, 2006 à 2010 (continué)

Force du marché	Hypothèse d'IDC	Incidence	Accélérateur/ décélérateur/ neutre	Certitude des hypothèses												
Macroéconomique																
Investissements des entreprises	On s'attend à ce que les entreprises, les gouvernements et les institutions accroissent leurs dépenses en installations de production de 8,2 % en 2006. C'est un taux de croissance supérieur à celui de 2005 (7,6 %). Les dépenses en matériel et outillage devraient augmenter de 4,5 % en 2006, contre 4,2 % en 2005. Source : Statistique Canada.	Élevée : Les dépenses en investissements d'entreprise ont un impact positif direct sur les dépenses en TIC (technologies de l'information et des communications) et nous prévoyons des augmentations continues des dépenses, afin de remplacer le matériel vieillissant, ainsi que des investissements en TIC constants dans le cadre de l'effort de productivité.	↑	★★★★☆												
Bénéfices des sociétés	Bien que l'augmentation sur douze mois des bénéfices des sociétés avant impôts n'égalera pas celle de 2004, ces bénéfices resteront sains en 2005. <table border="1"> <tr> <td>Année</td> <td>2004</td> <td>2005</td> <td>2006</td> </tr> <tr> <td>Canada</td> <td>18,7 %</td> <td>10,7 %</td> <td>6,2 %</td> </tr> <tr> <td>É.-U.</td> <td>12,6 %</td> <td>14,2 %</td> <td>9,5 %</td> </tr> </table> Source : Consensus Economics	Année	2004	2005	2006	Canada	18,7 %	10,7 %	6,2 %	É.-U.	12,6 %	14,2 %	9,5 %	Élevée : La croissance des bénéfices restera positive. Bien que le taux de la croissance des bénéfices diminue, cette croissance demeure supérieure, comparativement à celle des deux dernières années. Sur trois ans, les bénéfices augmenteront de plus de 35 %. Cela procure des flux de trésorerie et des bilans sans cesse plus solides. Compte tenu du besoin d'obtenir une compétitivité accrue et de l'importance des bénéfices des sociétés, nous nous attendons à une accélération du rythme des placements en TIC.	↑	★★★★☆
Année	2004	2005	2006													
Canada	18,7 %	10,7 %	6,2 %													
É.-U.	12,6 %	14,2 %	9,5 %													
Marché dépendant de la macroéconomie	Dans l'ensemble, les indicateurs macroéconomiques canadiens sont solides. On prévoit que le Canada devrait être l'une des économies les plus vigoureuses du G8 en 2006 et en 2007. Parmi les forces de la macroéconomie, notons : un grand excédent des exportations, un excédent du compte courant accru, des recettes publiques et un excédent solides, de faibles taux d'intérêt, de solides flux de trésorerie et bilans des sociétés, la demande mondiale des produits de base, y compris l'énergie, un environnement politique stable et un dollar canadien fort. Les points faibles comprennent une trop grande dépendance des marchandises, un secteur de la fabrication à la baisse, le dollar canadien élevé et le ralentissement de la demande des consommateurs.	Modérée : Grâce à la demande constante de produits de base, et à l'excédent important du compte courant (entraînant une réduction de la dette extérieure et du versement d'intérêt), l'environnement économique au Canada est positif à court terme. Il existe de nombreux défis à long terme en ce qui concerne la compétitivité des organisations canadiennes à l'échelle mondiale, sans compter l'érosion continue des emplois des secteurs de la fabrication et des services au profit de pays étrangers. C'est un enjeu qui doit être abordé, mais qui ne ralentira sans doute pas la croissance des TIC et qui s'accroîtra probablement à mesure qu'on le reconnaît.	↑	★★★★☆												

Tableau 2 : Hypothèses macroéconomiques du marché canadien des TI, 2006 à 2010 (continué)

Force du marché	Hypothèse d'IDC	Incidence	Accélérateur/ décélérateur/ neutre	Certitude des hypothèses
Macroéconomique				
Taux de change	Bien que l'on s'attende à ce que le dollar américain soit en perte de vitesse par rapport à la plupart des devises en 2006, le dollar canadien devrait conserver sa vigueur et se situer en moyenne à 1,14 \$ CA contre 1 \$ US en 2006, avant de baisser légèrement en 2007 à 1,20 \$ CA contre 1 \$ US, à mesure que les prix des produits de base régressent et que l'excédent commercial décroissant réduit la taille de la balance globale des paiements courants qui est positive au Canada.	Modérée : De solides facteurs économiques fondamentaux, y compris la situation fiscale saine du gouvernement et une balance des paiements courants positive, soutiendront le dollar canadien contre le dollar américain au cours de la période de prévision. Le prix élevé des ressources fait également grimper le dollar canadien vers de nouveaux sommets par rapport à la devise américaine.	↓	★★★★☆
Libre-échange	Les différends commerciaux touchant les exportations canadiennes de bois d'œuvre aux États-Unis risquent d'envenimer les relations commerciales. La balance commerciale d'exportations demeure très positive au Canada, affichant une vigueur constante dans le commerce des produits énergétiques. Le secteur automobile maintient également sa position, et alors que les trois grands réduisent leur capacité, les constructeurs d'automobiles japonais continuent d'investir dans des usines ontariennes. Le compte courant continue d'afficher un excédent, ce qui se traduit par un dollar canadien plus élevé.	Élevée : Les différends commerciaux continuent de brouiller les relations commerciales canado-américaines qui sont par ailleurs bonnes. L'enjeu commercial le plus critique a trait aux exportations canadiennes de bois d'œuvre aux États-Unis, car les États-Unis font encore fi d'une autre décision qui, cette fois-ci, avait été rendue par un panel sous les auspices de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Ce dernier avait décrété que le Canada n'avait pas subventionné son industrie du bois de sciage. Les États-Unis ont demandé un accord négocié sur cette question, mais le Canada a reporté indéfiniment ces discussions. Cette question a été momentanément amoindrie, lorsque le département américain du Commerce a réduit les droits compensateurs de moitié en décembre. Cependant, cette question s'est embrouillée lors de la campagne électorale générale du Canada et les deux principales parties ont demandé la suppression complète des droits, et les sommes recueillies par les États-Unis depuis 2002, estimées à 5 milliards de dollars CA, devaient être retournées. Avec un autre échange houleux, le différend risque de détériorer encore davantage les relations commerciales.	↑	★★★★☆

Tableau 2 : Hypothèses macroéconomiques du marché canadien des TI, 2006 à 2010 (continué)

Force du marché	Hypothèse d'IDC	Incidence	Accélérateur/ décélérateur/ neutre	Certitude des hypothèses
Macroéconomique				
Marchés financiers	Les marchés financiers atteignent de nouveaux sommets, principalement en raison de la vigueur du secteur énergétique, ainsi que des fusions et acquisitions.	Faible : De solides bilans et des perspectives positives de bénéfices continuent de rendre l'accès aux capitaux relativement simple.	↔	★★★★☆
Télécommunications	La croissance de l'industrie des télécommunications est positive, avec des gains des produits et des bénéfices découlant principalement du sans fil, de la transmission des données et du IP.	Faible : L'industrie des télécommunications a connu d'importants changements structurels et elle s'est maintenant stabilisée. La croissance future de l'industrie dépend du développement de nouveaux services et de nouvelles technologies, plus particulièrement en ce qui concerne le lancement de réseaux IP et le sans-fil.	↑	★★★★☆
Énergie	Des événements à court terme comme l'augmentation des stocks de pétrole peuvent faire chuter momentanément les cours pétroliers, mais les préoccupations à long terme créent également un effet d'offre et de demande sur les cours des marchés pétroliers. Les incertitudes géopolitiques découlant des ambitions nucléaires de l'Iran ont ajouté à la volatilité. Compte tenu du fait que l'Iran est un membre fondateur de l'OPEP et le quatrième plus grand producteur pétrolier au monde, les prix pétroliers à terme sont demeurés au-dessus de 60 \$ US le baril. En outre, les préoccupations constantes en matière d'approvisionnement restent dominantes à la suite de la récente interruption de la production pétrolière au Nigéria. On prévoit que les cours pétroliers resteront supérieurs à 57 \$ US le baril au moins pendant les 12 prochains mois.	Élevée : Les cours pétroliers à ce niveau tempèrent la croissance économique globale en Amérique du Nord. Bien que cela ait une incidence sur le coût des produits et services, cela a également un impact positif sur l'économie canadienne grâce aux solides bénéfices générés et aux impôts perçus sur ces bénéfices et ainsi qu'à l'emploi. Avec un dollar canadien plus élevé, il y a moins d'incidence sur les produits importés car ils sont moins onéreux à acquérir et il y a aussi le préjudice du coût inférieur des produits de l'Asie-Pacifique. Les cours pétroliers élevés créent une dichotomie pour l'économie canadienne. Bien que nous en bénéficions à titre d'exportateur net d'énergie, nous subissons également l'effet préjudiciable de la réduction de la demande américaine et canadienne des consommateurs, ainsi que de la montée potentielle des taux d'intérêt, étant donné que l'économie fonctionne à toute vapeur.	↑	★★★★☆

Tableau 2 : Hypothèses macroéconomiques du marché canadien des TI, 2006 à 2010 (continué)

Force du marché	Hypothèse d'IDC	Incidence	Accélérateur/ décélérateur/ neutre	Certitude des hypothèses
Macroéconomique				
Gouvernement et commerce	La dernière élection a donné un gouvernement minoritaire mais, bien qu'il soit dirigé cette fois-ci par les Conservateurs, cela ne devrait pas changer grand chose dans l'immédiat. Avec un gouvernement minoritaire, Stephen Harper et son équipe ne pourront pas mettre en œuvre leurs politiques intégralement. En réalité, étant donné qu'il faut obtenir un gouvernement majoritaire, nous pouvons prévoir qu'il n'y aura pas de changements majeurs à l'agenda de ce gouvernement. L'enjeu du gouvernement consistera à remplir certaines des promesses de sa campagne électorale visant la réduction des dépenses et, à cet égard, il devra faire des compromis en raison de sa situation minoritaire.	Modérée : Les recettes du secteur public en Alberta et du gouvernement fédéral demeurent très élevées. L'excédent du gouvernement fédéral est plus important que prévu, en raison des hypothèses conservatrices qui avaient été établies précédemment. Compte tenu d'une économie fonctionnant presque à pleine capacité, et des solides recettes fiscales tirées de l'énergie, la trésorerie est abondante. Cependant, la question de savoir si un montant disproportionné sera dépensé en TIC reste à voir. Il semble y avoir une certaine compression de la demande au gouvernement fédéral, car nous avons connu un certain nombre d'années d'incertitude, depuis la démission du premier ministre Chrétien. On prévoit que certains projets importants devront être mis en œuvre prochainement, afin de répondre aux besoins de modernisation et de tirer parti d'économies des coûts TIC.	↑	★★★★☆

Légende : ★★★★★ très faible, ★★★★★ faible, ★★★★★ modérée, ★★★★★ élevée, ★★★★★ très élevée
Source : IDC Canada, 2006

Le tableau 3 indique les prévisions d'IDC pour le marché canadien des TI de 2006 à 2010. La figure 2 donne les prévisions du marché canadien des TI selon une répartition

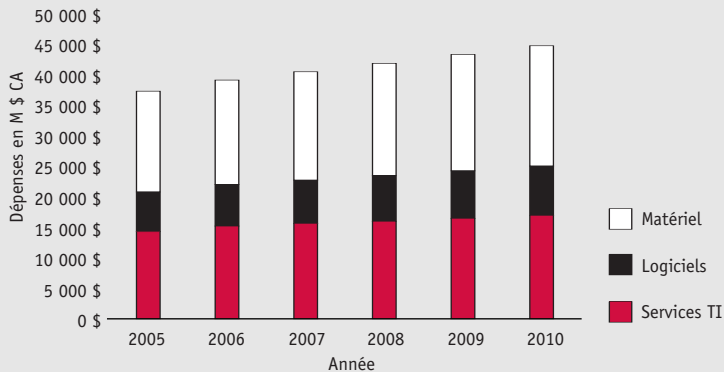
géographique, alors que la figure 3 illustre les taux de croissance liés à chacun des principaux marchés du marché canadien des TI.

Tableau 3 : Prévisions du marché canadien des TI, de 2006 à 2010 (en M \$ CA)

Marché	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TCAC 2005 à 2010
Matériel	14 268,9	15 191,9	15 595,6	15 979,6	16 462,6	16 921,9	3,5 %
Logiciels	6 502,1	6 799,9	7 107,0	7 441,8	7 766,8	8 088,9	4,5 %
Services TI	16 499,9	17 100,9	17 750,9	18 412,3	19 057,0	19 706,6	3,6 %
Total TI	37 271,0	39 092,7	40 453,5	41 833,6	43 286,4	44 717,4	3,7 %

Veuillez vous reporter au tableau 2 pour voir les hypothèses qui appuient nos prévisions.
Source : IDC Canada, 2007

Figure 2 :
Prévisions du marché canadien des TI, de 2006 à 2010



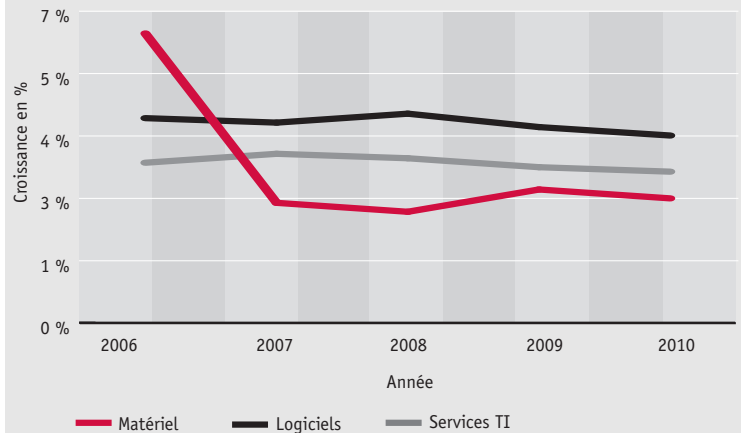
Source : IDC, 2007

Sommaire des prévisions canadiennes des TI

L'environnement économique du Canada en 2006 et par la suite est très positif. La croissance du PIB est d'environ 3 %, soit une croissance respectable pour l'économie. Plus important encore, les bénéfices continuent d'augmenter dans cette conjoncture, et nous prévoyons une croissance des bénéfices de 6 % en 2006, après une année de croissance des bénéfices d'environ 11 %. En outre, les recettes fiscales continuent de s'accroître avec l'augmentation du prix des produits de base, le haut niveau de l'emploi et la rentabilité des sociétés, ce qui se traduit, pour la majorité des gouvernements au Canada, par une autre année d'excédent budgétaire. Avec de solides bilans et recettes, les plans de placement des entreprises demeurent sains, avec une augmentation prévue de 8 % en 2006.

Étant donné que l'économie canadienne tourne pratiquement à pleine capacité et que les taux de chômage sont toujours relativement faibles, la Banque du Canada continue à favoriser la hausse des taux d'intérêt. Les taux d'intérêt plus élevés, associés à la fermeté des prix des produits de base sur la scène mondiale ont provoqué la hausse du dollar canadien (par rapport au dollar américain) à des niveaux jamais atteints depuis 30 ans. Ce facteur atténue légèrement tous les autres éléments positifs du marché canadien.

Figure 3 :
Prévisions de la croissance du marché canadien des TI, 2006 à 2010 (en %)



Source : IDC, 2007

IDC estime que l'ensemble du marché des TI a atteint près de 39,1 milliards de dollars CA en 2006, représentant une croissance légèrement supérieure à 4,9 % pour l'année. On prévoit que la croissance annuelle devrait augmenter à un taux similaire tout au long de la période des prévisions, ce qui se traduirait par un total des dépenses annuelles en TI de 44,7 milliards de dollars CA d'ici 2010.

Bien qu'un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 3,7 % au cours des cinq prochaines années puisse sembler inférieur à la croissance historique (comparativement aux 10 à 20 dernières années), il s'agit en réalité d'une croissance très substantielle dans un marché fort important. Avec un TCAC de 3,7 % sur cinq ans, les dépenses supplémentaires en TI dépassent les 7 milliards de dollars CA, ou environ 1,4 milliard de dollars CA par an. Au cours des mêmes cinq années, plus de 246 milliards de dollars CA seront dépensés en TI au Canada.

Prévisions canadiennes des TI par sous-marché, de 2006 à 2010

Matériel

IDC estime que le marché canadien du matériel a progressé d'environ 6,5 % entre 2005 et 2006, ce qui s'est traduit par des dépenses d'environ 15,2 milliards de dollars CA. IDC

prévoit que le taux de croissance se maintiendra tout au long de la période des prévisions, avec plus de 16,9 milliards de dollars CA en dépenses annuelles de matériel d'ici 2010, soit un TCAC sur cinq ans de 3,5 %. Le matériel reste le deuxième plus important marché des TI après les services. Étant donné qu'une bonne partie de la demande latente de matériel sera satisfaite en 2005-2006, la croissance future sera fonction des nouvelles applications et des augmentations du volume habituel d'opérations.

Logiciels

Le marché canadien des logiciels est le plus modeste des trois marchés des TI, mais il augmente à un TCAC sur cinq ans supérieur à celui des autres sous-marchés. IDC estime que le marché des logiciels s'accroîtra d'environ 4,6 % entre 2005 et 2006, soit plus de 6,8 milliards de dollars CA en dépenses. Ce taux de croissance devrait diminuer légèrement tout au long de la période des prévisions, avec un TCAC estimatif sur cinq ans de 4,5 %, soit plus de 8 milliards de dollars CA en dépenses d'ici 2010.

Le marché des logiciels demeure attrayant, malgré des coûts concurrentiels élevés au plan des ventes et du soutien. De plus, compte tenu du virage amorcé vers une quantité accrue de logiciels à titre de service (QALTS), les modèles d'affaires nouvelles et de prestation ont une incidence sur le marché des logiciels au Canada. Le marché des applications hébergées poursuit sa forte croissance, alors que le marché des logiciels sur demande attire l'attention de nombreux acheteurs comme option intéressante et viable, y compris pour les moyennes et grandes entreprises. Ce modèle opérationnel QALTS continuera d'accroître sa part de marché, alors que simultanément, cela augmentera le total des dépenses en logiciels et que les clients trouveront diverses façons de répondre aux besoins commerciaux avec les options de prestation traditionnelles et celles de QALTS.

Services des technologies de l'information

Le marché canadien des services TI est le plus important des trois marchés TI, et IDC estime que les dépenses ont atteint 17,1 milliards de dollars CA en 2006, soit environ 3,6 % en croissance annuelle. Ce marché continuera de progresser à un TCAC sur cinq ans de 3,6 %, et il devrait générer 19,7 milliards de dollars CA en dépenses annuelles d'ici 2010.

Le marché des services TI commence à montrer des signes de maturité. Bien que la croissance soit raisonnable pour un si grand marché, il y a des indices constants de nivellement des taux de croissance. Cette caractéristique donne lieu à l'élaboration de quelques nouveaux modèles opérationnels. On s'efforce de trouver de nouveaux moyens d'offrir des

services TI au marché intermédiaire, de manière rentable pour ce dernier, ainsi que pour le fournisseur. La vente d'une plus grande quantité de technologies et de fonctionnalités, à titre de service géré fait partie de cette tendance, qu'il s'agisse du matériel, des logiciels, des communications, ou même du processus commercial – c'est un modèle pour lequel de nombreux intervenants du marché tentent de trouver le bon équilibre entre la valeur pour l'acheteur et la rentabilité pour le fournisseur.

Le marché des services TI est également devenu un marché adjacent privilégié pour les fournisseurs des télécommunications qui cherchent à ajouter la croissance à leurs portefeuilles et leur relations traditionnels. En pénétrant ces marchés, ils se font concurrence et s'associent avec les sociétés de services TI conventionnels. Ce sont des nouvelles positives pour les nouveaux acheteurs des TIC, car cela augmente la concurrence des prix et favorise les approches novatrices en matière de prestation de services.

Contexte du marché

L'objectif de cette caractéristique est d'identifier et d'expliquer les principales différences entre la prévision mise à jour et la prévision antérieure. Cette comparaison devrait aider les clients d'IDC à comprendre le contexte et les hypothèses du marché qui sous-tendent les données.

Le tableau 4 compare nos prévisions TI mises à jour avec nos prévisions antérieures d'octobre 2005. La figure 4 illustre les prévisions TI antérieures aux prévisions mises à jour.

À l'exception de 2005, les prévisions canadiennes des TI mises à jour sont légèrement supérieures aux estimations de notre cycle antérieur de prévisions (octobre 2005).

Bien qu'IDC ait légèrement réduit son estimation de 2005 pour tenir compte d'une légère surévaluation des marchés des logiciels et des services, l'optimisme continu relativement à l'économie canadienne, aux bénéfices des sociétés et aux budgets TI ont influencé notre décision d'augmenter nos prévisions TI antérieures au deuxième semestre de la période de prévisions. Plus particulièrement, les estimations de 2006 à 2010 pour les logiciels ont été majorées, en raison d'une légère sous-évaluation du marché, combinée à un optimisme accru à l'égard des dépenses futures. Les estimations pour le matériel ont également augmenté en fonction des plus récents PC, serveurs et autres renseignements de suivi sur le matériel. Les estimations des dépenses accrues pour le matériel et les logiciels ont par la suite eu un impact sur la comparaison globale des prévisions du marché des TI.

Tableau 4 : Comparaison des prévisions du marché canadien des TI, de 2005 à 2009 (en M \$ CA)

Marché	2005	2006	2007	2008	2009
Prévisions TI antérieures (octobre 2005)	37 343,0	38 438,6	39 362,3	40 421,7	41 522,4
Nouvelles prévisions TI	37 271,0	39 092,7	40 453,5	41 833,6	43 286,4
Écart en % entre les prévisions	-0,2 %	+1,7 %	+2,8 %	+3,5 %	+4,2 %
Croissance annuelle en % (prévisions antérieures)	4,7 %	2,9 %	2,4 %	2,7 %	2,7 %
Croissance annuelle en % (nouvelles prévisions)	5,0 %	4,9 %	3,5 %	3,4 %	3,5 %

Source : IDC, 2007

En résumé, nous sommes plus optimistes au sujet du marché des TI que nous ne l'étions l'an dernier en raison des conditions, renseignements et des hypothèses les plus récents et mis à jour sur la marché. Veuillez consulter le tableau des hypothèses et les documents connexes pour obtenir des précisions sur ces prévisions révisées.

Sous-catégories TI clés

Sous-catégories du matériel

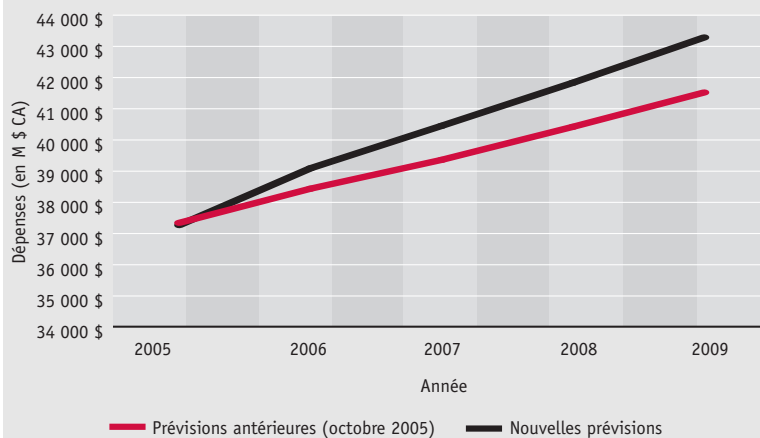
Matériel monoposte

Le terme « matériel monoposte » se rapporte au marché des PC. C'est le plus grand marché au sein du marché du matériel et il représente 43 % des dépenses en matériel. IDC estime que les dépenses en PC ont dépassé 6,6 milliards de dollars CA en 2006 et qu'elles augmenteront de plus d'un demi-milliard de dollars au cours de la période des prévisions, soit 7,1 milliards de dollars CA en dépenses d'ici 2010. Ce taux de croissance représente un TCAC sur cinq ans de 2,5 %. La pression grandissante qu'exercent les prix continue à freiner les dépenses dans cette sous-catégorie, même si le volume des expéditions augmente annuellement. Les ordinateurs portatifs restent en tête des dépenses de ce segment, comparativement au marché des ordinateurs de bureau; IDC s'attend à ce que ce marché diminue au cours de la période des prévisions.

Matériel multiutilisateur

IDC estime que le marché du matériel multiutilisateur (ou serveur) a augmenté de près de 3,9 % en 2006, pour atteindre 1,9 milliard de dollars CA. Ce taux de croissance des dépenses devrait régresser légèrement tout au long de la période des prévisions, produisant un TCAC sur cinq ans de 3,6 %. Malgré la pression vigoureuse exercée sur les prix et le changement des règles du jeu apporté par la virtualisation (qui supprime le besoin de serveurs dédiés), le marché des serveurs devrait augmenter pour dépasser 2,2 milliards

Figure 4 :
Comparaison des prévisions du marché canadien des TI, de 2005 à 2009



Source : IDC, 2007

de dollars CA d'ici 2010. Les dépenses des serveurs de volume dominent la croissance de ce segment, alors que les dépenses des serveurs intermédiaires sont restées stables tout au long de la période des prévisions.

Matériel de stockage

Le marché du matériel de stockage représente la plus petite partie des dépenses en matériel à environ 8,9 %, et il a généré 1,35 milliard de dollars CA de dépenses en 2006. Étant donné que c'est le segment du matériel au plus faible taux de croissance (TCAC de 2,1 %), les dépenses en matériel de stockage se frayeront un chemin vers les 1,4 milliard de dollars CA d'ici 2010. Les serveurs de stockage en réseau (NAS) et les réseaux

de stockage (SAN) sont les segments ayant la croissance la plus rapide dans ce sous-marché. IDC prévoit que les marchés des serveurs de stockage direct et de mémoire à bande magnétique ralentiront au cours de la période des prévisions, ce qui réduira les dépenses à l'échelle de l'ensemble de ce segment.

Autre matériel

La catégorie « Autre matériel » comprend les dépenses en imprimantes, portatifs, et autres articles liés au matériel. En tant que groupe, cette catégorie a rapporté plus de 5,2 milliards de dollars CA de dépenses en 2006, soit une augmentation de plus de 10 % sur douze mois. Bien que cette croissance diminuera pour se situer à 4,9 % au cours de la période des prévisions, le marché générera la somme impressionnante de 6 milliards de dollars CA d'ici 2010.

Sous-catégories de logiciels

Applications de gestion des ressources de l'entreprise (GRE)

Le marché des applications GRE a augmenté de 6,9 % en 2006 et a rapporté 833,3 millions de dollars CA. Bien que l'on s'attende à ce que les dépenses en applications GRE baissent tout au long de la période des prévisions, pour s'établir à un TCAC sur cinq ans de 5,4 %, on prévoit encore ce que le marché dépasse le milliard de dollars CA d'ici 2010.

Autres logiciels d'applications

Les autres logiciels d'applications sont la sous-catégorie la plus importante représentant environ 35 % de toutes les dépenses en logiciels. IDC estime que ce marché a progressé de 3,1 % sur douze mois et qu'il a généré 2,4 milliards de dollars CA en dépenses en 2006. On prévoit que les autres logiciels d'applications atteindront 2,8 milliards de dollars CA d'ici 2010, soit un TCAC sur cinq ans de 3,4 %.

Développement et mise en œuvre d'applications

Le marché des logiciels de développement et de mise en œuvre d'applications est le deuxième plus important marché au Canada, et il représente environ 28 % de toutes les dépenses en logiciels. IDC estime que ce marché a généré près de 1,9 milliard de dollars CA en dépenses en 2006 et qu'il a augmenté au taux de 5,2 %. On prévoit que ce segment progressera à un TCAC de 5,1 % sur cinq ans et qu'il culminera à 2,3 milliards de dollars CA d'ici 2010.

Gestion de systèmes et de réseaux

Selon IDC, ce marché a connu une forte croissance de 6,6 % en 2006, générant 263,5 millions de dollars CA. On prévoit que les dépenses en gestion de systèmes et

de réseaux augmenteront rapidement à un TCAC de 6 %, pour dépasser 330 millions de dollars CA d'ici 2010.

Logiciels de gestion de réseau

Les logiciels de gestion de réseau sont l'un des plus petits segments du marché des logiciels, et ce segment est l'un de ceux qui croissent le moins rapidement. En 2006, le marché totalisait 85,8 millions de dollars CA et ne représentait que 1,2 % du total des dépenses en logiciels. IDC prévoit que le marché connaîtra une croissance lente, et parfois même négative, avec un TCAC sur cinq ans inférieur à 1 % et qui atteindra 86,2 millions de dollars CA d'ici 2010.

Logiciels de protection

Le marché des logiciels de protection est celui qui connaît la croissance la plus rapide au Canada. Ce marché a été évalué à 300,2 millions de dollars CA en 2006 et il a augmenté de 12,1 % sur douze mois. Les dépenses en logiciels de protection augmenteront à un taux impressionnant TCAC sur cinq ans de 10,75 %, pour atteindre 446,1 millions de dollars CA d'ici 2010.

Autres infrastructures de système

IDC estime que ce marché connaîtra une hausse de 2,8 % en 2006 pour se situer à 948,9 millions de dollars CA. Compte tenu d'un TCAC modeste sur cinq ans de 2,9 %, ce marché devrait dépasser le milliard de dollars CA d'ici 2010.

Sous-catégories des services des technologies de l'information

Services d'experts-conseils et d'intégration en TI

Le marché des services d'experts-conseils et d'intégration en TI représente environ 36 % du total des dépenses des services des TI au Canada, et il a rapporté plus de 6,1 milliards de dollars CA en 2006. IDC estime que ce groupe de services augmentera pour atteindre un TCAC de 2,5 % sur cinq ans au cours de la période des prévisions, générant plus de 6,8 milliards de dollars CA en dépenses d'ici 2010.

Impartition et services liés à l'exploitation

L'impartition et les services liés à l'exploitation constituent la majeure partie des dépenses en services TI, soit 44 %, ou environ 7,5 milliards de dollars CA en 2006. Ce groupe de services maintiendra une saine croissance annuelle tout au long de la période des prévisions, soit un taux TCAC sur cinq ans de 5,3 %. IDC estime que ce groupe générera près de 9,2 milliards de dollars CA en dépenses d'ici 2010, en raison des forts taux de croissance de tous les sous-marchés.

Services de soutien et de formation

Le groupe des services de soutien et de formation représente moins de 20 % du total des dépenses de services TI et a généré lieu à des dépenses de près de 3,4 milliards de dollars CA à la fin de 2006. Étant donné qu'on prévoit un TCAC modeste de 1,7 % tout au long de la période des prévisions, les dépenses de ce groupe de services devraient franchir le cap des 3,6 milliards de dollars d'ici 2010.

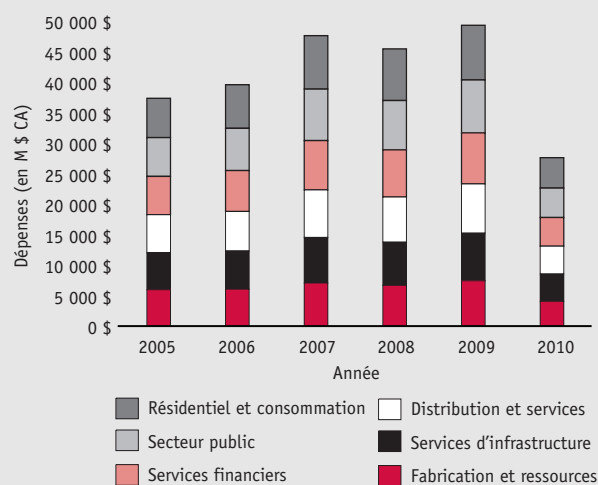
Marché canadien des TI par secteur

Pour faire face à leur seul point sensible, les marchés verticaux canadiens déploient divers modèles de dépenses en TI (Prévisions de la croissance du marché canadien selon le marché vertical des TI 2006 à 2010 – *Canadian IT 2006-2010 Forecast by Vertical Market*, IDC n° CA8SMB6). C'est le secteur public qui a dépensé le plus en TI, comptant pour environ 20 % des dépenses en TI au Canada en 2006. IDC estime que les dépenses du secteur public atteindront près de 9 milliards de dollars CA d'ici 2010.

Avec un TCAC de 4,9 % sur cinq ans, le secteur des services financiers est celui qui connaît la croissance verticale la plus rapide. Les dépenses en TI ont atteint 7 milliards de dollars CA en 2006, alors que l'industrie abordait la transformation de la distribution, et des canaux de distribution, l'efficacité opérationnelle et les impératifs extérieurs. IDC croit que les entreprises de services financiers augmenteront leurs dépenses en TI jusqu'à près de 8,5 milliards de dollars CA d'ici 2010.

Bien que le dollar canadien ait été un important inhibiteur dans le secteur manufacturier, les dépenses en TI ont atteint plus de 6 milliards de dollars CA, entraînées par le besoin de solutions TI qui peuvent accroître la collaboration, créer l'excellence opérationnelle et les aider à atteindre leurs clients plus efficacement.

Figure 5 :
Marché canadien des TI par secteur



Source : IDC, 2007

Le tableau 5 donne les prévisions d'IDC pour le marché canadien des TI par secteur pour la période allant de 2006 à 2010. La figure 5 illustre les taux de croissance liés à chacun des segments du marché canadien des TI.

Marché canadien des TI par région

Pendant la période des prévisions, les dépenses en TI varieront de façon importante dans les régions. L'Ontario sera toujours la région la plus importante, comptant pour environ 50 % de toutes les dépenses en TI jusqu'en 2010. En Ontario, les dépenses en TI ont atteint 19,4 milliards de dollars CA en

Tableau 5 : Prévisions du marché canadien des TI par secteur, de 2006 à 2010 (en millions \$ CA)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TCAC de 2005 à 2010
Fabrication et ressources	5 959,6	6 091,1	6 192,8	6 271,7	6 356,2	6 430,6	1,5 %
Services d'infrastructure	6 064,8	6 239,2	6 469,8	6 697,2	6 922,7	7 135,7	3,3 %
Distribution et services	7 074,3	7 447,3	7 777,6	8 081,5	8 430,4	8 755,4	4,4 %
Services financiers	6 676,2	7 060,6	7 395,9	7 728,1	8 083,1	8 462,5	4,9 %
Secteur public	7 430	7 787,7	8 059,8	8 365,0	8 668,4	8 955	3,8 %
Résidentiel et consommation	4 066	4 466,8	4 557,5	4 690,1	4 825,5	4 978,3	4,1 %

Source : IDC, 2007

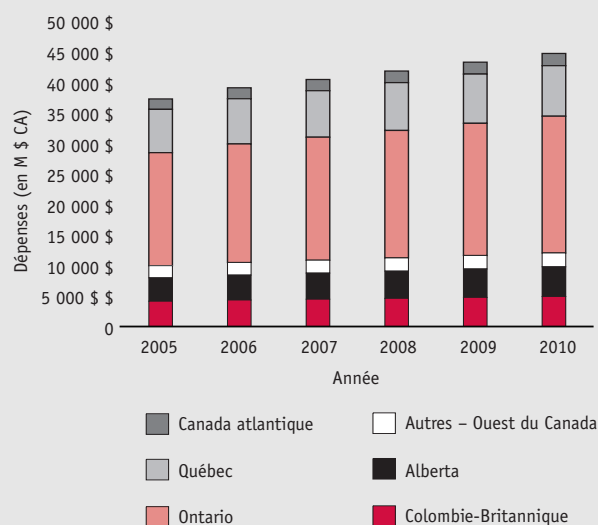
2006, et on prévoit un TCAC sur cinq ans de 3,9 %, qui atteindra 22,4 milliards de dollars CA en 2010. Bien que les entreprises québécoises dépensent environ un tiers du montant investi par les entreprises ontariennes en TI, elles seront encore au deuxième rang des dépenses les plus importantes des entreprises en 2006, avec une somme de 7,4 milliards de dollars CA. Cette dépense peut être attribuée au nombre de sièges sociaux situés en Ontario et au Québec, ce qui augmente le niveau de dépenses en TI dans ces régions. Plus de 50 % des sièges sociaux des entreprises figurant sur la liste des entreprises de Financial Post 500 (FP500) se situaient en 2005 au Québec et en Ontario (*Looking for Growth in IT Outsourcing: Regional Opportunities in Canada*, IDC n° CA8SO6).

Selon Statistique Canada, depuis 2003, l'Alberta a vu son économie, selon le total du produit intérieur brut (PIB), croître plus rapidement que la moyenne canadienne. Cette croissance a obligé les entreprises de l'Ouest du Canada à relever des enjeux commerciaux et à engager des dépenses en TI. L'Alberta est la région qui a connu la croissance la plus rapide, comptant un TCAC sur cinq ans de près de 5 %. Les dépenses en TI des entreprises situées en Alberta progresseront d'un peu plus de 4 milliards de dollars CA en 2006 à plus de 4,8 milliards de dollars CA en 2010.

Ce sont les organisations du Canada atlantique qui ont dépensé le moins en TI, comptant pour environ 5 % du total des dépenses en TI. Avec un TCAC de 3,3 %, les dépenses en TI dans le Canada atlantique devraient augmenter de 1,8 milliard de dollars CA en 2006, pour s'établir juste au-dessus de 2 milliards de dollars CA en 2010. Même si les entreprises du Canada atlantique ont tendance à être des acheteurs tardifs, elles sont des investisseurs prudents en TI et s'attardent à l'utilité et aux technologies nécessaires plus que les autres entreprises des autres régions canadiennes.

Le tableau 6 indique les prévisions d'IDC pour le marché canadien des TI par région pour 2006 à 2010, et la figure 6 indique les taux de croissance pour chacune des régions.

Figure 6 :
Prévisions du marché canadien des TI par région



Source : IDC, 2007

Tableau 6 : Prévisions du marché canadien des TI par région, de 2006 à 2010 (en milliards \$ CA)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TCAC de 2005 à 2010
Colombie-Britannique	4 145,4	4 343,2	4 476,8	4 615,5	4 765,6	4 912,4	3,5 %
Alberta	3 831,6	4 078,4	4 270,7	4 458,8	4 661,8	4 867,3	4,9 %
Autres – Ouest canadien	1 984,1	2 066,4	2 110,7	2 158,8	2 209,7	2 258,8	2,6 %
Ontario	18 507,1	19 412,5	20 142,8	20 875,3	21 641,6	22 398,8	3,9 %
Québec	7 096,1	7 403,5	7 613,8	7 831,3	8 059,6	8 277,7	3,1 %
Canada Atlantique	1 706,7	1 788,8	1 838,7	1 893,9	1 948	2 002,4	3,3 %

Source : IDC, 2007

Directives essentielles

IDC offre les conseils suivants aux acheteurs canadiens de TI :

Investissez selon votre stratégie en TI dès maintenant afin de réussir plus tard. Le marché des TI continue à présenter de solides perspectives pour les fournisseurs et les utilisateurs finaux/consommateurs. Compte tenu de l'environnement économique positif actuel, le moment est venu pour les organisations d'investir dans le domaine des TI comme nouvelle arme stratégique pour se protéger contre l'incertitude de l'avenir. Les retardataires trouveront qu'il est difficile d'effectuer ce genre d'investissement si la conjoncture ralentit. L'avantage d'investir maintenant, c'est que la stratégie TI sera en place pour leur offrir les avantages commerciaux nécessaires pour réussir dans des moments difficiles.

Ne sous-estimez pas la valeur des TI dans votre organisation ou pour le pays. Le marché des TI est vigoureux et plus animé qu'il ne l'a été depuis plusieurs années, en dépit de ses taux de croissance relativement faibles (selon les normes historiques) de l'ordre de 3 % à 4 %. Avec plus de 39 milliards de dollars CA en dépenses en TI en 2006, et la plus-value des dépenses d'environ 1,4 milliard de dollars CA par année en moyenne, le marché des TI demeure un facteur important de la croissance économique et de la prospérité canadienne. Sous-estimer la valeur des TI et la considérer seulement dans le contexte de la compression des coûts amène à manquer l'occasion de tirer parti de la technologie pour le bénéfice des particuliers, des organisations et de notre pays.

Comprendre comment les TI peuvent créer un avantage commercial stratégique. Les acheteurs de TI devraient chercher à comprendre comment les TI pourraient créer un avantage commercial stratégique considérable, pas à titre d'acquisition technologique, mais comme élément clé et membre de la première heure dans la stratégie de développement et des plans de mise en œuvre.

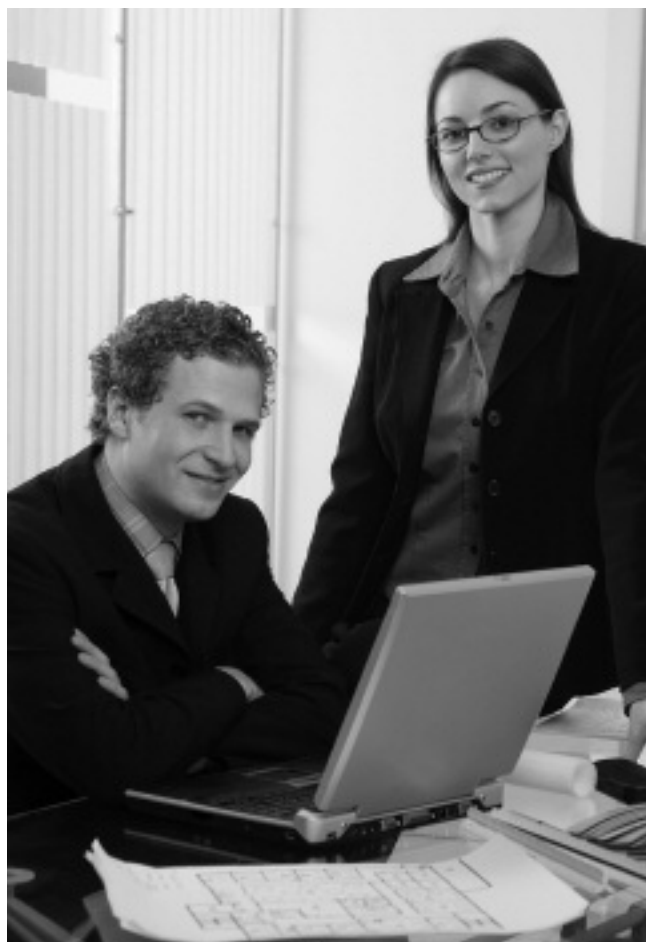
IDC offre l'orientation suivante aux fournisseurs en TI au Canada :

Ventes ciblées et messages de marketing sur les incidences positives des TI dans les organisations. Les fournisseurs de TI devraient offrir plus de valeurs essentielles et prouver les points décrivant les impacts positifs sur la rentabilité, le service à la clientèle, l'expansion du marché, l'efficacité et les autres impératifs commerciaux auxquels sont confrontés les clients des secteurs privé et public dans leurs activités quotidiennes et à long terme.

Intégrer les messages d'investissement en TI dans les objectifs/stratégies commerciales de nos clients. Les fournisseurs de TI devraient comprendre et intégrer plus efficacement les stratégies et les objectifs commerciaux de leurs

clients être celui d'en s'attardant à la manière dont les TI les aident et les différencient. L'objectif devrait entraîner la réussite de leurs clients commerciaux et pas uniquement d'augmenter leurs dépenses en technologie.

La compétitivité du marché des TI continue à entraîner de nouvelles offres valables et intéressantes et des modèles d'affaires. Les fournisseurs accaparent des marchés adjacents ou créent de nouveaux marchés (p. ex. les entreprises de télécommunications pénétrant le marché des services TI ou les entreprises de logiciels vendant des logiciels à titre de service) et offrent aux acheteurs de TI plus de choix et de valeur. Ces deux genres d'intervenants devraient cependant comprendre que l'ensemble de la santé et de la valeur des relations pourrait reposer sur un succès mutuel. À eux seuls, de faibles prix et des relations à peu de frais n'appuieront pas l'objectif à long terme de créer des avantages commerciaux stratégiques axés sur les TI.



Pour en apprendre davantage

Études connexes

IDC Canada's IT Market Forecaster, mars 2007.

IDC's Software Taxonomy, 2007, IDC n° 205437, février 2007

IDC's Worldwide Services Taxonomy, 2007, IDC n° 205608, février 2007

Looking for Growth in IT Outsourcing: Regional Opportunities in Canada, IDC n° CA8SO6, septembre 2006

Canadian IT 2006-2010 Forecast by Vertical Market, IDC n° CA8SMB6, juillet 2006

Canada Information Communications and Technology 2006-2010 Forecast Summary, IDC n° CA2ITMP6, mai 2006

IDC's Worldwide Hardware and Network Infrastructure Taxonomy 2005, IDC n° 33333, mai 2005

Définitions

Les définitions indiquées dans ce document représentent l'envergure actuelle des logiciels, du matériel, des services et la recherche d'infrastructure de réseau. Les définitions conformes au marché sont une partie de l'ensemble des normes de recherche et des méthodologies qu'utilise IDC à l'échelle mondiale. Cette uniformité permet à IDC d'offrir à ses clients de la recherche utile et exacte qu'ils peuvent utiliser afin d'identifier les occasions et d'analyser les tendances au sein du secteur des TI, complexe et en constante évolution. IDC a fourni une version abrégée des multiples classifications pour aider les lecteurs à comprendre les termes utilisés dans le présent document (ci-dessous).

Matériel

Le marché canadien du matériel se divise en quatre catégories principales : matériel monoutilisateur, matériel multiutilisateur, matériel de stockage et autre matériel. Veuillez vous reporter à *IDC's Worldwide Hardware and Network Infrastructure Taxonomy, 2005* pour obtenir plus de détails au sujet de ces définitions.

Matériel monoutilisateur

Le matériel monoutilisateur comprend les ordinateurs personnels de bureau de base et les ordinateurs personnels portatifs de base.

Matériel multiutilisateur

Le matériel multiutilisateur fait généralement référence au marché des serveurs. La classification des serveurs d'IDC divise ce marché en trois catégories :

- Marché des serveurs de volume (comprend tous les segments dont la valeur moyenne des ventes est inférieure à 25 000 \$).
- Marché des serveurs intermédiaires (comprend tous les segments dont la valeur moyenne des ventes va de 25 000 \$ à 499 999 \$).
- Marché des serveurs d'entreprise haut de gamme (comprend tous les systèmes dont la valeur moyenne des ventes est de 500 000 \$ ou plus).

Les marchés d'entreprise des serveurs intermédiaires et haut de gamme sont désignés collectivement : « marchés des serveurs d'entreprise ».

Matériel de stockage

Le marché du matériel de stockage comprend quatre éléments principaux : les serveurs de stockage direct, les serveurs de stockage en réseau, les réseaux de stockage et les autres éléments de stockage (p. ex., rubans, etc.).

Autre matériel

Les autres catégories principales comprises dans les autres genres de matériel sont l'équipement de réseau, les imprimantes et les imprimantes multi-fonctions, les portatifs intelligents et les autres articles liés au matériel. *L'équipement de réseautage* comprend les dépenses relatives aux routeurs, aux commutateurs, aux réseaux locaux sans fil ainsi qu'aux réseaux IP et à l'équipement PBX.

Logiciels

Le marché canadien des logiciels comprend trois éléments clés du marché : les applications, le développement et la mise en œuvre des applications et les infrastructures de systèmes. Les définitions de ces marchés primaires figurent ci-dessous. Pour plus de renseignements, veuillez consulter *IDC's Software Taxonomy, 2006*.

Applications liées à la gestion des ressources de l'entreprise (GRE)

Les applications liées à la gestion des ressources de l'entreprise sont créées dans le but d'automatiser et d'optimiser les processus d'affaires relatifs aux ressources nécessaires afin d'atteindre les objectifs commerciaux et organisationnels, mais il ne s'agit pas de clients ou de prospects faisant face ou spécialisés dans divers genres d'applications techniques. Les ressources automatisées comprennent les gens, les finances, le capital, les matériaux et les établissements. Les applications qui en découlent sont les prévisions, le suivi, le parcours, l'analyse et les rapports sur ces ressources. Le marché comprend les logiciels particuliers à certains secteurs, ainsi que les logiciels qui peuvent répondre aux exigences des secteurs multiples.

Autres logiciels d'applications

Ce marché comprend tous les logiciels d'applications à l'exception des logiciels GRE.

Logiciel de développement et de mise en œuvre d'applications

Le logiciel de développement et de mise en œuvre d'applications du marché primaire comprend six marchés secondaires, notamment : la mise en œuvre d'applications, le développement d'applications, la qualité et le cycle de vie des outils, l'information et les outils de gestion des données, l'accès à l'information et les outils de transmission et autre outils de développement. Les logiciels de mise en œuvre d'applications comprennent les logiciels, les outils et les environnements de développement utilisés par les réalisateurs de logiciel, les analystes des systèmes de gestion ou les autres professionnels visant à créer les applications traditionnelles et celles axées sur le Web. Les logiciels de déploiement d'applications sont un ensemble de fonctionnalités de logiciel qui produisent un groupe de ressources informatiques connectées de manière souple dans un environnement réparti apparaissent comme un « système » unique lors de l'exécution. Le logiciel de mise en œuvre d'applications accomplit ses tâches en offrant des services d'interopérabilité/d'intégration dont la logique, les ensembles de données et les interfaces utilisateur/machine ont besoin pour interagir.

Logiciels de gestion de réseau

Les logiciels de gestion de réseau sont utilisés pour lier les dispositifs, les serveurs, les clients et les périphériques de réseaux autonomes.

Autres logiciels d'infrastructure de système

Les autres logiciels sont les logiciels d'infrastructure pour les systèmes et les applications (mais pas pour le stockage) qui ne sont pas autrement classés. Un tel logiciel est utilisé principalement par les programmeurs et les administrateurs de système afin d'accomplir des fonctions courantes et pour ajouter aux systèmes d'exploitation des fonctions qui ne sont pas fournies autrement. Les utilitaires de conversion de fichiers, les pilotes d'écran et les polices de caractères et les utilitaires de tri en sont des exemples.

Logiciels de gestion de réseau et de système

Les logiciels de gestion de réseau et de système sont utilisés pour gérer toutes les ressources informatisées destinées à l'utilisateur final, à une petite entreprise, au groupe de travail ou à l'entreprise, notamment les systèmes, les applications et l'infrastructure du réseau. Ce marché ne comprend pas la gestion du stockage et les autres logiciels de stockage.

Logiciels de gestion de réseau

Les logiciels de gestion de réseau sont utilisés pour lier les dispositifs, les serveurs, les clients et les périphériques de réseau autonome.

Sécurité

Le marché de la sécurité comprend un vaste éventail de technologies utilisées pour améliorer la sécurité des ordinateurs, des systèmes d'information, des communications Internet, des réseaux et des transactions. Il sert à préserver la confidentialité, protéger l'intégrité, la vie privée et l'assurance. Grâce à l'utilisation d'applications de sécurité, les organisations peuvent offrir la gestion de la sécurité, le contrôle d'accès, l'authentification, la protection antivirus, le chiffrement, la détection de l'intrusion et la prévention, l'évaluation de la vulnérabilité et la défense périphérique. Tous ces outils sont conçus pour améliorer la sécurité d'une infrastructure de réseautage de l'organisation et aider à faire progresser les services à valeur ajoutée et les capacités.

Le marché de la sécurité comprend également des recettes tirées des appareils de sécurité. Un appareil de sécurité comprend le matériel doté d'un système d'exploitation intégré, hardened OS, un ensemble d'applications limitées et l'installation sans logiciels de l'utilisateur. Les appareils de sécurité peuvent également comprendre d'autres caractéristiques telles que la gestion de la sécurité, la gestion des politiques, la qualité du service, l'équilibrage des charges, la grande disponibilité et la gestion de la largeur de la bande.

Services

Le marché des services TI comprend trois marchés primaires : services d'experts-conseils en TI et intégration, impartition et opérations connexes, et services de soutien et de formation. Les définitions de ces marchés primaires figurent ci-dessous. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter IDC's *Software Taxonomy, 2006*. Veuillez noter que les services aux entreprises (tels que les services d'experts-conseils pour les entreprises et l'impartition, du processus administratif) ne sont pas compris dans les chiffres liés au marché, car ils font partie d'une prévision distincte du marché non liée aux TIC.

Services d'experts-conseils et d'intégration TI

Ce groupe de services comprend : les services d'experts-conseils SI, les systèmes d'intégration, l'élaboration d'applications personnalisées et les services-conseils de réseau et d'intégration. Ce groupe de services représente les dépenses des contrats liées au projet.

Services liés à l'impartition et à l'exploitation

Ce regroupement de services comprend : l'externalisation du système d'intégration (SI), l'externalisation du réseau et d'ordinateur de bureau, la gestion des applications, la gestion des applications hébergées, les services d'hébergement de l'infrastructure. Les dépenses liées à chacune de ces catégories sont généralement basées sur des versements périodiques.

Services de soutien et de formation

Trois sous-catégories sont comprises dans le groupe des services de soutien et de formation : le soutien et le déploiement de matériel, le soutien et le déploiement de logiciels et la formation TI et les services d'éducation.

Aux fins de la présente étude, IDC Canada a divisé en secteurs le marché canadien, comme suit :

Fabrication et ressources – Primaire, le travail discontinu, la fabrication des procédés.

Services de l'infrastructure – Transport, communications et médias, services publics

Distribution et services – Vente en gros et distribution, détail, services aux entreprises

Services financiers – Opérations bancaires, assurance, marchés financiers

Secteur public – Gouvernement fédéral, provincial et local, éducation, santé

Résidentiel/consommation – Résidentiel

IDC Canada classe les 10 provinces et les trois territoires du Canada en six régions :

Canada atlantique (ATL) – Les provinces de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick, de l'île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve-et-Labrador.

Québec (QC) – La province de Québec et le Nunavut.

Ontario (ON) – La province de l'Ontario.

Les autres provinces de l'Ouest (OWC) – Les provinces du Manitoba et de la Saskatchewan.

Alberta (AB) – La province de l'Alberta.

Colombie-Britannique (BC) – La province de la Colombie-Britannique, incluant les Territoires du nord du Yukon et les Territoires du Nord-Ouest.

Le Conseil des technologies de l'information et des communications (CTIC) est un conseil sectoriel sans but lucratif qui vise à créer au Canada une industrie et une main-d'œuvre en TIC forte, préparée et scolarisée. Le CTIC joue un rôle de catalyseur de changements qui soutient les innovations propres à fournir de l'information sur le marché du travail, du perfectionnement professionnel continu et de la formation de qualité au secteur canadien des TIC, aux enseignants, aux gouvernements et à la main-d'œuvre en TIC. Nous avons comme objectif de tisser des liens qui aideront à obtenir la quantité et la qualité voulues de professionnels en TIC qui permettront d'améliorer la position du Canada en tant que chef de file sur le marché mondial.

Pour réaliser ses objectifs, le CTIC mise sur quatre domaines qui constituent les éléments d'un secteur vigoureux et axé sur l'avenir.

- **Définition des compétences** – définir de façon continue les professions qui façonnent le secteur des TIC.
- **Information sur le marché du travail** – fournir des statistiques et des analyses à jour qui se rattachent au développement des ressources humaines dans le secteur des TIC.
- **Sensibilisation à la carrière** – offrir des programmes et des outils dans le but d'explorer les possibilités de carrières dans le secteur canadien des TIC.
- **Perfectionnement professionnel** – s'assurer que le Canada peut compter sur un approvisionnement continu de travailleurs en TIC hautement qualifiés.

Le Conseil des technologies de l'information et des communications (CTIC)

116, rue Lisgar, pièce 300,
Ottawa (Ontario) K2P 0C2
Tél : 613-237-8551
Télé : 613-230-3490

info@ictc-ctic.ca

Avis sur les droits d'auteur

Ce document de recherche IDC a été publié dans le cadre d'un service IDC de renseignements continus, offrant de la recherche écrite, des interactions d'analystes, des télé-séances d'information et des conférences. Consultez www.idc.com pour en apprendre davantage sur un abonnement à IDC et des services-conseils. Pour voir la liste des bureaux IDC partout au monde, consultez www.idc.com/offices. Veuillez appeler la ligne sans frais d'IDC au 800 343-4952, poste 7988 (ou +1 508 988-7988) ou consultez sales@idc.com pour obtenir des renseignements sur l'application du prix de ce document envers l'achat d'un service IDC, ou pour obtenir des exemplaires supplémentaires ou des droits à l'égard du Web.

Droit d'auteur IDC 2007. La reproduction est interdite, à moins d'autorisation à cet effet. Tous droits réservés.



www.ictc-ctic.ca

Canada

L'initiative sur le marché canadien du travail dans le secteur des TI a été mis sur pied en partie grâce au financement du Programme de conseil sectoriel du gouvernement du Canada.

