

SOMMAIRE

16^e ÉDITION ANNUELLE DU PANEL CONSULTATIF SUR L'INDUSTRIE

Date : 14 mai 2021



Sommaire – Panel consultatif d’EDC sur l’industrie 2021

Chaque année, le Panel consultatif sur l’industrie d’Exportation et développement Canada (EDC) se réunit pour discuter de commerce et aiguiller la Société sur la façon dont elle peut aider les entreprises à saisir les occasions qui se présentent, à diversifier leurs marchés et à faire rayonner le Canada dans le monde. Les participants représentent différentes associations sectorielles canadiennes qui regroupent des entreprises de toutes tailles et de divers secteurs. En mai 2021 ont eu lieu deux discussions de 90 minutes qui portaient sur la stratégie de croissance des industries canadiennes à l’heure où les marchés mondiaux se relèvent de la pandémie et sur les obstacles qui se dressent sur leur chemin vers la réussite commerciale.

Mot d’ouverture

Mairead Lavery, présidente et chef de la direction d’EDC, a prononcé le même mot d’ouverture au début de chacune des séances. Elle y a fait remarquer que la baisse de la demande et les préoccupations entourant la sécurité des employés sont encore source de problèmes pour beaucoup d’entreprises, et que celles qui cherchent à exporter voient des difficultés supplémentaires s’élever : pénurie de main-d’œuvre, fin des programmes d’aide gouvernementaux, mauvaise connaissance des accords de libre-échange (ALE), exigences environnementales, sociales et de gouvernance (ESG), fermetures de frontière et consolidation.

Pourtant, plus de la moitié des entreprises canadiennes (56 %) ont renforcé leur présence et leur capacité de vente en ligne pendant la pandémie, et plus du quart a repensé ses activités pour profiter de nouveaux débouchés. Bon nombre d’entre elles ont aussi diversifié leur chaîne d’approvisionnement pour mieux résister à de futures perturbations. Mairead Lavery a affirmé en terminant que devant les perspectives économiques mondiales, les Services économiques d’EDC ont revu leurs propres prévisions avec plus d’optimisme, même si la bataille n’est pas encore gagnée pour le Canada.

Résumé : Une reprise inégale au pays

Au cours des deux discussions, les participants ont parlé de l’inégalité de la relance économique au Canada. S’ils appuient la diversification des marchés en théorie, ils croient néanmoins qu’à long terme, la reprise dépend des États-Unis. Quelques panélistes ont fait part de leur hésitation à se lancer sur les marchés asiatiques (en particulier en Chine), leur préférant les États-Unis et l’Europe. Beaucoup étaient reconnaissants de l’aide reçue du gouvernement pendant la pandémie, notamment dans le cadre de la Garantie – Programme de crédit aux entreprises (PCE) d’EDC.

Les deux mêmes questions ont été posées à chacun des deux groupes de dix participants.

1. Comment vos membres abordent-ils la relance économique et les débouchés internationaux dans le climat actuel?
2. Quels obstacles se dressent entre vos membres et leur succès commercial?

Les réponses à la première question allaient de l’optimisme ou de l’optimisme prudent à l’expression de difficultés persistantes, en passant par des perspectives neutres ou mitigées.

Optimisme ou optimisme prudent : La moitié des secteurs représentés se sont déclarés optimistes ou prudemment optimistes, tout comme le Conseil canadien des affaires et la Chambre de commerce du Canada. Selon eux, la désignation gouvernementale des secteurs de l’exploitation minière, des protéines et de l’agroalimentaire comme « essentiels » a maintenu les frontières ouvertes, protégé la chaîne d’approvisionnement et évité des pénuries. La flambée de l’immobilier au pays et le rétablissement du marché du pétrole et du gaz naturel à l’échelle mondiale ont permis à la demande de nouvelles constructions, de produits forestiers et de dérivés du pétrole de demeurer élevée, et la demande mondiale croissante pour les produits de biotechnologie et de technologies propres a offert à deux des plus récents secteurs de l’économie canadienne la chance de prendre de l’expansion. Les entreprises autochtones ont elles aussi remarqué qu’elles

disposent de possibilités accrues grâce à de nouveaux fonds pour les entrepreneurs et à un événement axé sur l'exportation qui s'est tenu récemment à Vancouver.

Perspectives neutres/mitigées : À cause des perturbations de chaînes d'approvisionnement, de la pénurie de main-d'œuvre, de l'évolution des tendances de consommation et de la variété des entreprises qu'ils représentent, les secteurs des technologies de l'information, de la fabrication et du commerce de détail ainsi que les entreprises dirigées par des femmes entrevoient des perspectives neutres ou mitigées. Certains ont pu profiter du statut de « service essentiel », d'une hausse de la demande et d'une amélioration des ventes en ligne, alors que d'autres ont eu du mal à composer avec les restrictions en dents de scie et la dépendance aux programmes de soutien fédéraux mis en place pendant la pandémie. Bon nombre d'entre eux pensent que la reprise passera entre autres par l'exportation, mais s'inquiètent néanmoins des annulations de contrats, de l'accès au capital et du protectionnisme.

Difficultés persistantes : La diminution des dépenses de consommation a eu des effets désastreux sur les entreprises indépendantes canadiennes (boutiques de vêtements, restaurants, théâtres, hôtels, etc.) et leurs fournisseurs. On compte déjà des milliers de faillites dans ce secteur, et les experts en prévoient d'autres avant que le pays ne parvienne à revenir à la normale. L'interruption presque complète du transport aérien de passagers a placé l'industrie aéronautique canadienne dans une situation semblable; seules ses activités en lien avec l'armée lui permettent de survivre. Quant au secteur de la fabrication de pièces automobiles, il est toujours aux prises avec des fermetures et une pénurie de microprocesseurs.

Résumé : Les obstacles au commerce

Les participants des deux groupes ont relevé de nombreuses difficultés transversales du commerce et de la diversification auxquelles le Canada doit s'attaquer. Les voici :

Chaînes d'approvisionnement – Une préoccupation constante : Des inquiétudes s'élèvent concernant les appels à « acheter américain »; on fait état d'un traitement variable des employés et des marchandises à la frontière. Le rapatriement des chaînes d'approvisionnement à proximité, une pénurie mondiale de conteneurs et un goulot d'étranglement de l'approvisionnement en Asie sont également des sujets de préoccupation.

Manque d'ambition et d'orientation à l'échelle nationale : Le Canada devrait profiter des occasions offrant un haut potentiel de croissance dans des secteurs où il peut obtenir du succès. Les programmes d'aide fédéraux doivent servir à améliorer la compétitivité globale du pays.

Géopolitique : Le Canada devrait être plus pragmatique quant aux implications géopolitiques du commerce international et prendre davantage en considération les risques encourus par les entreprises. Les entreprises du secteur de la défense et celles qui exportent des produits contrôlés reçoivent des messages contradictoires de la part du gouvernement fédéral au sujet de l'exportation dans des pays comme l'Arabie saoudite et la Turquie.

Directives contradictoires du cadre de réglementation : L'incohérence de l'approche canadienne à l'égard du libre-échange sur les plans national et international a entraîné l'annulation de projets et démotive les investisseurs étrangers. Les entreprises canadiennes avouent elles-mêmes qu'elles devraient mieux tirer parti des nombreux accords de libre-échange déjà en vigueur.

Infrastructure surchargée : Des investissements insuffisants dans les ports du Canada découragent les investisseurs étrangers, érodent la compétitivité du Canada et défavorisent la diversification. Les entreprises d'ici hésiteront à exporter en Europe ou en Asie si nos ports n'ont même pas la capacité de traiter les exportations vers les États-Unis, pays considéré comme l'option la plus simple. Par ailleurs, le manque de clarté quant à l'échéancier du déploiement de la 5G au Canada et de la stratégie en matière de bande passante dans les régions rurales est toujours un point sensible.

Restrictions sur les déplacements : Les rencontres en personne sont déterminantes dans l'instauration d'une relation de confiance lors de transactions complexes. Le manque de communication du gouvernement fédéral sur ses intentions de rouvrir la frontière canado-américaine continue de susciter du mécontentement.

Capital humain en déficit : Le Canada doit apprendre à se rendre plus attrayant auprès des talents, qui sont dorénavant plus mobiles que jamais. La quasi-totalité des participants s'est dite inquiète du manque de main-d'œuvre.

Faible appui du public : Les entreprises canadiennes doivent sans cesse rappeler aux représentants gouvernementaux et au grand public à quel point elles contribuent à l'économie du pays.

Influence des questions environnementales, sociales et de gouvernance : Une stratégie ESG est absolument nécessaire pour accéder aux marchés étrangers; les entreprises se sentent contraintes de redéfinir leurs stratégies de communication en ce qui a trait à leurs émissions, à la diversité, à leurs relations avec les populations autochtones et au financement vert. Les PME y voient un nouveau sujet de préoccupation.

Recommandations pour EDC

Les participants des deux discussions ont formulé les recommandations qui suivent à l'intention d'EDC.

Promouvoir et protéger l'infrastructure commerciale : EDC devrait passer en revue les accords de libre-échange pour recenser les sphères dans lesquelles leurs avantages peuvent être maximisés et celles où leur mise en œuvre reste à parfaire. La Société peut également continuer à défendre l'encadrement du commerce international par un système réglementaire, qui protège les entreprises canadiennes si des exportateurs étrangers modifient leurs engagements sans prévenir. En continuant de mettre l'accent sur la diversification et l'ouverture des frontières – notamment avec le Mexique –, EDC contribuera à l'intégrité et au bon fonctionnement des chaînes d'approvisionnement nord-américaines.

Augmenter la capacité commerciale : EDC peut aider les PME dans leur expansion afin que celles-ci puissent répondre à la demande accumulée dans certains secteurs précis, allégeant ainsi la pression qui pèse sur les grandes entreprises. De leur côté, les entreprises détenues par des autochtones ont sans cesse de la difficulté à accéder au capital nécessaire pour exploiter les ressources naturelles qu'elles contrôlent.

Mieux communiquer et collaborer : De meilleures relations avec le Service des délégués commerciaux du Canada permettraient d'éviter que des incidents commerciaux mineurs ne se transforment en conflits d'envergure et de protéger les exportateurs canadiens dans les pays où la réputation du Canada est ternie. EDC peut également faciliter la tâche des exportateurs en aidant l'Agence des services frontaliers du Canada à comprendre les implications des changements qu'elle impose aux devis descriptifs et épauler les entreprises qui se préparent pour leurs prochaines missions commerciales en leur indiquant à quels secteurs le gouvernement fédéral donnera la priorité.

Recommandations diverses

- EDC devrait se préparer à une hausse des demandes de souscription à l'Assurance comptes clients et à ses autres programmes au moment de la reprise économique aux États-Unis.
- EDC peut aider les PME à surmonter leur réticence à l'égard de la diversification moyennant un leadership éclairé, des exemples de réussite et des ressources informatives sur la fiscalité, la sphère juridique et la protection des données sur les marchés peu connus ou nouveaux.
- EDC peut rendre les entreprises canadiennes plus attrayantes aux yeux des investisseurs en les préparant sur les questions relatives aux émissions de carbone, aux relations avec les populations autochtones, au financement vert et à la divulgation.
- EDC peut encourager les PME à se diversifier en aidant d'abord les grandes entreprises à réussir à l'étranger.

Mot de clôture

Mairead Lavery a remercié tous les participants pour leur franchise et leurs réponses étoffées, soulignant à la fois l'ampleur des défis à relever et l'envergure des occasions à saisir. Elle est revenue sur les inquiétudes des participants

concernant le protectionnisme et l'intégrité des chaînes d'approvisionnement nord-américaines en convenant qu'il s'agit là d'enjeux majeurs pour tous les secteurs. Elle a aussi reconnu qu'EDC doit trouver un meilleur équilibre dans son soutien des grandes entreprises et des PME et a valorisé l'idée que le Canada adopte une posture commerciale plus ciblée et ambitieuse en général. Elle a également mentionné que même s'il est impossible pour un pays de faire volte-face en une seule année, la nouvelle stratégie décennale d'EDC aidera les exportateurs canadiens à centrer leurs efforts.

Voici les faits saillants à l'intention du Conseil d'administration d'EDC :

- La diversification occupera encore une place importante à long terme, même si la priorité du Canada pour les deux prochaines années est la relance économique.
- Le Canada doit continuer à se diversifier, mais il est difficile de faire prendre cette voie aux entreprises.
- Si les entreprises canadiennes devraient davantage penser à l'Asie, le marché américain exerce encore une attraction considérable sur elles.
- EDC a toujours soutenu les grandes entreprises, mais reçoit bien le message qu'elle doit faire bouger les choses pour les PME également.
- Le Canada doit se doter d'une infrastructure commerciale, car une approche au cas par cas ne peut pas fonctionner.
- L'instauration d'une chaîne d'approvisionnement intégrée ne devrait pas profiter à un seul secteur, mais à l'ensemble du Canada.
- Le Canada doit continuer à promouvoir les pratiques ESG.

Participants

Participants au Panel consultatif d'EDC sur l'industrie	
<p>Mark Agnew</p> <p>Vice-président, Politique internationale Chambre de commerce du Canada</p>	<p>Ben Brunnen</p> <p>Vice-président, Sables bitumineux et politique budgétaire et économique Association canadienne des producteurs pétroliers</p>
<p>Andrew Casey</p> <p>Président et chef de la direction BIOTECanada</p>	<p>Ben Chalmers</p> <p>Premier vice-président Association minière du Canada</p>
<p>Claire Citeau</p> <p>Directrice générale Alliance canadienne du commerce agroalimentaire</p>	<p>Dennis Darby</p> <p>Président-directeur général Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p>
<p>Stephanie Fontaine</p> <p>Directrice (Canada) WEConnect International</p>	<p>Nevin French</p> <p>Vice-président, Politique TECHNATION</p>
<p>Bill Greuel</p> <p>Chef de la direction Protein Industries Canada</p>	<p>Goldy Hyder</p> <p>Président et chef de la direction Conseil canadien des affaires</p>
<p>Dan Kelly</p> <p>Président, chef de la direction et président du conseil Fédération canadienne de l'entreprise indépendante</p>	<p>Bob Kirke</p> <p>Directeur général Fédération canadienne du vêtement</p>
<p>Denis Leclerc</p> <p>Président, CanadaCleanTech Alliance Président et chef de la direction, Écotech Québec</p>	<p>Karl Littler</p> <p>Premier vice-président, Affaires publiques Conseil canadien du commerce de détail</p>
<p>Ryan McEachern</p> <p>Directeur général Mining Suppliers Trade Association</p>	<p>Paul-Emile McNab</p> <p>Directeur, Développement des affaires et initiatives stratégiques Conseil canadien pour le commerce autochtone</p>
<p>Mike Mueller</p> <p>Président et chef de la direction (intérimaire) Association des industries aérospatiales du Canada</p>	<p>Derek Nighbor</p> <p>Président et chef de la direction Association des produits forestiers du Canada</p>

<p>Darrell Schuurman</p> <p>Cofondateur et président-directeur général</p> <p>Chambre de commerce LGBT+ du Canada</p>	<p>Mary Van Buren</p> <p>Présidente</p> <p>Association canadienne de la construction</p>
<p>Flavio Volpe</p> <p>Président</p> <p>Automotive Parts Manufacturers' Association</p>	

Représentants d'Exportation et développement Canada	
<p>David Bhamjee</p> <p>Vice-président, Affaires publiques et secrétaire général</p>	<p>Carl Burlock</p> <p>Vice-président directeur et chef de la direction des affaires commerciales</p>
<p>Mairead Lavery</p> <p>Présidente et chef de la direction</p>	<p>Todd Winterhalt</p> <p>Premier vice-président, Communications et chef de la direction stratégique</p>
Représentants du gouvernement du Canada	
<p>Frances McRae</p> <p>Sous-ministre adjointe, Services axés sur le marché et la petite entreprise</p> <p>Innovation, Sciences et Développement économique Canada</p>	<p>Samuel Millar</p> <p>Directeur général, Finances intégrées, ressources naturelles et environnement</p> <p>Ministère des Finances du Canada</p>
<p>Chris Moran</p> <p>Directrice générale, Stratégie et coordination du portefeuille commercial</p> <p>Affaires mondiales Canada</p>	