

Panel consultatif d'EDC sur l'industrie 2017

Introduction

Le Panel consultatif d'Exportation et développement Canada (EDC) sur l'industrie rassemble des dirigeants d'entreprises de toutes tailles représentant divers secteurs d'activité, notamment ceux des transports, des ressources naturelles, de la fabrication, des TI et des services divers. Ceux-ci se réunissent chaque année pour exprimer leur point de vue sur le commerce extérieur et l'investissement à l'étranger dans le but d'orienter EDC quant à la façon de soutenir continuellement les entreprises canadiennes actives sur les marchés mondiaux. Le Panel comptait cette année deux nouveaux membres : Women Business Enterprises (WBE) Canada et l'Association des banquiers canadiens (ABC). Le présent sommaire donne un bref compte rendu de cet événement tenu les 15 et 16 mai 2017 à Ottawa.

Faits saillants de la soirée d'accueil

Lors de la soirée d'accueil, le 15 mai 2017, David Lametti, secrétaire parlementaire du ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique (ISDE), a présenté les visées commerciales progressistes du gouvernement. Il a énoncé l'importance du commerce et de l'investissement en tant que moteurs de la croissance économique du Canada. Il a également abordé la nouvelle Initiative de financement du développement du Canada (une filiale d'EDC qui offrira des solutions flexibles et novatrices pour les investissements commerciaux, entre autres auprès des PME de pays à revenu faible ou moyen), l'objectif du budget de 2017 d'augmenter les exportations de biens et services de 30 % d'ici 2025, et l'établissement de nouveaux accords commerciaux stratégiques, comme l'Accord économique et commercial global (AECG) avec l'Europe. M. Lametti a mentionné que le gouvernement mène présentement des consultations publiques à propos d'un éventuel accord de libre-échange avec la Chine et est en dialogue avec les pays du MERCOSUR (Amérique du Sud) pour réévaluer la possibilité d'un accord similaire avec cette communauté économique. Il a aussi fait état de la création, l'an dernier, du Groupe de travail sur la promotion des accords de libre-échange, de l'ouverture des bureaux d'EDC à Londres, à Jakarta et à Singapour, et des derniers ajustements à la nouvelle stratégie en matière de commerce et d'investissement et au plan de mise en œuvre, d'ici la fin de l'année, d'Investir au Canada. M. Lametti a souligné l'importance de travailler ensemble pour montrer que le commerce profite bel et bien à tous et faire en sorte que la prospérité créée par le commerce international soit durable, inclusive et profitable au plus grand nombre.

Les participants ont trouvé bien pertinente la discussion de M. Lametti sur l'état d'avancement des initiatives du gouvernement. Celle-ci a entre autres porté sur l'importance d'adopter une approche « pangouvernementale » pour améliorer la compétitivité des exportateurs canadiens, sur les moyens de stimuler les exportations de produits propres et novateurs en mettant à profit l'avantage comparatif que le Canada s'est forgé grâce à son expertise de longue date dans la mise en valeur des ressources naturelles, et sur les problématiques liées à la propriété intellectuelle sur certains marchés étrangers.

Ouverture du Panel consultatif sur l'industrie

Animée par Hershell Ezrin, professeur émérite invité à l'Université Ryerson, la réunion du 16 mai, tenue au siège social d'EDC, incluait une table ronde avec les participants du Panel, une présentation d'EDC et une discussion sur le commerce entre le Canada et les États-Unis.

Les discussions du Panel fournissent à EDC un contexte qui l'aide à définir sa stratégie et ses programmes. Benoit Daignault, président et chef de la direction d'EDC, a résumé les conclusions des panels précédents et exposé les mesures et les initiatives qui ont été façonnées à l'aide des commentaires recueillis lors des discussions des panels. Citons la création du Groupe du commerce mondial d'EDC, en réponse à l'intérêt des participants pour de meilleurs services de jumelage et le renouvellement de la vision de la clientèle pour inclure davantage les secteurs axés sur l'exportation de services. La recherche d'EDC a porté sur l'élargissement du marché cible des entreprises canadiennes exportatrices ou qui pourraient exporter, pour le faire passer de 30 000 ou 40 000 à 120 000 environ, en comptant les fournisseurs de services et les exportateurs indirects.

En introduction, les panélistes du gouvernement du Canada – Ailish Campbell, sous-ministre adjointe et déléguée commerciale en chef, Affaires mondiales Canada (AMC), et Paul Halucha, sous-ministre adjoint à l'ISDE –, ont insisté sur l'importance inaltérable des relations canado-américaines, entre autres le fort capital de sympathie dont jouit le Canada aux États-Unis et les efforts constants que déploie le gouvernement pour y faire valoir l'intérêt des industries canadiennes. Ils ont aussi parlé de la volonté croissante de la part d'entreprises étrangères de faire affaire avec des entreprises canadiennes, du renforcement de la présence du secteur public dans la sphère numérique, et du Fonds pour l'innovation stratégique, qui sera lancé bientôt dans le cadre du Plan gouvernemental pour l'innovation et les compétences afin de soutenir les secteurs à forte croissance.

Discussion libre – Relations commerciales Canada-États-Unis

Considérant la nouvelle position des États-Unis sur le commerce et les pourparlers à venir sur l'ALENA, la rencontre s'est ouverte avec une discussion libre sur les relations commerciales Canada-États-Unis. Les participants au Panel étaient invités à exprimer comment réagissait leur secteur face à l'incertitude à ce sujet, comment EDC pourrait les aider davantage et si l'intérêt des entreprises canadiennes pour les accords de libre-échange avec d'autres pays, éventuels ou déjà en place, allait croissant.

Faits saillants

- *Incertitudes liées à la renégociation de l'ALENA, mais reconnaissance de la nécessité d'une actualisation* : L'annonce de la renégociation de l'ALENA a été bien accueillie par plusieurs, notamment dans les domaines de la propriété intellectuelle et du commerce numérique, mais l'avenir incertain de l'Accord demeure une ombre au tableau de nombreux secteurs. La réaction dans l'ensemble optimiste est toutefois teintée de circonspection et, comme le processus pourrait s'étirer sur quelques années, les secteurs s'efforcent de garder leur calme.
- *Concordance des intérêts canadiens et américains* : Les participants ont souligné que les chaînes d'approvisionnement du Canada et des États-Unis sont étroitement entremêlées et difficiles à disjoindre. Dans de nombreux domaines, les deux pays partagent les mêmes intérêts et, puisque le commerce bilatéral crée des emplois des deux côtés de la frontière, il se pourrait que des acteurs américains plaident pour leurs voisins le moment venu.
- *Préoccupations liées à la capacité concurrentielle en raison du « Buy Américain »* : Abstraction faite de l'instabilité politique actuelle aux États-Unis, la volonté croissante des Américains de soutenir les entreprises locales et la hausse probable des taxes à l'importation appellent une réévaluation de la capacité concurrentielle du Canada. Les participants redoutent que les

entreprises américaines se tournent moins vers les entreprises étrangères et se disent préoccupés par l'éventuelle réforme fiscale, le resserrement des restrictions à l'importation et l'incertitude entourant la déréglementation et l'absence de normes communes.

- *Importance accrue de l'accès à des marchés étrangers de plus en plus diversifiés* : Les participants ont exprimé la nécessité pour les entreprises canadiennes d'avoir accès aux marchés étrangers pour demeurer à flot durant cette période où les relations commerciales avec le partenaire commercial numéro un du Canada se compliquent. En plus des accords de libre-échange, le Canada doit, maintenant plus que jamais, se doter d'outils intelligents, de stratégies (en particulier pour les PME) et d'une stratégie de marque nationale. Parmi les marchés stratégiques nommés, mentionnons la Chine, la France et le Brésil.
- *Mise à profit de l'avantage du Canada comme pays riche en ressources* : Les États-Unis affichent un déficit commercial avec le Canada pour ce qui est des produits en vrac et des produits intermédiaires, surtout dans le secteur agroalimentaire. Comment le Canada peut-il exploiter cette dépendance des États-Unis pour certains produits canadiens lors des négociations commerciales?
- *Pertinence de l'AECG* : L'AECG a ouvert un chemin facile vers les marchés européens. Toutefois, l'attention portée à l'ALENA et aux relations canado-américaines fait oublier l'AECG. Sous-estimé et sous-exploité par les entreprises canadiennes qui auraient pourtant fort à y gagner, sa pleine valeur n'est pas encore connue. Le gouvernement a un rôle à jouer dans la promotion de cet Accord : simplification du libellé officiel, mise en évidence de l'information utile sur les sites Web gouvernementaux et campagnes auprès des entreprises.

Perspectives économiques mondiales : Peter Hall, vice-président et économiste en chef, EDC

Peter Hall a fait part de ses observations sur les tendances économiques mondiales dans sa présentation *La mondialisation est-elle vraiment en péril?* M. Hall a relevé que l'incertitude croissante et le risque auquel font face les entreprises canadiennes découlent de l'hostilité envers le commerce international et de la remise en question de la mondialisation et de ses avantages.

Il a notamment expliqué comment les États-Unis pourraient souffrir du repli du commerce international (emplois, hausse des prix, capacité concurrentielle à l'étranger, technologie). Il a aussi fait état de la situation des marchés du travail et de l'habitation aux États-Unis, et a présenté les prévisions pour l'économie du Canada et d'autres pays développés et émergents. EDC s'attend à ce que le dollar canadien et le cours des produits de base demeurent faibles pour les quelques prochaines années. Le Canada devrait par ailleurs maintenir un excédent commercial avec les États-Unis.

Le tour de table du Panel consultatif sur l'industrie

Les participants ont discuté des priorités de commerce international dans les principaux secteurs; des besoins, des débouchés et des difficultés propres aux entreprises canadiennes; et d'idées qu'EDC et le gouvernement peuvent mettre en pratique pour aider les acteurs de l'industrie à accroître leur capacité à s'engager dans le commerce extérieur.


Faits saillants

- *Mise en place d'une approche pangouvernementale* : L'adoption d'une approche pangouvernementale demeure une grande priorité. Lors de la soirée d'accueil, M. Lametti l'a affirmé, faisant toutefois remarquer que le gouvernement en est encore à l'étape de la sensibilisation, et qu'il reste beaucoup de travail à faire. Ce thème a été central durant la deuxième journée de discussions, alors que de nombreux panélistes ont souligné l'importance d'adopter cette approche en raison des négociations commerciales Canada-États-Unis et du besoin pressant de trouver de nouveaux marchés et de mettre en œuvre des accords commerciaux efficaces.
- *Stratégie de marque du Canada* : Des pays comme l'Australie et l'Allemagne augmentent leur capacité concurrentielle sur les marchés étrangers grâce à une stratégie de marque solide. Le

Canada doit leur emboîter le pas, en faisant preuve de stratégie, pour ouvrir et maintenir l'accès à de nouveaux marchés. EDC et le gouvernement ont tous deux un rôle à jouer : ils doivent collaborer pour forger l'image de marque du Canada, fournir des programmes et des ressources propices aux exportations ainsi que du soutien lors de salons professionnels internationaux (p. ex. : kiosques et conseillers) pour aider les exportateurs, surtout les PME, à pénétrer de nouveaux marchés. Un participant a d'ailleurs explicitement conseillé au gouvernement de jouer plus activement le rôle d'agent de « diplomatie économique stratégique » (c.-à-d. : déployer plus d'efforts pour promouvoir les produits canadiens sur le marché mondial). D'autres ont suggéré de positionner le Canada comme carrefour du commerce mondial.

- *Pénurie de talents* : Plusieurs panélistes ont mentionné qu'actuellement, le pays est avantagé par le fait que de plus en plus de gens veulent étudier et travailler au Canada en raison de la conjoncture américaine, et que cette tendance pourrait bien continuer. Toutefois, le manque de talents pose toujours problème à l'échelle nationale, et la mise en œuvre de stratégies pour attirer la main-d'œuvre qualifiée demeure hautement prioritaire.
- *Regard vers l'extérieur* : Certains participants ont fait remarquer que les Canadiens ont parfois tendance à trop se replier sur soi – ou à trop s'attarder aux enjeux et aux marchés locaux. Une proposition est de considérer l'équilibre et le choix stratégique à faire quant à l'orientation des entreprises canadiennes : doit-on les encourager à percer de nouveaux marchés ou à accroître leur taux de pénétration sur leurs marchés actuels?
- *Érosion de la capacité concurrentielle canadienne* : Plusieurs panélistes ont exprimé leur inquiétude à propos de l'augmentation du coût des affaires au Canada. L'accumulation de changements mineurs mais non négligeables, par exemple l'instauration de frais d'inspection à la frontière et l'augmentation des frais d'expédition, a pour effet de réduire la capacité concurrentielle du pays. Ce fait est d'autant plus préoccupant dans un contexte où les autres pays travaillent plutôt à réduire le coût des affaires.
- *Adaptation aux incertitudes* : Même si les perspectives des exportations canadiennes continuent d'être prometteuses dans beaucoup de secteurs (en partie grâce aux efforts du gouvernement visant à revoir les accords commerciaux en vigueur et à en conclure de nouveaux), les entreprises canadiennes s'inquiètent des incertitudes politiques et économiques qui pourraient les toucher (taxe sur le carbone, réformes fiscales et restrictions sur la circulation transfrontalière des personnes et des marchandises).
- *Appui aux entreprises pour l'accroissement de leurs activités sur les marchés étrangers* : Ce sujet demeure central. En particulier, les PME ont un besoin croissant d'avoir accès à des capitaux pour prendre leur essor à l'étranger. Il a été proposé qu'EDC élargisse son programme d'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) pour aider les entreprises à investir sur les marchés étrangers. Il a aussi été question du besoin d'améliorer les stratégies de financement des immobilisations incorporelles et des exportations du secteur numérique, dont celles de logiciels en tant que services.
- *Rôle du gouvernement* : Certaines suggestions ont été faites au gouvernement fédéral sur l'harmonisation des sanctions internationales concernant la production mondiale et la nécessité de repenser ses rapports avec les associations commerciales, comme leurs échanges sont souvent cloisonnés par zone géographique alors que les chaînes d'approvisionnement s'étendent sur de multiples marchés. On a également souligné qu'il reste encore beaucoup à faire pour aider les entreprises à s'y retrouver plus facilement dans les programmes gouvernementaux – le service de guide-expert du Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) a été cité comme un exemple à suivre.

Les panélistes ont remercié EDC pour ses services et son soutien en ce qui concerne le jumelage et la diffusion de connaissances, ainsi que pour ses conseils et ses services financiers. Ils lui ont aussi témoigné leur reconnaissance pour continuer d'organiser chaque année le Panel consultatif, qui constitue une plateforme d'échange d'idées et de dialogue entre les acteurs de l'industrie et EDC. Ils ont souligné le rôle important



d'EDC comme « maître à penser », puisqu'elle agit à titre de conseillère auprès du gouvernement (en se fondant sur sa connaissance du client) et diffuse les tendances observées pour alimenter les discussions stratégiques dans l'industrie.

En résumé, voici les suggestions qu'EDC a reçues :

- Continuer de fournir des ressources et des occasions d'apprentissage pour aider les entreprises à demeurer au fait des tendances du commerce mondial (ex. : webinaires et séances en direct).
- Continuer de mettre les PME en relation avec des clients stratégiques pour les aider à devenir des exportatrices indirectes.
- Continuer à définir l'appétence d'EDC en matière de risque dans des secteurs délicats ou controversés.
- Agir comme intégrateur afin d'accroître l'investissement direct à l'étranger et l'investissement direct canadien à l'étranger.
- Offrir davantage de financement pour les immobilisations incorporelles (ex. : TI).
- Faire avancer les connaissances et l'expertise dans certains secteurs, surtout celui des exportations numériques.
- Continuer de participer à l'élaboration de la stratégie de marque du Canada et à sa promotion.

Conclusion

Dans son mot de la fin, M. Daignault a remercié tous les panélistes pour leur précieuse contribution, qui a rendu la discussion très enrichissante lors de l'un des panels consultatifs les plus stratégiques à ce jour. Il leur a aussi fait remarquer que le climat d'entraide dans l'industrie et le soutien d'acteurs du milieu comme eux permet à EDC d'être agile et de s'adapter aux besoins dans un contexte commercial en évolution. Il a rappelé que leurs suggestions sont toujours bienvenues, et s'est dit impatient de se pencher sur les thèmes soulevés durant les discussions au cours de la prochaine année.

Annexe : Membres du Panel consultatif d'EDC sur l'industrie 2017

Présents

John Gamble

Président et chef de la direction
Association des firmes d'ingénieurs-conseils du
Canada (AFIC)

Iain Christie, Ph. D.

Vice-président principal
Association des industries aérospatiales du Canada
(AIAC)

Flavio Volpe

Président
Association des fabricants de pièces d'automobile du
Canada (APMA)

Christyn Cianfarani

Présidente
Association des industries canadiennes de défense et
de sécurité (AICDS)

Bob Kirke

Directeur général
Fédération canadienne du vêtement (FCV)

Ryan McEachern

Directeur général
Association canadienne des exportateurs
d'équipements et services miniers (CAMESE)

David McInnes

Conseiller spécial du Conseil
Institut canadien des politiques agroalimentaires
(ICPA)

Michael Atkinson

Président
Association canadienne de la construction (ACC)

Warren Everson

Premier vice-président, Politiques
Chambre de commerce du Canada (CCC)

David T. Fung, Ph. D.

Membre du Conseil d'administration
Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC)

Joy Nott

Présidente
Association canadienne des importateurs et
exportateurs (IE Canada)

Robert Watson

Président et chef de la direction
Association canadienne de la technologie de
l'information (ACTI)

Cory Mulvihill

Directeur général, Politiques et affaires publiques
MaRS Discovery District

Mary Anderson

Présidente
WBE Canada

Corinne Pohlmann

Vice-présidente principale des affaires nationales et
des partenariats
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
(FCEI)

Darren Hannah

Vice-président, Finances, risques et politique
prudentielle
Association des banquiers canadiens (ABC)

Absents

- Association canadienne des producteurs
pétroliers (ACPP)
- Association des produits forestiers du
Canada (APFC)
- Marine Renewables Canada