OBJECTIF CROISSANCE

Guides stratégiques pour stimuler la croissance du Canada

Conseil des grandes villes canadiennes

COMMERCE ET INNOVATION

GUIDE STRATÉGIQUE

ÉLECTION FÉDÉRALE DE 2019

COMMERCE ET INNOVATION

Grâce à sa performance économique, le Canada se trouve dans une position de force. L'expansion économique touche l'ensemble des régions et des secteurs, qu'il soit question de création d'emplois, d'investissements ou d'exportations, et les centres urbains sont ceux qui en récoltent le plus les fruits. Or, cette croissance entraîne également une augmentation des inégalités de richesse et de revenu et une plus grande précarité des emplois. Les communautés vulnérables sont en outre mal outillées pour s'adapter à la nouvelle économie.

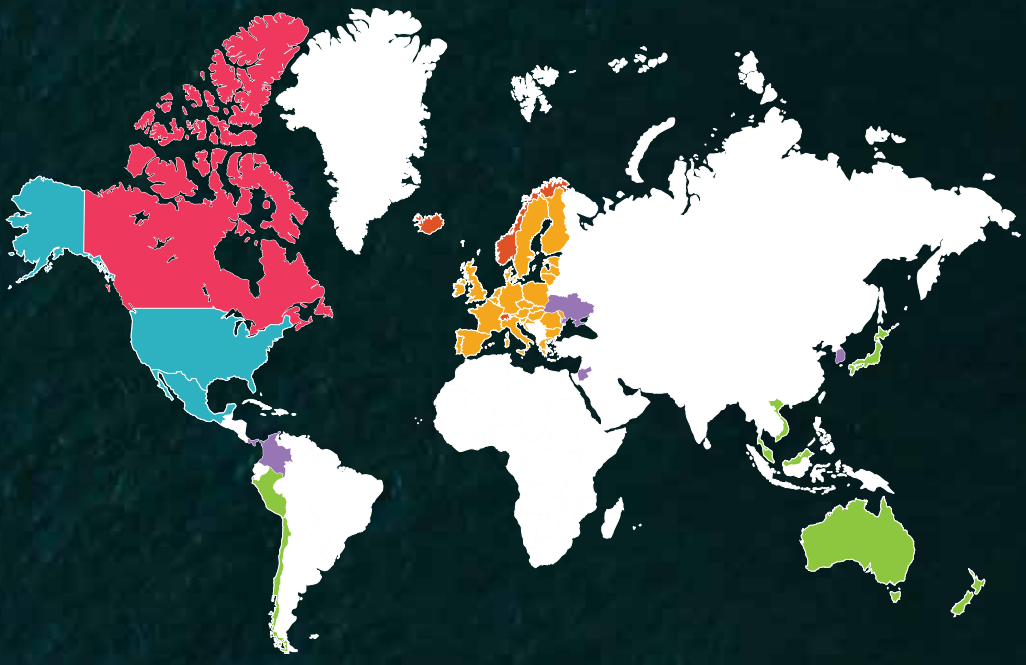
Les progrès technologiques dans presque tous les secteurs de notre économie bouleversent aussi les idées reçues sur la compétitivité à l'échelle mondiale et donnent naissance à de tout nouveaux secteurs et emplois qui apparaissaient inimaginables il y a à peine une décennie.

Le Conseil des grandes villes canadiennes (CGVC) appelle les partis en campagne à s'engager à établir un climat d'affaires qui aidera non seulement les entreprises à s'adapter au rythme accéléré des changements, mais aussi à saisir les occasions qu'offre l'économie de l'innovation et à en tirer parti. À cette fin, des lois souples doivent être adoptées et un soutien doit être offert aux entreprises pour que celles-ci puissent pénétrer de nouveaux marchés et développer leurs activités au Canada.

« Afin que le Canada demeure à l'avant-plan de l'économie mondiale, nous devons nous adapter à la nature changeante de la concurrence. Nous avons besoin de poser des actions déterminantes pour élaborer un ensemble de politiques qui stimulent notre capacité à commercialiser de grandes idées et de grands produits canadiens. »
JAN DE SILVA, PRÉSIDENTE ET CHEF DE LA DIRECTION, CHAMBRE DE COMMERCE DE LA RÉGION DE TORONTO

« Des entreprises prospères créent des emplois, redonnent à nos collectivités et contribuent à la cohésion sociale du Canada. En adoptant des mesures audacieuses pour stimuler les échanges et l'accès aux marchés, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de nos frontières, le gouvernement fédéral peut s'assurer que les entreprises canadiennes ont accès aux clients et aux fournisseurs dont elles ont besoin pour grandir, être concurrentielles et réussir. »
JANET RIOPEL, PRÉSIDENTE ET CHEF DE LA DIRECTION, CHAMBRE DE COMMERCE D'EDMONTON

Pour consulter notre série complète de guides, visitez
OBJECTIFCROISSANCE.CA



LE CANADA A CONCLU UN TOTAL DE 14 ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE AVEC 51 PAYS, CE QUI REPRÉSENTE UN MARCHÉ DE 1,5 MILLIARD DE CONSOMMATEURS

ACEUM
Accord Canada-États-Unis-Mexique

AECG
Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne

PTPGP
Accord de partenariat transpacifique global et progressiste

ALE-AELE
Accord de libre-échange entre le Canada et l'Association européenne de libre-échange

ACCORDS BILATÉRAUX

COMMERCE ET INNOVATION : NOTRE STRATÉGIE EN TROIS VOLETS

1 ÉTABLISSEMENT DE CADRES FAVORABLES

La propriété intellectuelle (PI) et les données constituent des atouts toujours plus précieux dans l'économie d'aujourd'hui. La technologie fait partie intégrante de pratiquement toutes les dimensions de notre quotidien, ce qui nécessite l'établissement de nouvelles lois pour que les entreprises puissent évoluer dans un environnement stable et jouer à armes égales, et pour que les intérêts canadiens soient protégés. Dans une économie de plus en plus axée sur les données, les entreprises ayant facilement accès aux données bénéficient sans contredit d'un important avantage comparatif, mais de graves préoccupations émergent également en matière de vie privée et de contrôle personnel des données.

Tous les Canadiens doivent pouvoir s'attendre au même niveau de protection des renseignements personnels, peu importe le pays où ils vivent. Les entreprises doivent quant à elles pouvoir mener leurs activités selon des règles uniformes, où qu'elles se trouvent au Canada.

Dans le contexte de la mondialisation des marchés, les lois doivent à la fois cadrer avec celles des partenaires internationaux qui partagent nos valeurs et pouvoir être adaptées afin de tenir compte de l'innovation et des conditions changeantes. Il est certes difficile de trouver un juste équilibre, mais en faisant bien les choses, le Canada pourra se positionner favorablement dans les marchés émergents et offrir de meilleurs services à ses citoyens. L'un des grands défis actuels est d'établir un cadre de gouvernance des données pour le pays et d'aider les entreprises à exploiter plus efficacement leur PI et leurs données. Cet objectif peut être atteint de trois façons.

Établissement d'une stratégie nationale en matière de données

- Le prochain gouvernement fédéral doit établir, de concert avec le milieu des affaires, un cadre de gouvernance des données afin de transformer les principes de la Charte numérique du Canada en politiques judicieuses en matière de portabilité, de protection, de sécurité et de commercialisation des données.
- Tout en veillant à l'établissement de normes nationales, le cadre doit aussi permettre aux ordres inférieurs de gouvernement d'exécuter les plus petits détails relevant de leur champ de compétence afin de tenir compte des intérêts locaux et de stimuler l'innovation.
- Le cadre doit à la fois prioriser la mise en œuvre de projets de ville intelligente pouvant aider à relever les défis urbains et l'utilisation des données pour mener les opérations municipales et améliorer la prestation des services offerts aux citoyens. Il doit aussi faciliter le développement de technologies d'intelligence artificielle (IA) et d'apprentissage automatique conformément aux principes de vie privée et de sécurité établis.

Exploitation plus efficace des données recueillies par Statistique Canada

- Le prochain gouvernement fédéral peut améliorer l'accès aux renseignements commerciaux essentiels en exploitant plus efficacement les travaux de recherche et les données de Statistique Canada. Les processus de gestion et l'architecture des données ouvertes doivent être adaptés de sorte que les données recueillies et les études menées par cet organisme fédéral soient plus facilement accessibles. La prestation des services publics serait ainsi améliorée, et de nouveaux débouchés et de nouvelles occasions de commercialisation seraient créés, ce qui favoriserait la croissance économique.

Compréhension de la valeur de la PI canadienne

- Le prochain gouvernement fédéral doit accélérer considérablement la mise en œuvre des différentes initiatives dans le cadre de la Stratégie en matière de propriété intellectuelle du Canada. L'accent devrait être mis sur les programmes gratuits ou abordables qui offrent des conseils et un soutien juridique. L'incidence des initiatives sur la capacité des entreprises et des établissements d'enseignement à exploiter plus efficacement leur PI doit également être évaluée et communiquée.
- Pour favoriser la création de PI, les processus de demande doivent être simplifiés et les programmes actuels de soutien aux entreprises doivent être mis à jour. Le programme québécois Premier brevet, qui offre aux entreprises québécoises cherchant à obtenir leur premier brevet une aide financière pouvant aller jusqu'à 25 000 $, devrait être élargi à l'échelle du pays.
- Il faut étudier des moyens d'améliorer et de clarifier les incitatifs fiscaux offerts dans le cadre du Programme de la recherche scientifique et du développement expérimental (RS&DE) afin de mieux soutenir l'innovation dans les petites et grandes entreprises.

DEMANDES DE BREVET DÉPOSÉES DE 2014 À 2017 : DIMINUTION DE 22 % AU CANADA ET AUGMENTATION DE 14 % À L'ÉCHELLE MONDIALE.

IL Y A 28 % MOINS DE BREVETS DÉTENUS PAR DES CANADIENS QUE DE BREVETS INVENTÉS AU CANADA.

2 DIVERSIFICATION DU COMMERCE

Même si la part des exportations du Canada vers les États-Unis a lentement décliné depuis le début des années 2000, 75 % des exportations canadiennes de biens et de services vont toujours au sud de la frontière. En revanche, près de 9 % des échanges commerciaux du Canada sont conclus avec les économies émergentes qui connaissent la croissance la plus rapide, dont la Chine, l'Inde, la Corée du Sud, le Mexique et le Brésil, ce qui met en relief la vulnérabilité de notre pays face à un partenaire commercial dominant et tranche nettement avec nos partenaires mondiaux.

Alors que l'incertitude et les tensions commerciales persistent, tous les partis en campagne devraient s'engager à respecter les accords de libre-échange existants et appuyer leur ratification, de même que chercher des moyens stratégiques d'élargir les partenariats avec les autres marchés en émergence. Les chaînes d'approvisionnement transfrontalières et les clientèles établies ainsi que les investissements croisés en cours touchent tous les pans de notre économie. Pour que cette dernière ne perde pas de vigueur, nous devons donc veiller à ce que ces chaînes demeurent ouvertes.

Qui plus est, il importe que le prochain gouvernement fédéral aide les entreprises canadiennes à tirer parti de leur accès préférentiel à plus de 1,5 milliard de consommateurs dans 51 pays, car les entreprises étrangères semblent mieux tirer parti de notre réseau d'accords de libre-échange que nos propres entreprises. Selon une enquête récente, seulement 7 % des entreprises exportatrices connaissent les modalités de l'AECG ou du PTPGP, et la majorité des répondants disent n'avoir jamais entendu parler des accords bilatéraux entre le Canada et des pays tels qu'Israël, le Chili, la Corée du Sud, la Colombie, le Costa Rica ou le Pérou. En 2018, les entreprises canadiennes importaient quatre fois plus de biens qu'elles en exportaient. Pour aider à stabiliser et à augmenter la confiance des entreprises envers l'environnement commercial mondial actuel, nous recommandons au prochain gouvernement fédéral d'adopter l'approche suivante.

Appuyer la ratification des accords commerciaux signés

- Prioriser la poursuite des négociations avec les États-Unis pour assurer la ratification de l'ACEUM et mettre tout en œuvre pour éviter que les États-Unis se retirent de l'ALENA avant que le nouvel accord soit ratifié.
- Travailler avec les pays restants pour ratifier l'AECG et le PTPGP.
- Offrir de négocier un accord commercial bilatéral entre le Royaume-Uni et le Canada fondé sur l'AECG advenant que le Royaume-Uni quitte l'Union européenne sans accord du Brexit. Le Royaume-Uni est le partenaire commercial le plus important du Canada en Europe. Cette relation commerciale représente 40 % des exportations canadiennes vers l'Europe, le commerce bilatéral de marchandises entre les deux pays ayant totalisé plus de 26 milliards de dollars en 2017. L'absence d'accord entraînera non seulement le retour des barrières tarifaires entre le Royaume-Uni et le Canada, mais également la perte d'autres mesures s'inscrivant dans l'AECG, dont les transferts intrasociétés.

Prioriser les nouveaux marchés en émergence

- Envisager la relance des négociations qui piétinent entre le Canada et l'Inde dans le but de conclure un accord commercial mutuellement profitable. L'importante diaspora indienne au Canada, l'appartenance commune des deux pays au Commonwealth et un marché en émergence florissant font d'une relation commerciale avec l'Inde une prochaine étape avantageuse pour le Canada. Or, malgré l'appui du gouvernement actuel et de son prédécesseur à cette démarche et dix rondes de négociations depuis 2010, rien n'a encore été conclu.
- Entamer des négociations commerciales officielles avec l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), qui représente le sixième partenaire commercial le plus important du Canada, avec des échanges ayant totalisé 20,2 milliards de dollars en 2016. Le taux de croissance élevé des pays de cette région fait de l'ANASE le partenaire idéal pour établir une relation commerciale plus approfondie et globale.

Favoriser le libre-échange à l'échelle du Canada

- En raison du climat d'incertitude qui règne sur les marchés mondiaux, l'idée d'éliminer les obstacles au commerce interprovincial ici même au Canada apparaît encore plus intéressante. Ces barrières fragmentent notre marché déjà petit et limitent ou compliquent inutilement la croissance des ventes intérieures ainsi que les activités des entreprises.
- Le prochain gouvernement fédéral doit continuer à organiser des rencontres avec les premiers ministres des provinces et des territoires pour faciliter les discussions sur l'élimination des obstacles au commerce intérieur. Il doit également collaborer avec les acteurs de l'industrie pour trouver d'autres moyens d'avancer dans la foulée de la réussite du

LES EXPORTATIONS DE BIENS NON ÉNERGÉTIQUES STAGNENT DEPUIS DIX ANS.

L'ÉLIMINATION DES CONTRAINTES LIÉES AU COMMERCE INTÉRIEUR DEVRAIT ACCROÎTRE LE POTENTIEL ÉCONOMIQUE DU CANADA DE PRÈS DE 80 MILLIARDS DE DOLLARS.

Programme du Sceau rouge, grâce auquel des normes communes ont été établies pour évaluer les compétences des gens de métier au Canada.
- Piloter une base de données nationale dans un secteur divulguant les différentes lois, réglementations et normes dans le but de sensibiliser les entreprises et la population et d'encourager les provinces et les territoires à harmoniser les normes.

Soutenir les PME pour diversifier les exportations

- Veiller à ce que les PME canadiennes soient mieux au fait des outils mis à leur disposition, par exemple le programme CanExport, qui leur offre une aide financière pour pouvoir trouver des occasions d'affaires et exploiter leurs activités sur de nouveaux marchés internationaux.
- Continuer à financer des initiatives de partenariat avec l'industrie axées sur les résultats et permettant d'accroître les capacités commerciales, par exemple le Programme d'accélération du commerce international (PAC), qui a aidé plus de 600 PME à diversifier, à élaborer et à exécuter leurs plans stratégiques d'exportation dans plus de 29 différents marchés depuis 2015. Par le biais du PAC, les entreprises ont accès à des conseillers et à des personnes-ressources en matière d'exportation, qui leur offrent une formation individuelle et des outils pour les aider à devenir de bons exportateurs dans des marchés internationaux stratégiques.
- Favoriser la croissance des entreprises canadiennes à l'international en continuant d'améliorer les programmes d'aide financière et d'atténuation des risques offerts par des organismes tels qu'Exportation et développement Canada (EDC) et la Banque de développement du Canada (BDC).

Accélérer les contrôles de sécurité aéroportuaires

- En 2016, le CGVC a demandé au gouvernement fédéral d'accroître ses investissements dans les aéroports internationaux du Canada afin d'accélérer les contrôles de sécurité des passagers et des marchandises. Le prochain gouvernement fédéral devrait d'une part poursuivre cette pratique pour soutenir davantage ces carrefours commerciaux critiques et d'autre part mettre en œuvre les recommandations de la coalition Beyond Preclearance, moderniser le cadre législatif de l'Agence des services frontaliers du Canada et offrir un financement stable d'une année à l'autre.

3 SOUTIEN À LA CROISSANCE DES ENTREPRISES

Un écosystème robuste qui encourage les entrepreneurs à se lancer en affaires – et surtout, à élargir leur marché – constitue le socle d'une économie diversifiée et résiliente. L'écosystème florissant d'entreprises en démarrage (start-ups) du Canada démontre que des initiatives et des investissements soutenus peuvent donner des résultats impressionnants. Or, ce succès fait aussi ressortir un problème d'expansion. En effet, le Canada accuse un retard par rapport aux autres économies avancées pour ce qui est de sa capacité à aider les PME à grandir. Même s'il est essentiel de favoriser la réussite des start-ups dans une économie axée sur l'innovation, nous ne devons pas pour autant négliger le large éventail d'entreprises existantes – dont certaines sont établies depuis des années. Or, il n'existe aucune approche concertée pour aider ces dernières à prendre de l'expansion. En oubliant de soutenir la croissance des PME dans des secteurs plus traditionnels, nous ratons une occasion de stimuler la création d'emplois et la croissance du PIB. Dans cette optique, nous demandons au prochain gouvernement fédéral de prendre les mesures suivantes.

Offrir de meilleures occasions de marché aux PME

- Le Canada doit uniformiser les règles du jeu afin de créer plus d'occasions pour les PME canadiennes de prendre de l'expansion. Le déploiement du système de paie Phénix démontre qu'il est difficile de mettre en œuvre avec succès des systèmes d'approvisionnement en TI à grande échelle. La structuration des processus d'approvisionnement de manière à offrir différentes solutions, y compris de la part d'innovateurs canadiens, aiderait à trouver les meilleurs produits et à éviter des coûts exorbitants pour corriger les systèmes défaillants.
- Le programme Solutions innovatrices Canada a été mis sur pied pour créer des occasions d'approvisionnement par défi. Or, jusqu'à maintenant, seulement 15 ministères et organismes gouvernementaux ont lancé des défis et la participation n'est obligatoire que pour cinq autres ministères. Le gouvernement fédéral devrait élargir ce programme et soutenir davantage des innovateurs canadiens en exigeant que les 11 autres ministères lancent au moins un défi par année.

L'INVESTISSEMENT GLOBAL DU CANADA DANS LES TCI EST BIEN INFÉRIEUR À CELUI DES PAYS MEMBRES DE L'OCDE ET DES ÉTATS-UNIS.

EN 2018, LE CANADA EST ARRIVÉ AU 53E RANG DU CLASSEMENT DU FORUM ÉCONOMIQUE MONDIAL AU CHAPITRE DU FARDEAU DE LA RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE.

Favoriser la collaboration sectorielle

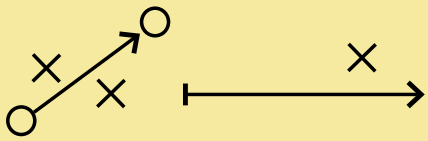
- Pour stimuler l'innovation, commercialiser les produits canadiens et conférer au Canada un avantage concurrentiel dans les secteurs dominants de la nouvelle économie, le gouvernement fédéral doit collaborer étroitement avec les industries afin d'offrir un financement visant à améliorer la collaboration sectorielle et à aider les entreprises à adopter de nouvelles technologies. En regroupant les activités économiques, les grappes contribuent à créer des liens entre les entreprises et les associations et à renforcer ceux-ci, ce qui se traduit par une meilleure connaissance des marchés, des programmes de recherche plus détaillés, de plus vastes bassins de talents spécialisés et le déploiement plus rapide des nouvelles connaissances, et favorise au bout du compte une compétitivité économique régionale accrue, la création d'un plus grand nombre d'emplois, la hausse des salaires et la formation de nouvelles entreprises.
- L'Initiative des supergrappes d'innovation nous a permis de progresser en définissant les importantes forces régionales et les débouchés futurs dans les supergrappes de l'IA, de la fabrication de pointe, des technologies numériques et des industries des protéines et des océans. Toutefois, l'insuffisance du financement et la lenteur du déblocage des fonds promis ont nui à la réussite de cette initiative. Le prochain gouvernement fédéral doit collaborer avec les entités de supergrappe désignées pour éliminer les obstacles au financement et examiner la progression du programme après cinq ans.

Moderniser le système fiscal

- Le système fiscal canadien n'a pas fait l'objet d'un examen exhaustif depuis les années 1960. Au fil des ans, sa complexité a augmenté considérablement. Les PME et les start-ups sont celles qui en pâtissent le plus, car bon nombre manquent de ressources et de temps pour répondre aux exigences toujours plus pointues de ce système désuet. Pour demeurer concurrentiel ainsi que pour stimuler la croissance, l'innovation, les investissements et la compétitivité globale, le Canada se doit de revoir son système fiscal actuel. Cet examen devrait viser le rétablissement de l'avantage concurrentiel du pays, la simplification du système et la modernisation des règles afin de s'adapter à une économie en évolution constante. Dans la mesure du possible, des renseignements fiscaux devraient être transmis aux entreprises via des fenêtres en ligne pouvant servir de guichet unique. Nous devons mettre en place un régime fiscal qui facilite les investissements et fait du Canada un endroit concurrentiel où il fait bon investir.

Simplifier la réglementation

- Le Canada doit veiller à établir un climat macroéconomique exempt de processus réglementaires non concurrentiels afin de ne pas décourager les investissements et les échanges commerciaux. Les processus inefficaces et les politiques réglementaires non compétitives entraînent des coûts et une perte de temps pour les entreprises, freinent les investissements, envoient des signaux négatifs aux investisseurs internationaux et réduisent le nombre de débouchés économiques offerts aux Canadiens. Qui plus est, les investissements dans les infrastructures critiques et le secteur privé périclitent en raison de la lourdeur et de la complexité des processus d'examen. Le Canada doit continuer à simplifier les couches complexes de règles qui entravent notre capacité à réaliser des projets, dans une optique de certitude et de respect des délais. Le prochain gouvernement fédéral doit s'assurer de consulter le milieu des affaires promptement et régulièrement pour élaborer des mesures réglementaires visant à protéger la compétitivité réglementaire.



IL EST ESSENTIEL D'ÉTABLIR UN PLAN DE CROISSANCE POUR LE CANADA

Fondé en 2015, le Conseil des grandes villes canadiennes (CGVC) est une coalition formée des présidents et des chefs de la direction des huit plus grandes chambres de commerce urbaines régionales du Canada – Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Brampton, Toronto, Montréal et Halifax. Représentant la moitié du PIB et de la population du pays, le CGVC défend avec vigueur les politiques nationales qui favorisent le développement d'économies urbaines concurrentielles et durables.

Pour que le Canada et ses régions métropolitaines continuent d'être les endroits où il fait le mieux vivre, exploiter une entreprise et investir, nous demandons aux partis en campagne de plaider en faveur de notre plan de croissance.

Consultez notre série complète de guides stratégiques sur le commerce et l'innovation, les infrastructures, les talents et l'énergie à **objectifcroissance.ca**

Participez à la discussion en ligne **#ObjectifCroissance**

Conseil des grandes villes canadiennes