

Manufacturiers et
Exportateurs du
Canada

**Comité sénatorial permanent des
affaires étrangères et du commerce international
Loi portant mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global
Le 6 avril 2017**

Mathew Wilson
Vice-président principal
Manufacturiers et Exportateurs du Canada
mathew.wilson@cme-mec.ca

Bonjour, Madame la présidente et honorables sénateurs.

Je suis heureux d'être ici au nom des 90 000 manufacturiers et exportateurs du Canada, y compris les 2 500 membres directs de l'association, pour appuyer sans réserve la Loi portant mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, et pour en discuter.

Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC) est la plus importante association industrielle et commerciale au Canada; on trouve un bureau de l'association dans chaque province. MEC est également à la tête de la Coalition des manufacturiers du Canada qui représente 55 associations manufacturières sectorielles. Plus de 85 % de nos membres sont des petites et moyennes entreprises représentant tous les secteurs de l'industrie, chaque domaine d'exportation.

Le secteur manufacturier constitue le plus grand secteur commercial au Canada. Les ventes du secteur manufacturier ont dépassé 600 milliards de dollars en 2016 pour la troisième année consécutive, ce qui correspond directement à 11 % du rendement économique total du Canada. Les manufacturiers emploient plus de 1,7 million de Canadiens à des emplois très productifs, à valeur ajoutée et bien rémunérés.

En outre, les manufacturiers sont directement responsables de la majorité des exportations du Canada. De fait, en 2015 et 2016, les exportations de biens manufacturés ont atteint près de 350 milliards de dollars, un niveau record qui représentait près de 70 % de l'ensemble des exportations canadiennes. Ces exportations créent et soutiennent des millions d'emplois directs et indirects et sont essentielles pour assurer la création de la richesse qui permet le maintien du niveau de vie de chaque Canadien.

Les exportations et le commerce international en général sont très importants parce que le marché intérieur du Canada est bien trop restreint. De fait, plus de la moitié de la production industrielle du Canada est exportée directement — soit par l'entremise des chaînes d'approvisionnement mondiales et de fabrication intégrée, soit en tant que biens de consommation dans pratiquement toutes les catégories de produits.

En 2016, MEC s'est donné une ambitieuse mission : consulter le secteur industriel canadien afin d'élaborer un plan d'action qui permettra de doubler l'activité manufacturière et les exportations à valeur ajoutée d'ici 2030. Cette initiative, appelée « Industrie 2030 », a permis d'établir des contacts avec environ 1 250 chefs d'entreprises d'un océan à l'autre. On leur a demandé leur avis sur les manières dont on pourrait les aider à faire croître leur entreprise. Les rapports et les recommandations qui découlent de cet exercice couvrent toute une gamme d'enjeux (compétences, adoption de la technologie et climat d'investissement), mais un pilier majeur est axé sur l'augmentation des exportations et sur le fait d'aider les entreprises à trouver de nouveaux clients sur les marchés domestique et extérieurs.

Du point de vue de la croissance des ventes d'exportation, le marché des États-Unis demeure prioritaire pour la majorité des secteurs industriels du Canada. Toutefois, un part croissante de nos membres cherche à tirer profit des possibilités nouvelles et émergentes au-delà de l'ALENA, surtout dans les pays qui font partie de l'UE. De fait, le marché de l'UE était considéré comme le deuxième marché le plus prometteur en termes de croissance pour quelque 550 entreprises qui ont répondu au sondage en ligne effectué dans le cadre de l'initiative Industrie 2030 (24 % des répondants). L'UE devançait donc le Mexique (19 %) et la Chine (18 %) pour ce qui est du potentiel de croissance des ventes d'exportation.

De plus, dans le cadre de notre sondage, nous avons posé des questions qui portaient directement sur l'AECG et sur d'autres accords de libre-échange : 34 % des répondants estimaient que l'accord serait positif pour leur entreprise et seulement 3 % des répondants croyaient qu'il aurait des répercussions négatives.

Le raison pour laquelle l'AECG bénéficie d'un tel appui et pour laquelle MEC appuie l'AECG depuis le début : nous croyons que l'accord est conclu entre des partenaires égaux. MEC a toujours clairement indiqué qu'il ne vaut pas la peine de signer un accord commercial, à moins que celui-ci remplisse trois objectifs :

- il établit des règles du jeu justes et équitables pour les manufacturiers et les exportateurs canadiens qui feront en sorte qu'ils auront une chance d'exporter sur des marchés étrangers égale à celle des concurrents qui importeront au Canada;
- il permet des exportations à valeur ajoutée à partir du Canada et pas seulement l'exportation de ressources naturelles;
- il ne nuit pas aux chaînes d'approvisionnement manufacturières intégrées actuelles mises en place par l'entremise d'accords de libre-échange antérieurs, surtout l'ALENA.

C'est une approche fondée sur des principes que nous appuyons toujours en matière d'accords commerciaux et nous croyons que l'AECG la respecte. Nous croyons également que la structure de l'accord pourrait servir de modèle pour les futurs accords commerciaux, y compris pour une éventuelle renégociation de l'ALENA, parce qu'elle traite de bon nombre des véritables enjeux commerciaux — les obstacles non tarifaires — notamment la mobilité de la main-d'œuvre, les normes et la réglementation, et les marchés publics.

La mise en œuvre de l'AECG n'est toutefois qu'une partie problème à régler. L'autre partie est la préparation des entreprises canadiennes pour leur permettre de tirer profit de l'accord.

En toute franchise, les accords de libre-échange n'ont jamais été concluants pour le Canada. À part l'ALENA, très peu d'accords se sont traduits par des augmentations des exportations canadiennes à long terme. Honnêtement, il est inutile de signer des accords si les entreprises canadiennes ne les utilisent pas pour obtenir un accroissement net. Pendant l'enquête, lorsqu'on a demandé aux répondants s'ils appuyaient l'AECG, 31 % ont indiqué qu'ils ne disposaient pas d'assez de renseignements sur l'accord, et ce, malgré des années de couverture médiatique et d'innombrables webinaires, séminaires et ateliers.

Nous ne pointons pas le gouvernement du doigt. Nous recommandons toutefois d'accroître le soutien aux exportateurs canadiens, de travailler en collaboration avec le secteur privé et de prendre des mesures énergiques et coordonnées pour soutenir les exportateurs.

Lors de l'enquête réalisée dans le cadre de l'initiative Industrie 2030, nous avons posé des questions qui portaient spécifiquement sur le réseau de soutien et les points à améliorer (notamment DEC, le Service des délégués commerciaux, la BDC, le financement de CanExport et les missions commerciales). Les exportateurs ne connaissaient pas la majorité de ces services, ou ne les considéraient pas bénéfiques. Ainsi, même si notre réseau de soutien commercial est vaste et solide, il pourrait et devrait être renforcé, pour nous permettre de tirer parti d'accords commerciaux comme l'AECG.

Pour commencer, nous devons mieux renseigner les entreprises canadiennes sur le potentiel outre-mer et sur les services qui sont à leur disposition. En dépit de notre réussite et du taux élevé des exportations, très peu d'entreprises canadiennes cherchent à se tourner vers l'international. Nous devons mettre sur pied des programmes pour sensibiliser les entreprises aux nouvelles possibilités commerciales et pour augmenter leur capacité interne et leur savoir-faire en matière de commerce mondial. Un programme d'accélération orienté sur l'exportation semblable à ce que l'on voit sur d'autres marchés serait un bon point de départ à cet égard. Les missions de commerce international élargies, qui permettent d'établir des liens entre les entreprises et des acheteurs étrangers, devraient être soutenues avec de meilleurs modèles de financement, de manière à favoriser la participation des PME. Les exportateurs doivent également être mieux renseignés sur les marchés étrangers et disposer de meilleures connexions avec des partenaires commerciaux étrangers, des éléments que peut fournir un service des délégués commerciaux élargi. Il faudrait également mieux soutenir des initiatives du secteur privé comme le Réseau canadien d'entreprises, un service qui établit des liens entre les entreprises canadiennes et européennes par l'entremise d'un réseau mondial appelé Réseau entreprises Europe.

CME estime qu'avec la mise en place du bon réseau de soutien pour l'AECG et pour d'autres marchés étrangers, le Canada pourrait doubler ses résultats manufacturiers et ses exportations à valeur ajoutée d'ici 2030 — le but ultime de l'initiative Industrie 2030. Ce but est également compatible avec l'objectif énoncé par le gouvernement, soit une augmentation de 30 % d'ici 2025.

En conclusion, je tiens encore à vous remercier d'avoir permis à MEC d'exprimer son appui à la mise en œuvre de l'AECG. Nous applaudissons le rôle de chef de file adopté par le gouvernement pour aider les manufacturiers et les exportateurs canadiens à assurer leur croissance commerciale sur les marchés mondiaux grâce à des accords comme l'AECG. Nous

devons maintenant nous assurer d'investir dans un réseau de soutien commercial efficace qui permettra aux manufacturiers canadiens de tirer profit de ces nouveaux débouchés. Nous sommes impatients d'entreprendre la discussion.