



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

ACTIVITÉS DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES CANADIENNES DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL : L'AIDE DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Rapport du Comité permanent du commerce international

L'honorable Mark Eyking, président

**JUIN 2019
42^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION**

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante : www.noscommunes.ca

**ACTIVITÉS DES PETITES ET MOYENNES
ENTREPRISES CANADIENNES DANS LE
COMMERCE INTERNATIONAL : L'AIDE DU
GOUVERNEMENT FÉDÉRAL**

**Rapport du Comité permanent
du commerce international**

**Le président
L'hon. Mark Eyking**

JUIN 2019

42^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

AVIS AU LECTEUR

Rapports de comités présentés à la Chambre des communes

C'est en déposant un rapport à la Chambre des communes qu'un comité rend publiques ses conclusions et recommandations sur un sujet particulier. Les rapports de fond portant sur une question particulière contiennent un sommaire des témoignages entendus, les recommandations formulées par le comité et les motifs à l'appui de ces recommandations.

COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉSIDENT

L'hon. Mark Eyking

VICE-PRÉSIDENTS

Dean Allison

Tracey Ramsey

MEMBRES

Omar Alghabra (secrétaire parlementaire – membre sans droit de vote)

Colin Carrie

Sukh Dhaliwal

Peter Fonseca

Richard Hébert (secrétaire parlementaire – membre sans droit de vote)

Randy Hoback

Karen Ludwig

Robert Oliphant (secrétaire parlementaire – membre sans droit de vote)

Kyle Peterson

Terry Sheehan

AUTRES DÉPUTÉS QUI ONT PARTICIPÉ

François Choquette

Todd Doherty

Matt Jeneroux

Hélène Laverdière

L'hon. Andrew Leslie

Ben Lobb

Phil McColeman

Ken McDonald

L'hon. Michelle Rempel

Don Rusnak

Randeep Sarai

GREFFIÈRE DU COMITÉ

Christine Lafrance

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Service d'information et de recherche parlementaires

Bashar Abu Taleb, analyste

Simon Richards, analyste

LE COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

DIX-SEPTIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, le Comité a étudié l'appui du gouvernement canadien au commerce international des petites et moyennes entreprises et a convenu de faire rapport de ce qui suit :

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES RECOMMANDATIONS.....	1
ACTIVITÉS DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES CANADIENNES DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL : L'AIDE DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL	5
Introduction.....	5
Condition préalable : un contexte national « favorable aux entreprises ».....	7
A. Fiscalité et réglementation	7
B. Aide pour la recherche, le développement et l'innovation	11
C. Infrastructures	12
Exigences en matière commerciale : accords et débouchés, aides fédérales, et partenariats et collaborations	15
A. Accords et débouchés.....	16
B. Mesures de soutien fédérales existantes et souhaitées.....	21
C. Partenariats et collaborations.....	27
Réflexions et recommandations du Comité.....	32
ANNEXE A LISTE DES TÉMOINS.....	37
ANNEXE B LISTE DES MÉMOIRES	41
DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT	43
OPINION COMPLÉMENTAIRE DU NOUVEAU PARTI DÉMOCRATIQUE DU CANADA	45

LISTE DES RECOMMANDATIONS

À l'issue de leurs délibérations, les comités peuvent faire des recommandations à la Chambre des communes ou au gouvernement et les inclure dans leurs rapports. Les recommandations relatives à la présente étude se trouvent énumérées ci-après.

Recommandation 1

Que le gouvernement du Canada prenne des mesures destinées à renforcer davantage la compétitivité des petites et moyennes entreprises canadiennes à l'échelle nationale. Pour y parvenir, le gouvernement devrait :

- **continuer d'évaluer s'il y a lieu de modifier les régimes fédéraux d'imposition du revenu des sociétés et des particuliers au pays;**
- **déterminer dans quelle mesure il y aurait moyen de simplifier et de mieux faire connaître la réglementation et les exigences en matière de certification qui sont complexes et qui constituent une entrave au commerce international des petites et moyennes entreprises canadiennes;**
- **améliorer l'efficacité du traitement douanier des marchandises que le Canada exporte ou importe;**
- **s'assurer que les petites et moyennes entreprises canadiennes ont accès à l'aide accordée par le gouvernement fédéral en matière de recherche, de développement et d'innovation;**
- **améliorer les infrastructures nationales dans les domaines ferroviaire, routier, portuaire, aéroportuaire, ainsi que de services cellulaires et à large bande;**
- **s'assurer que les mesures de soutien fédérales sont conçues de manière à répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises;**

- **augmenter l'aide destinée aux petites entreprises voulant améliorer leurs capacités de commerce électronique à l'échelle nationale ou internationale. 29**

Recommandation 2

Que le gouvernement du Canada, tant lorsqu'il négocie des accords commerciaux internationaux que lorsqu'il envisage de modifier des accords existants, accorde la priorité à l'élimination des barrières non tarifaires et réglementaires, et s'engage dans des initiatives de communication et de consultation substantielles, systématiques et minutieuses auprès des petites et moyennes entreprises canadiennes. Aussi, le gouvernement devrait sensibiliser davantage ces entreprises aux accords de commerce international du Canada et aux débouchés qu'ils leur offrent, et recueillir des données susceptibles de fournir une aide dans ce sens. 30

Recommandation 3

Que le gouvernement du Canada élabore une stratégie pour mieux faire connaître aux petites et moyennes entreprises canadiennes les programmes et services qu'offrent ses ministères, organismes et sociétés d'État pour les aider à faire du commerce international. Dans le cadre de cette stratégie, le gouvernement devrait s'assurer de faire l'annonce et la promotion de ces programmes et services, y compris sur le site Web d'Innovation Canada (actuellement, innovation.canada.ca). De même, le gouvernement devrait redoubler d'efforts pour fournir à ces entreprises — ou les orienter vers — les ressources financières ou informationnelles qui soutiendraient leurs échanges internationaux. Au chapitre du financement, le gouvernement devrait travailler avec Exportation et développement Canada pour réduire les délais d'approbation afin que ces entreprises ne perdent pas des occasions de vendre sur des marchés étrangers. 30

Recommandation 4

Que le gouvernement du Canada, dans le cadre de l'aide au commerce international qu'il offre aux petites et moyennes entreprises canadiennes, passe à l'action pour assurer l'intégration des mesures de soutien qu'offrent ses ministères, organismes et sociétés d'État. Le gouvernement devrait aussi assurer la coordination des activités de marketing axées sur les exportations entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux. En outre, le gouvernement devrait s'efforcer d'établir de nouveaux partenariats — et d'approfondir ceux qui existent déjà — avec des entités comme les gouvernements provinciaux, territoriaux et locaux, les associations professionnelles, les chambres de commerce et les organismes qui offrent des services liés au commerce, dont la formation. Pour ce qui est des missions commerciales, le gouvernement devrait favoriser de meilleures occasions de réseautage en faisant participer un plus grand nombre de petites et moyennes entreprises à des délégations commerciales gouvernementales qui rencontrent des gens d'affaires et des dirigeants politiques étrangers..... 30



ACTIVITÉS DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES CANADIENNES DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL : L'AIDE DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

INTRODUCTION

Au Canada, la plupart des entreprises sont de petites ou moyennes entreprises (PME)¹. Souvent qualifiées de « moteurs de croissance », elles contribuent dans une large mesure au dynamisme de l'économie canadienne; renforcer leur contribution profiterait donc aux collectivités de partout au pays et à leurs habitants.

À l'heure actuelle, les PME canadiennes se heurtent à des obstacles qui limitent leur capacité à faire du commerce international, ce qui peut nuire à leur croissance et entraver leur contribution à l'économie. En effet, dans un [rapport](#) paru en 2016, l'Organisation mondiale du commerce indique que ces entreprises ont plus « de mal » à surmonter les obstacles au commerce que les grandes, et souligne le « manque de transparence » de l'environnement réglementaire ou ses différences entre les pays, les exigences « coûteuses » en matière de certification et la « lourdeur » des procédures douanières². Par ailleurs, dans un [document du travail](#) datant de 2018, l'Organisation de coopération et de développement économiques précise que les PME rencontrent des difficultés en matière d'accès au financement, aux informations, aux compétences et à la technologie, autant de facteurs qui freinent leur compétitivité sur la scène internationale³.

Reconnaissant qu'au Canada, les PME ont des besoins différents de ceux des grandes entreprises, le 30 octobre 2018, le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes a adopté une [motion](#) afin d'étudier les moyens par lesquels le

-
- 1 Selon [Innovation, Sciences et Développement économique Canada](#), les petites et moyennes entreprises (PME) sont des établissements commerciaux comptant entre 1 et 499 employés rémunérés.
 - 2 Le rapport de l'Organisation mondiale du commerce ne semble pas donner de définition de « PME ». Au moins une partie des conclusions dont il fait état se fonde sur divers sondages qui classent les résultats en fonction de la taille de l'entreprise répondante, mesurée par le nombre d'employés. Toutefois, le nombre d'employés qui détermine si le répondant est une PME varie d'un sondage à l'autre.
 - 3 Selon l'[Organisation de coopération et de développement économiques](#), les PME sont des entreprises qui comptent moins de 250 employés.



gouvernement fédéral peut aider les PME du pays à profiter des débouchés commerciaux internationaux.

Ainsi, entre le 8 novembre 2018 et le 28 février 2019, le Comité a tenu sept réunions et entendu 34 témoins, dont la ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations, des fonctionnaires du gouvernement fédéral et des universitaires, de même que des représentants de PME, de chambres de commerce, d'associations commerciales et professionnelles ainsi que d'organismes qui offrent des services en matière de commerce et autre aux entreprises et aux entrepreneurs. Le Comité a reçu également 13 mémoires, dont trois de témoins qui ont comparu devant le Comité, et 10 soumis par des particuliers, des chambres de commerce, des organismes de développement économique et des entreprises qui n'ont pas comparu devant le Comité.

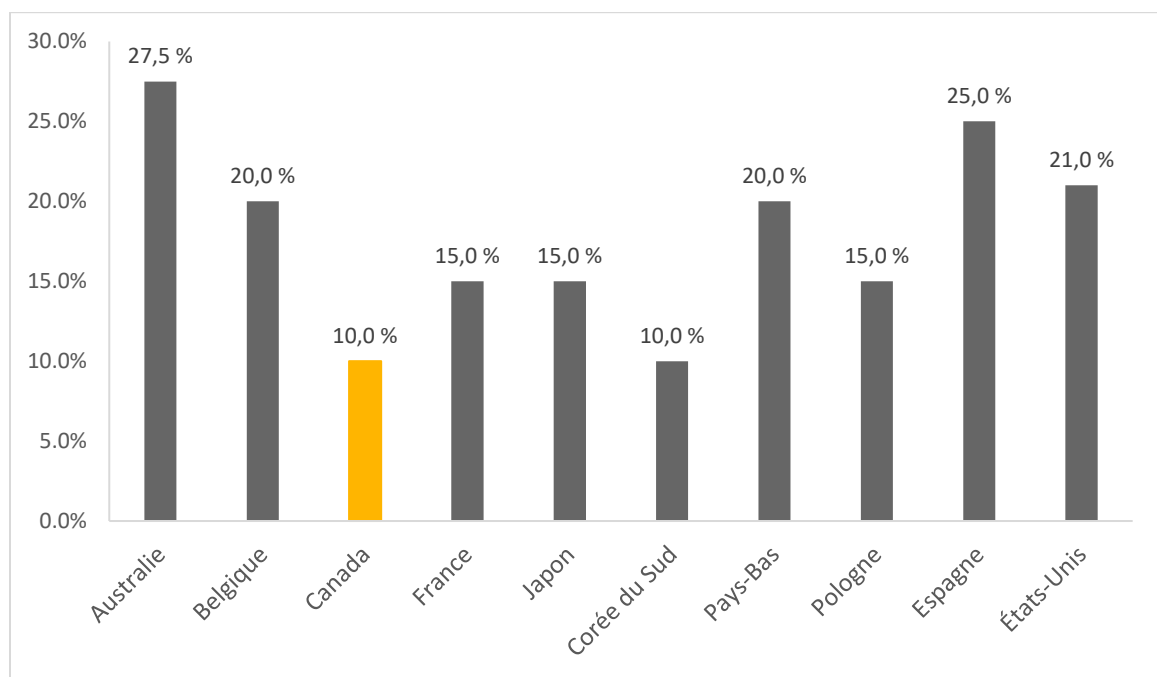
Le présent rapport résume certaines des observations faites par les témoins qui ont comparu devant le Comité ou formulées dans les mémoires. La première section fait état des différents points de vue en matière de politiques fiscales et réglementaires, d'innovation et d'infrastructures qui soutiennent la compétitivité des PME au Canada et qui pourraient être perçues comme des conditions préalables à leur réussite sur les marchés d'exportation. La deuxième section présente les analyses des divers intervenants au sujet des accords et des débouchés commerciaux, des mesures fédérales de soutien du commerce international et des partenariats et collaborations facilitant les échanges commerciaux, qui sont autant d'éléments que l'on pourrait considérer comme essentiels à l'atteinte des objectifs d'exportation des PME canadiennes. La troisième et dernière section porte sur les réflexions et les recommandations du Comité.

CONDITION PRÉALABLE : UN CONTEXTE NATIONAL « FAVORABLE AUX ENTREPRISES »

Les personnes ou organismes qui ont témoigné devant le Comité ou lui ont envoyé des mémoires ont dit qu'une des conditions préalables permettant d'assurer la compétitivité des PME canadiennes est d'avoir des politiques intérieures « favorables aux entreprises ». Ils ont parlé en particulier de la fiscalité et de la réglementation nationales, de l'aide pour la recherche, le développement et l'innovation, ainsi que des infrastructures qui facilitent les exportations.

A. Fiscalité et réglementation

Taux d'imposition du gouvernement central sur le revenu des petites entreprises, plusieurs pays, 2018



Note : Le taux d'imposition du gouvernement central sur le revenu des petites entreprises est un taux préférentiel appliqué aux sociétés d'une certaine taille, dont les limites varient suivant les pays. Au Canada, la limite de taille dépend de la valeur du capital imposable d'une entreprise. Le 1^{er} janvier 2019, le gouvernement du Canada a réduit le taux d'imposition sur le revenu des petites entreprises de 10,0 % à 9,0 %.

Source : Figure réalisée à partir de données tirées du « [Table II.2. Targette statutory corporate income tax rate](#) », OECD.Stat (base de données), Organisation de coopération et de développement économiques, consulté le 21 janvier 2019 [DISPONIBLE EN ANGLAIS SEULEMENT].



Des témoins ont parlé des impôts sur le revenu des sociétés et des particuliers, des taxes sur le carbone et des surtaxes. Ils se sont également exprimés de façon générale au sujet du contexte réglementaire national, de l'administration des douanes, des régimes de certification des importations et des normes en matière d'électricité.

La [Fédération canadienne de l'entreprise indépendante](#) a affirmé qu'il est de plus en plus difficile d'exploiter une entreprise au Canada, et a insisté sur la nécessité d'une réforme fiscale et réglementaire pour les petites entreprises du pays. À propos de l'impôt sur le revenu des sociétés, la [Chambre de commerce de Calgary](#) a précisé, dans son mémoire présenté au Comité, que réduire le taux d'imposition des petites entreprises permettrait aux PME d'abaisser leurs coûts de fonctionnement; les « PME pourraient ainsi réinvestir dans la production, les salaires et la croissance de l'emploi, tout en prenant de l'expansion et en perçant de nouveaux marchés ».

Dans le même ordre d'idées, la [Chambre de commerce régionale de Windsor-Essex](#)⁴ a expliqué, dans son mémoire présenté au Comité, que toute réforme de l'impôt sur le revenu des sociétés au pays devrait viser l'abaissement du taux d'imposition appliqué aux fabricants et aux PME, afin de leur permettre de « prendre de l'expansion » et de « faire de meilleures affaires au Canada », ce qui les aiderait à étendre leurs activités à l'étranger. Aussi, dans son mémoire présenté au Comité, [PayPal Canada](#) a indiqué que les petites entreprises canadiennes sont « préoccupées » par les taxes et les règlements, et que des baisses du taux d'imposition peuvent stimuler la croissance de ces entreprises.

La [Canadian Association of Moldmakers](#) a fait valoir qu'un taux d'imposition sur le revenu des sociétés plus élevé nuirait à la compétitivité des fabricants canadiens de moules, qui sont souvent de petites ou moyennes entreprises⁵. Le [Conseil canadien des affaires](#) a déclaré que « notre taux combiné d'imposition des sociétés prévu par la loi » est supérieur à la moyenne de l'Organisation de coopération et de développement économiques, et il est d'avis que le gouvernement fédéral devrait revoir son régime d'imposition du revenu des sociétés. Dans la même veine, [Jack Mintz](#), de l'Université de Calgary — qui a comparu à titre personnel — a indiqué que le gouvernement devrait

4 La Chambre de commerce régionale de Windsor-Essex a témoigné devant le Comité et a aussi envoyé un mémoire. Dans le présent rapport, les prochaines références à cet organisme viennent soit des témoignages soit du mémoire.

5 Lorsqu'elle a comparu devant le Comité, la Canadian Association of Moldmakers a parlé d'une lettre envoyée au ministre fédéral des Finances dans laquelle l'Association des fabricants de pièces d'automobile du Canada faisait référence à une réforme fiscale.

envisager une réforme fiscale, et il a souligné l'importance d'un système fiscal « équitable » et simplifié qui facilite la croissance des entreprises canadiennes.

À propos des investissements en immobilisations des fabricants de moules, la [Canadian Association of Moldmakers](#) a souligné l'importance d'un « régime fiscal favorable à l'investissement » et de l'amortissement accéléré de ces investissements. Selon la Canadian Association of Moldmakers, l'amortissement accéléré comporte un « avantage double », étant donné qu'il aide les entreprises à réinvestir et génère de l'activité économique. Aussi, la [Chambre de commerce régionale de Windsor-Essex](#) a fait remarquer que l'amortissement accéléré de l'équipement, tel qu'il a été annoncé dans l'Énoncé économique de l'automne 2018, permettra aux entreprises d'avoir « accès à [...] de[s] capitaux » et de les « réinvestir » dans leurs entreprises. [M. Mintz](#) s'est dit contre l'amortissement accéléré et a laissé entendre que cette mesure tendait à favoriser les entreprises ayant des « actifs de courte durée qui se renouvellent rapidement ».

À propos de l'impôt sur le revenu des particuliers, la [Canadian Association of Moldmakers](#) a indiqué que, lorsque les taux d'imposition des particuliers placent le Canada dans une position désavantageuse, les entreprises des États-Unis et d'ailleurs peuvent facilement faire du « recrutement agressif » auprès de travailleurs qui fabriquent des moules. [M. Mintz](#) a abondé dans le même sens, disant que les taux élevés d'imposition des particuliers « constituent un problème » et que ces taux ont une incidence sur « la situation de nos travailleurs ».

La [Coalition des manufacturiers inquiets de l'Ontario](#) a suggéré que les politiques de plafonnement et d'échange ainsi que de tarification du carbone entraînent des coûts supplémentaires pour les entreprises canadiennes et nuisent à leur compétitivité. Soulignant le fait que les normes « élevées » du pays en matière de travail, de sécurité et d'environnement assujettissent — sans qu'on le veuille — les PME canadiennes « à des règlements et à des coûts supplémentaires », [Northern Cables Inc.](#) a demandé que les taxes sur le carbone s'appliquent aux matériaux et aux produits finis importés, tels que les câbles électriques. Northern Cables Inc. a plaidé également en faveur de l'application de droits sur les câbles électriques importés, par l'intermédiaire de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*.

Affirmant que le libre-échange favorise la croissance des PME, la [Chambre de commerce de Calgary](#) a exhorté le gouvernement du Canada à éliminer les surtaxes imposées sur certaines marchandises en provenance des États-Unis en réaction à l'application des



droits américains sur quelques produits canadiens de l'acier et de l'aluminium⁶. De même, [Andrew Tepperman](#) — qui a soumis un mémoire au Comité au nom de son entreprise — estime que le gouvernement devrait éliminer ces « droits de douane imposés en guise de représailles », qui « puni[ssent]t » les consommateurs et obligent son entreprise à s'approvisionner à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

En ce qui concerne la réglementation, la [Chambre de commerce de Calgary](#) a fait remarquer qu'un sondage mené en 2017 par le Forum économique mondial avait révélé que « l'inefficacité de la bureaucratie gouvernementale » est le « problème qui nuit le plus aux affaires au Canada »; elle a affirmé que le gouvernement fédéral devrait s'attaquer aux dispositions réglementaires « inefficaces » et à la « faible croissance de la productivité » pour promouvoir la croissance des PME du pays. [Manufacturiers et exportateurs du Canada](#) a indiqué que les mesures annoncées dans l'Énoncé économique de l'automne 2018, dont l'engagement à régler la question des obstacles réglementaires, ne sont « encore qu'un début ».

Par ailleurs, la [Fédération des chambres de commerce du Québec](#) a déclaré qu'il fallait faire une veille réglementaire, et surveiller notamment les obligations douanières et les processus de certification. [PayPal Canada](#) a fait observer pour sa part que les questions concernant les douanes et les droits ainsi que la paperasserie sont « disproportionnellement complexes » pour les petites entreprises, et a ajouté que le fait de « simplifier et de numériser » les procédures « pourrait stimuler la croissance et le commerce » de ces entreprises. La [Coalition des manufacturiers inquiets de l'Ontario](#) a expliqué qu'acheter de nouveaux équipements ou « étendre leurs activités » tenait du « cauchemar », parce qu'il est « très difficile », pour des entreprises canadiennes, d'importer des « appareils de calibre mondial » et d'en obtenir la certification.

[Northern Cables Inc.](#) a laissé entendre que la partie 1 du *Code canadien de l'électricité* ainsi que les codes provinciaux d'électricité créent des obstacles au commerce international des PME canadiennes, car ils utilisent « uniquement le calibre [American Wire Gauge] », tandis que dans d'autres pays, c'est le système métrique de la Commission électromagnétique internationale⁷ qui est utilisé dans les normes pour les conducteurs de câbles isolés. Northern Cables Inc. estime donc qu'il est nécessaire

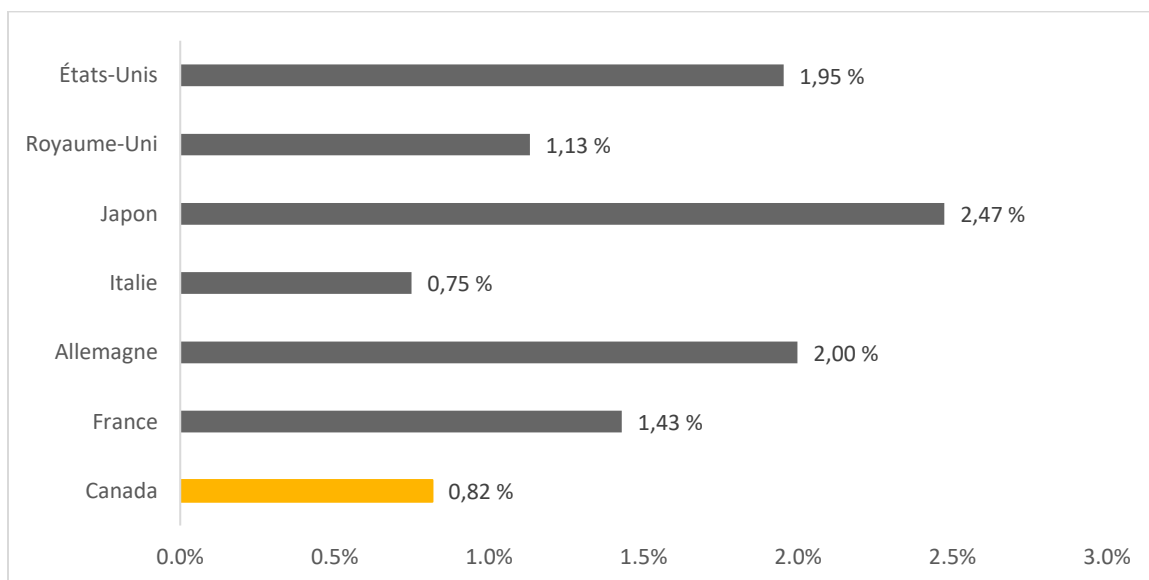
6 Le Canada et les États-Unis ont annoncé le 17 mai 2019 que les États-Unis supprimeront les droits qu'ils appliquaient — en vertu de l'article 232 de la *Trade Expansion Act of 1962* — à certains produits canadiens de l'acier et de l'aluminium, et que le Canada éliminera les surtaxes imposées en guise de représailles à certaines importations de produits américains.

7 La Commission électrotechnique internationale est une organisation quasi gouvernementale à but non lucratif qui élabore des normes internationales et exploite des systèmes d'évaluation de la conformité dans le domaine de l'électrotechnique.

d'ajouter les dimensions métriques des conducteurs dans la partie 1 du *Code canadien de l'électricité*.

B. Aide pour la recherche, le développement et l'innovation

Dépenses des entreprises en recherche et développement en pourcentage du produit intérieur brut, pays du G7, 2016



Source : Figure réalisée à partir de données tirées des « [Main Science and Technology Indicators](#) », OECD.Stat (base de données), Organisation de coopération et de développement économiques, consultés le 21 janvier 2019 [DISPONIBLE EN ANGLAIS SEULEMENT].

Au chapitre de l'aide fédérale à la recherche, au développement et à l'innovation pour les PME canadiennes, des témoins ont parlé de l'accès à l'aide accordée par le gouvernement fédéral en matière d'innovation. Ils ont également discuté du Programme d'encouragements fiscaux pour la recherche scientifique et le développement expérimental ainsi que d'une « liste de vérification des innovations » et des « tables rondes numériques ».

Selon la [Chambre de commerce régionale de Windsor-Essex](#), les petites entreprises canadiennes ne sont souvent pas admissibles à la plupart des programmes d'aide fédéraux en matière d'innovation. En effet, la Chambre de commerce régionale de Windsor-Essex a indiqué qu'à cause de changements récents apportés au Fonds stratégique pour l'innovation, il y a eu des « occasions ratées en matière de recherche-développement et d'innovation », et elle a ajouté qu'il serait dans l'intérêt des PME du pays que les programmes en matière d'innovation soient facilement accessibles.

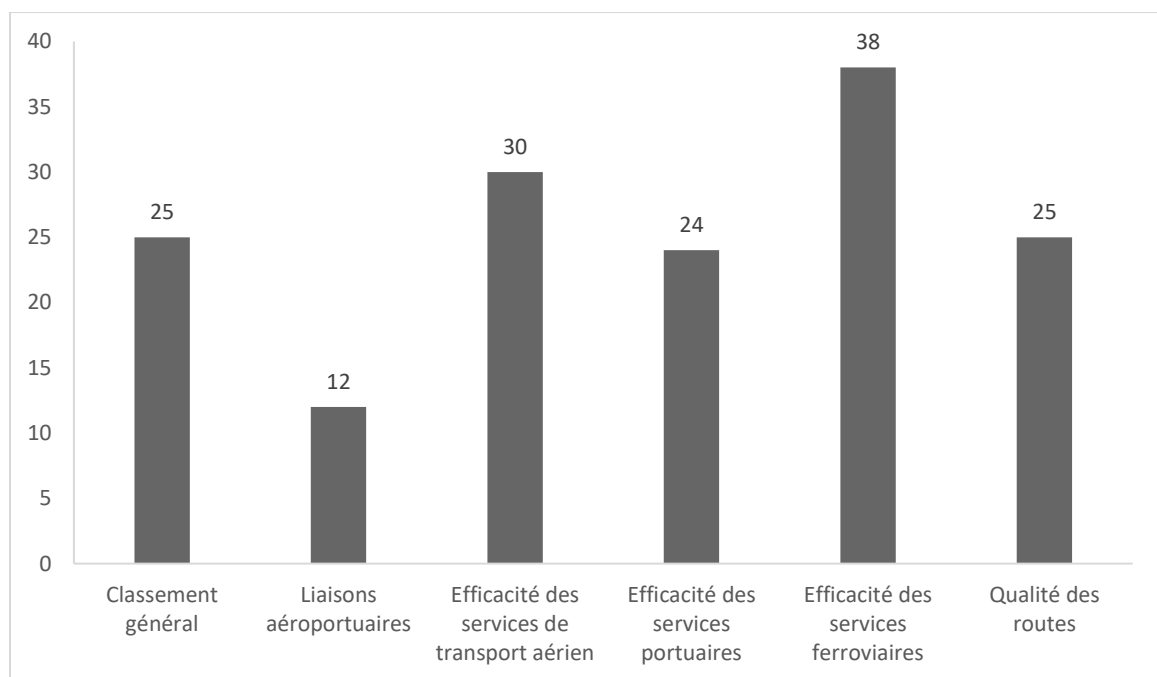


Dans le même ordre d'idées, la [Canadian Association of Moldmakers](#) a affirmé que les changements faits récemment au Fonds stratégique pour l'innovation n'avantagent pas les PME canadiennes, car plusieurs d'entre elles n'ont pas droit au financement à cause des seuils d'admissibilité. La Canadian Association of Moldmakers a pressé le gouvernement du Canada d'aider ses membres à assumer les risques inhérents à l'innovation et a rappelé l'importance du Programme d'encouragements fiscaux pour la recherche scientifique et le développement expérimental.

[Startup Canada](#) a déclaré vouloir travailler avec les représentants du gouvernement fédéral à l'établissement d'une « liste de vérification des innovations des écosystèmes » que pourrait utiliser le Service des délégués commerciaux d'Affaires mondiales Canada. Elle a ajouté qu'elle aimerait aussi « animer des tables rondes numériques » avec « les systèmes [globaux] d'innovation du Service des délégués commerciaux et leurs homologues canadiens ».

C. Infrastructures

Classement du Canada au chapitre des infrastructures, certains types d'infrastructures, 2018 (parmi 140 pays)



Note : Le classement général se fonde sur des indicateurs qui figurent dans le graphique et d'autres qui n'y sont pas.

Source : Forum économique mondial, [The Global Competitiveness Report 2018](#), 2018 [DISPONIBLE EN ANGLAIS SEULEMENT].

Des témoins ont évoqué la nécessité d'avoir des infrastructures nationales susceptibles d'aider les PME canadiennes à exporter leurs produits.

Selon la [ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations](#), les PME canadiennes pensent que le gouvernement fédéral pourrait les aider davantage à exporter leurs marchandises et leurs services en améliorant les infrastructures, notamment les corridors commerciaux et l'accès à Internet à large bande. À ce propos, la ministre a fait remarquer que « [d]es corridors de commerce aux marchés mondiaux » est l'un des piliers de l'initiative Transports 2030, dont le but est d'améliorer le système de transport au Canada « afin d'acheminer les produits vers les marchés » et de dynamiser l'économie canadienne.

La [Chambre de commerce de Calgary](#) estime pour sa part que des infrastructures de mauvaise qualité entraînent des hausses de coûts pour les PME, ce qui a pour effet de réduire leur compétitivité sur la scène internationale. Par ailleurs, la Chambre de commerce de Calgary invite le gouvernement du Canada à préciser comment il entend accélérer les dépenses liées aux infrastructures portuaires et aux corridors de transport commerciaux vers l'Asie et l'Europe, pour permettre aux entreprises d'élaborer « des plans à long terme » et donner à celles qui veulent étendre leurs activités « la certitude qu'elles disposeront de la capacité d'exportation nécessaire » pour leurs produits.

Le [Saskatchewan Trade and Export Partnership](#) a proposé quant à lui que le gouvernement fédéral s'occupe de faire construire et d'entretenir des infrastructures qui facilitent les exportations, notamment des voies de chemin de fer, des ports et des oléoducs. Abondant dans le même sens, [l'Aéroport international d'Edmonton](#) a indiqué dans son mémoire au Comité que le gouvernement pourrait aider les PME canadiennes à percer sur les marchés étrangers en s'assurant que les infrastructures aéroportuaires et à proximité des aéroports favorisent une circulation efficace des personnes et des biens. Dans son mémoire, [M. Tepperman](#) a quant à lui exhorté le gouvernement de ne pas permettre les grèves dans le transport ferroviaire et dans les ports.

Le [Cape Breton Partnership](#) a fait valoir que des infrastructures inadéquates dans les domaines ferroviaire, routier, maritime, ainsi que de services cellulaires et à large bande limitent la capacité des entreprises de « se connecter au reste du monde », ainsi que la capacité des collectivités rurales d'attirer de nouveaux résidents et de les garder. Le Cape Breton Partnership a donc demandé au gouvernement fédéral de continuer de combler les lacunes en matière d'infrastructures. Pour illustrer l'incidence du déficit des infrastructures Internet sur les PME canadiennes, le [Cape Breton Partnership](#) a donné



l'exemple d'une entreprise de fruits de mer qui a du mal à réserver des billets d'avion sur Internet pour aller participer à une foire commerciale en Chine, parce que son service Internet ne fonctionne « pas assez longtemps pour pouvoir cliquer sur le bouton de réservation ». Enfin, le Cape Breton Partnership a déclaré que le programme Brancher pour innover⁸ n'a « pas été particulièrement utile ».

8 Avec le programme [Brancher pour innover](#), le gouvernement du Canada investira 500 millions de dollars d'ici 2021 pour fournir des services Internet haute vitesse à 300 collectivités rurales ou éloignées du Canada.

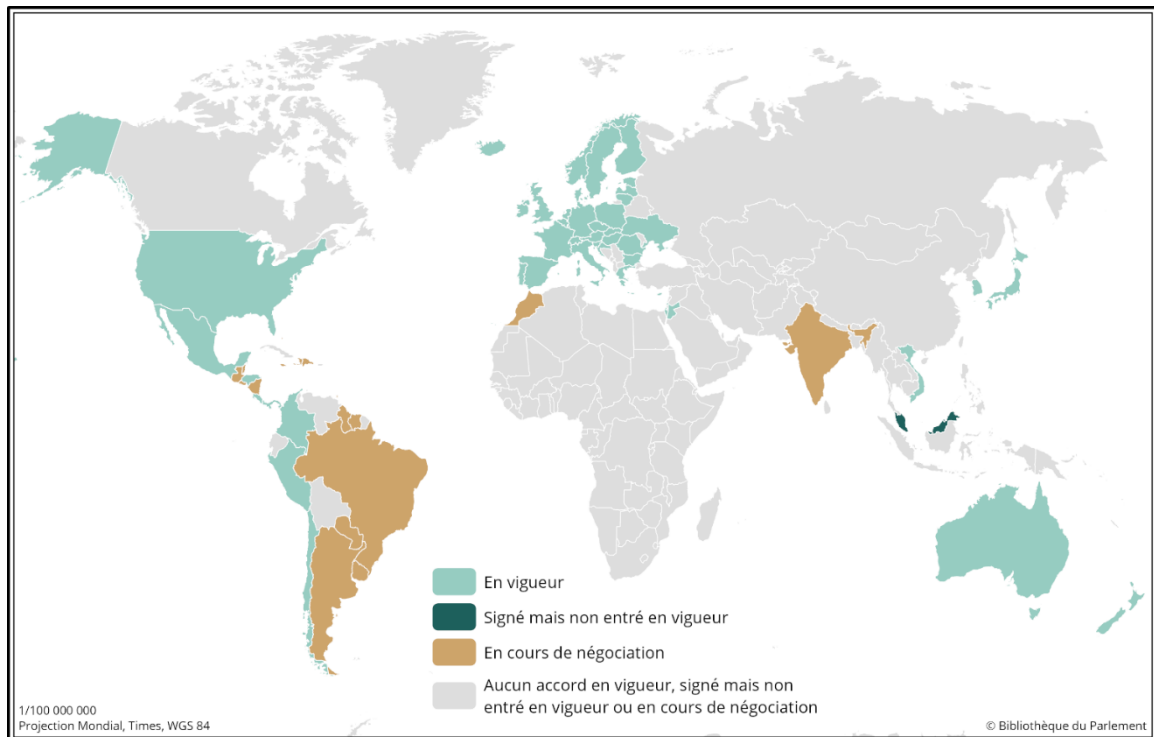
EXIGENCES EN MATIÈRE COMMERCIALE : ACCORDS ET DÉBOUCHÉS, AIDES FÉDÉRALES, ET PARTENARIATS ET COLLABORATIONS

Les témoins qui se sont exprimés devant le Comité ont dit que le développement des activités commerciales des PME canadiennes sur la scène internationale passe par les accords commerciaux et les débouchés qui en découlent, les mesures de soutien fédérales existantes et souhaitées ainsi que les partenariats et les collaborations qui facilitent les échanges commerciaux.



A. Accords et débouchés

État des accords commerciaux internationaux actuels et éventuels du Canada (en date du 3 avril 2019)



Note : Le Chili, la Colombie, le Japon, le Mexique, le Pérou et les États-Unis ont chacun un ou plusieurs accords de libre-échange en vigueur avec le Canada, ainsi qu'un ou plusieurs accords de libre-échange avec le Canada qui sont soit « signés, mais non en vigueur » soit « en cours de négociation ». La carte ci-dessus n'indique pas le statut des accords de libre-échange qui ne sont pas en vigueur entre ces six pays et le Canada.

Source : Carte produite par la Bibliothèque du Parlement, Ottawa, 2019 à partir de données de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, *Global Administrative Unit Layers (GAUL)*, [GeoNetwork](#), 2015 et Gouvernement du Canada, « [Accords sur le commerce et l'investissement](#) », consulté le 4 février 2019. Logiciel utilisé : Esri, ArcGIS PRO, version 2.3.0.

Pour ce qui est de la mesure dans laquelle les accords commerciaux internationaux du Canada donnent aux PME du pays des occasions de développer leurs exportations, les témoins ont fait des observations générales, ont fait mention de certaines ententes et ont parlé de la connaissance des entreprises à l'égard des accords commerciaux du Canada. Ils ont fait état également des débouchés propres à certains secteurs et ont évoqué l'accord sur le commerce intérieur.

La [ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations](#) a fait observer que les accords commerciaux internationaux qu'a signés le Canada jusqu'à présent donnent aux PME canadiennes un accès préférentiel à des marchés qui représentent, collectivement, 60 % du produit intérieur brut mondial. Le [Conseil canadien des affaires](#) a fait une remarque semblable et a ajouté que ces accords aident les entreprises canadiennes — notamment les PME — à accéder aux marchés en réduisant les obstacles au commerce, comme les droits de douane, et en créant « des conditions plus prévisibles, équitables et transparentes » pour les entreprises qui exercent des activités à l'étranger. De même, la [Fédération canadienne de l'entreprise indépendante](#) a déclaré que les accords commerciaux contribuent à atténuer l'impact négatif des taxes et droits imposés sur les petites entreprises.

Soulignant le fait que le gouvernement fédéral a aidé les PME canadiennes grâce à la réduction des droits de douane, notamment avec la conclusion d'accords commerciaux internationaux, [M. Mintz](#) a rappelé l'importance de s'attaquer aux barrières non tarifaires, qui incitent ces entreprises à investir à l'étranger plutôt qu'à investir au Canada et à exporter à partir de ce pays. Dans son mémoire présenté au Comité, [XPM Global Consultants Ltd.](#) a expliqué que les filiales étrangères, qui permettent aux fournisseurs de services du pays de contourner les pratiques commerciales restrictives des gouvernements étrangers, sont une solution de remplacement efficace à l'exportation de services à partir du Canada. XPM Global Consultants Ltd. a suggéré que le gouvernement du Canada devrait mettre à jour ses accords commerciaux internationaux en négociant de nouvelles dispositions qui amélioreraient la mobilité de la main-d'œuvre et, par voie de conséquence, les exportations de services.

La [Chambre de commerce régionale de Windsor-Essex](#) a affirmé que les barrières non tarifaires constituent un frein à la croissance des PME agricoles de sa région. Le [Saskatchewan Trade and Export Partnership](#) a donné comme exemples de barrières qui nuisent aux exportations canadiennes les mesures sanitaires et phytosanitaires, et a déclaré que certains de ses membres ont eu de la difficulté à obtenir les certifications nécessaires pour des produits qu'ils voudraient exporter en Europe.

Selon [Futurpreneur Canada](#), certains jeunes entrepreneurs canadiens ont du mal « à comprendre les règlements [en matière de santé et de sécurité] en vigueur à l'étranger [qui sont] différents de ceux du Canada et [à] s'y adapter ». Futurpreneur Canada estime que pour s'attaquer aux obstacles réglementaires « persistants » sur les marchés étrangers et profiter au maximum de nos accords de commerce international, le gouvernement du Canada devrait offrir aux entrepreneurs des ressources facilement accessibles qui expliquent les différences réglementaires entre les pays, et accroître la coopération réglementaire avec nos partenaires commerciaux. La [Chambre de](#)



[commerce du Canada](#) a invité le gouvernement fédéral à poursuivre ses travaux avec ses homologues étrangers en faveur de la « reconnaissance mutuelle » et d'autres « initiatives de coopération en matière de réglementation », tandis que la [Chambre de commerce de Calgary](#) a pressé le Canada et ses partenaires commerciaux d'harmoniser « la réglementation à laquelle les exportateurs doivent se conformer ».

Laissant entendre que les « formalités administratives » continuent de représenter un « énorme problème » pour les petites entreprises canadiennes qui veulent faire du commerce sur les marchés étrangers, la [Fédération canadienne de l'entreprise indépendante](#) a fait valoir que les mécanismes de coopération en matière de réglementation établis dans le cadre des accords de commerce international qu'a conclus le Canada ont tendance à mettre l'accent sur « la réglementation touchant les grandes entreprises » plutôt que sur les irritants qui « dérangent vraiment » les petites entreprises.

À propos d'accords de commerce international spécifiques, la [ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations](#) a insisté sur le fait qu'ensemble, l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste et l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne permettent aux PME canadiennes d'avoir un accès préférentiel à des marchés étrangers qui ont une population totale de 1,5 milliard d'habitants. Le [Saskatchewan Trade and Export Partnership](#) a dit pour sa part que ces trois accords sont d'une « importance cruciale ».

Toujours d'après la [ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations](#), l'accord négocié entre le Canada, les États-Unis et le Mexique garantirait que la plupart des échanges commerciaux entre les pays signataires resteront en franchise de droits. La poursuite du commerce en franchise de droits se traduisant « par une stabilité économique, une croissance future de l'emploi et des débouchés pour les petites et moyennes entreprises canadiennes ».

Selon la [Fédération canadienne de l'entreprise indépendante](#), les chapitres de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique et de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste qui portent sur les PME sont un « point de départ » vers la reconnaissance que ces entreprises relèvent des défis singuliers. [Manufacturiers et exportateurs du Canada](#) a précisé pour sa part que les dispositions des accords commerciaux destinées à soutenir les PME perdent leur utilité si « [l]'appui [des gouvernements] ne se matérialise pas ».

La [Fédération canadienne de l'entreprise indépendante](#) a affirmé que l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne offre aux PME

canadiennes de « très vastes » débouchés commerciaux dans « l'un des plus grands marchés du monde ». Par ailleurs, la [Canadian Association of Moldmakers](#) a souligné le fait que cet accord créera des occasions commerciales pour ses membres, qui exportent essentiellement dans les pays développés.

En ce qui concerne un éventuel accord de libre-échange Canada–Mercosur, la [Canadian Association of Moldmakers](#) a précisé qu'il faudrait réduire les obstacles au commerce qui limitent actuellement les exportations de ses membres vers les pays du Mercosur. Dans le même ordre d'idées, la [Chambre de commerce régionale de Windsor-Essex](#) a indiqué que l'abaissement des barrières commerciales dans certains marchés à l'extérieur de l'Amérique du Nord favoriserait l'expansion des PME de la région de Windsor-Essex. Cela étant dit, [lafrate Machine Works Ltd.](#) a fait part de ses inquiétudes au sujet de la recherche de débouchés commerciaux découlant d'accords commerciaux conclus par le Canada avec des pays autres que ses voisins nord-américains.

Selon la [Fédération canadienne de l'entreprise indépendante](#), les PME canadiennes ne sont pas autant au courant qu'elles le devraient des accords commerciaux internationaux dans lequel le Canada s'est engagé, et le gouvernement du Canada devrait dire — clairement et souvent — comment les nouveaux accords peuvent profiter à ces entreprises. La [Chambre de commerce de l'Est de Montréal](#) a déclaré pour sa part que le gouvernement devrait communiquer aux PME de l'information succincte au sujet de ces accords une fois signés.

Dans la même veine, la [Fédération des chambres de commerce du Québec](#) a souligné la nécessité de sensibiliser davantage les entreprises aux débouchés que leur offrent les accords de commerce international. Laissant entendre que les grandes entreprises connaissent généralement mieux les « enjeux du commerce mondial » que les PME, la Fédération des chambres de commerce du Québec a indiqué que les entreprises mal renseignées peuvent rater des occasions d'affaires découlant de ces accords, ou être « surprises » par l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché intérieur, une fois que ces accords entrent en vigueur.

La [Chambre de commerce du Montréal métropolitain](#) a déclaré que la meilleure façon d'informer les PME canadiennes au sujet des accords commerciaux internationaux, c'est de demander à d'autres entreprises de leur faire part de leur expérience. [ventureLAB](#) a fait remarquer que les entrepreneurs ne consulteront pas les sites Web gouvernementaux pour obtenir de l'information sur ces accords, et a insisté sur son rôle dans la communication de renseignements pertinents aux entreprises grâce à la collaboration avec ses partenaires, dont le Conseil national de recherches du Canada, dans le cadre du Programme d'aide à la recherche industrielle.



La [Chambre de commerce du Canada](#) a fait remarquer que les PME n'ont pas le temps de lire tous les accords commerciaux internationaux que signe notre pays, et a invité le gouvernement fédéral à diffuser des renseignements secteur par secteur sur des accords particuliers — en format numérique avec une fonction de recherche.

[Futurpreneur Canada](#) a convenu également que le gouvernement du Canada devrait renseigner les PME canadiennes sur les accords de commerce international, et a dit que le gouvernement devrait aussi connaître le point de vue de ces entreprises lorsqu'il négocie de tels accords. Dans la même veine, la [Chambre de commerce de l'Est de Montréal](#) a indiqué que le gouvernement devrait consulter les PME et les organismes qui travaillent avec elles, notamment pour savoir avec quels pays le Canada devrait chercher à conclure des accords commerciaux. La [Women's Enterprise Organizations of Canada](#) a insisté sur le fait que le gouvernement devrait aussi faire participer les entrepreneures dans l'« élaboration » de ces accords, et veiller à ce que des données ventilées selon le sexe soient disponibles, notamment pour savoir dans quelle mesure les marchés publics sont attribués de manière à garantir la parité entre les sexes.

Pour sensibiliser davantage les jeunes entrepreneurs aux occasions d'affaires à l'étranger et les aider à s'y préparer, [Futurpreneur Canada](#) a demandé que l'on crée des « outils et des guides électroniques, faciles à comprendre ». Futurpreneur Canada a déclaré que ces outils et guides devraient à la fois parler des jeunes entrepreneurs qui sont devenus des exportateurs prospères et être disponibles sur les plateformes médiatiques que consultent les moins de 40 ans, comme Instagram.

De même, la [Chambre de commerce du Canada](#) pense que le gouvernement du Canada devrait promouvoir les « histoires de réussite » des PME canadiennes qui font des affaires à l'étranger. En outre, elle a invité le gouvernement à examiner les programmes et pratiques exemplaires qu'appliquent les autres pays du G7 pour soutenir les exportations de leurs PME, et à se demander si l'efficacité de son aide à l'exportation devrait se mesurer plutôt en fonction du nombre d'entreprises exportatrices que de la valeur de leurs exportations.

Mettant l'accent sur les débouchés commerciaux à l'étranger de certains secteurs, le [Conseil d'affaires Canada-Chine](#) a rappelé l'importance des touristes chinois et a pressé le gouvernement du Canada d'aider les PME canadiennes « à profiter du tourisme » en général et entre le Canada et la Chine en particulier. Dans le même ordre d'idées, l'[Aéroport international d'Edmonton](#) estime que le gouvernement devrait assurer « la croissance du tourisme », par des mesures telles que l'augmentation du nombre d'étudiants étrangers inscrits au Canada. Le [Conseil d'affaires Canada-Chine](#) a indiqué que des étudiants chinois voulant obtenir leur résidence permanente au Canada

mettent leur connaissance de la culture des affaires et de la langue de leur pays au service de ses membres pour les aider à étendre leurs activités commerciales en Chine.

Dans un mémoire présenté au Comité à titre personnel, [Carrie Watson](#) a demandé au gouvernement du Canada « d'inciter le pays à produire ce que tout le monde veut » en faisant du Canada un chef de file en matière d'agriculture biologique durable. Également dans un mémoire soumis au Comité à titre personnel, [Annette Wionzek](#) parle de l'aide fédérale destinée à l'exportation d'eau canadienne embouteillée, et considère que le gouvernement ne devrait pas contribuer au développement de marchés d'exportation pour l'eau canadienne.

Avant son propos sur le commerce intérieur, la [Chambre de commerce du Montréal métropolitain](#) a avancé que le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux n'ont pas de stratégie qui permette aux PME du pays de tirer profit de l'Accord de libre-échange canadien, et a ajouté que le commerce intérieur servait de « tremplin » pouvant aider les PME à exporter vers les marchés étrangers.

B. Mesures de soutien fédérales existantes et souhaitées

En 2017, le pourcentage de petites et moyennes entreprises canadiennes exportatrices ayant répondu que les « problèmes de connaissance du marché » étaient un obstacle mineur, moyen ou majeur était de 19,3 %, 9,5 % et 4,0 %, respectivement.

Source : Innovation, Sciences et Développement économique Canada et Statistique Canada, [Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017](#), 1^{er} janvier 2019.

Des témoins ont parlé de l'aide qu'offre le gouvernement fédéral aux PME canadiennes qui font du commerce international ou qui voudraient en faire — plus spécifiquement du Service des délégués commerciaux d'Affaires mondiales Canada, du programme CanExport, d'Exportation et développement Canada et de la Banque de développement du Canada —, ainsi que de la mesure dans laquelle ces entreprises sont au courant de l'aide à leur disposition. Ils ont évoqué également le soutien que ces entreprises aimeraient obtenir du gouvernement fédéral pour faire des affaires à l'échelle internationale.

La [ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations](#) a déclaré que pour aider les PME canadiennes à mieux comprendre « le fonctionnement des entreprises » dans des pays en dehors de l'Amérique du Nord, le gouvernement du



Canada a lancé le programme CanExport et, par le truchement du Service des délégués commerciaux, il fournit des renseignements sur les marchés et favorise l'établissement de « relations » internationales. La [ministre](#) a ajouté que le programme CanExport soutient les entreprises canadiennes qui veulent exporter sur de nouveaux marchés, et a fait remarquer — par exemple — que le programme permet de financer la participation de ces entreprises à des missions commerciales à l'étranger.

[Affaires mondiales Canada](#) a fait observer que les répondants à son enquête sur les PME canadiennes qui ont eu recours au Service des délégués commerciaux ont déclaré avoir obtenu l'information, les connaissances et la confiance nécessaires pour exporter sur de nouveaux marchés. Selon Affaires mondiales Canada, le Service des délégués commerciaux fait la promotion des nouveaux accords du commerce international du Canada dans le but de sensibiliser ces entreprises et susciter leur enthousiasme pour l'exportation.

Le [Conseil canadien des affaires](#) a déclaré que le Service des délégués commerciaux soutient les activités commerciales internationales des PME canadiennes, qui ont rarement la capacité d'« investir les marchés internationaux en premier », et fait la promotion de leurs exportations. De même, dans un mémoire qu'il a présenté au Comité à titre personnel, [John Treleaven](#) a indiqué que le Service des délégués commerciaux demeure un « atout [...] puissant » pour toute entreprise canadienne qui exporte ou veut le faire. Selon M. Treleaven, le Service des délégués commerciaux devrait produire de courts rapports personnalisés d'étude de marché à la demande des exportateurs, offrir des services à toutes les entreprises exportatrices « sérieuses et préparées », et ne pas prioriser ses services en fonction du secteur ou du marché d'intérêt.

La [Women's Enterprise Organizations of Canada](#) a indiqué que grâce à des programmes comme Femmes d'affaires en commerce international et CanExport, le Service des délégués commerciaux aide les PME canadiennes à maximiser leurs occasions de commerce international. La Women's Enterprise Organizations of Canada a pressé le gouvernement du Canada d'augmenter le financement destiné aux missions commerciales ainsi qu'aux agents et conseillers en exportation qui aident les entreprises appartenant à des femmes à exporter vers des marchés étrangers.

De l'avis de [Manna International Inc.](#), les entrepreneurs qui veulent exporter sur les marchés asiatiques et européens ont besoin d'aide pour acquérir de l'expertise en matière d'expédition, de logistique, d'établissement des prix et de culture. Selon [Manna International Inc.](#), les délégués commerciaux du Canada peuvent aider les entreprises à « comprendre la culture du pays hôte ».

En préconisant que les délégués commerciaux soient des vendeurs plutôt que des diplomates, la [Coalition des manufacturiers inquiets de l'Ontario](#) a fait valoir que le gouvernement du Canada devrait augmenter l'efficacité du Service des délégués commerciaux; celui-ci, par exemple, n'a pas été en mesure d'organiser une réunion avec la Marine royale australienne qui aurait pu aider une entreprise canadienne à vendre un produit breveté.

La [Chambre de commerce de l'Est de Montréal](#) a affirmé pour sa part qu'il y a peu de délégués commerciaux au Québec et d'entreprises exportatrices qui reçoivent leurs services. La [Chambre de commerce de l'Est de Montréal](#) a suggéré que le gouvernement puisse aider ses membres en augmentant la « disponibilité » et la « présence » des délégués commerciaux dans cette province.

Le [Conseil canadien des affaires](#) a indiqué que la stratégie de diversification des exportations du gouvernement du Canada annoncée dans l'Énoncé économique de l'automne 2018 prévoit 184 millions de dollars pour le Service des délégués commerciaux, qui est « sous-financé », et d'autres services commerciaux. Selon lui, ce nouveau financement bénéficiera aux entreprises canadiennes de toutes tailles. Le [Conseil d'affaires Canada-Chine](#) a déclaré quant à lui qu'une partie des fonds devrait être consacrée à aider les délégués commerciaux à trouver de « bons partenaires » pour les entreprises canadiennes.

[Manufacturiers et exportateurs du Canada](#) a affirmé que plusieurs des mesures annoncées dans l'Énoncé économique de l'automne 2018, dont le nouveau financement consacré au Service des délégués commerciaux et au programme CanExport, soutiendront les PME canadiennes. L'organisation a insisté également sur l'importance de ce qu'elle a qualifié de « mesures prioritaires », dans cet Énoncé, comme le financement destiné à l'embauche et à la formation d'« experts externes », aux infrastructures commerciales et aux organismes qui offrent des services d'accélération des exportations.

La [Chambre de commerce et d'industrie de Dolbeau-Mistassini](#) a fait remarquer que le manque de fonds et de temps est une barrière qui influe sur les exportations des PME. [Manna International Inc.](#) a précisé qu'il peut s'avérer difficile d'obtenir du financement d'Exportation et développement Canada; et [M. Mintz](#) a laissé entendre qu'Exportation et développement Canada n'accorde pas aux entreprises canadiennes un financement comparable à celui que peuvent recevoir leurs concurrentes étrangères de la part d'autres fournisseurs de services financiers. [XPM Global Consultants Ltd.](#) a souligné pour sa part qu'elle était engagée dans plus d'une centaine de « projets de développement



international des entreprises » et que parmi ces projets, « un seul a été jugé admissible à un programme d'aide au commerce ».

En ce qui concerne la connaissance de l'existence des mesures de soutien au commerce, la [ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations](#) a indiqué que les PME canadiennes ont soulevé qu'elles ne savaient pas comment obtenir l'aide nécessaire pour faire des affaires à l'étranger. La [ministre](#) a reconnu que le gouvernement du Canada pourrait améliorer l'information qu'il fournit sur les différents programmes et services mis à la disposition de ces entreprises.

De même, la [ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations](#) a parlé du portail Innovation Canada du gouvernement fédéral, qui a vocation à renseigner nos entreprises sur les programmes, services et autres ressources proposés par les différents ordres de gouvernement au pays. Selon la ministre, une entreprise qui accède au portail peut, en deux minutes, remplir un questionnaire et obtenir une liste personnalisée des mesures de soutien offertes. La [ministre](#) a ajouté que le gouvernement a des conseillers en innovation qui peuvent « cerner » les soutiens dont les PME canadiennes ont besoin.

[Futurpreneur Canada](#) a qualifié le portail d'Innovation Canada d'« excellent site Web », et a souligné la nécessité d'aider les entrepreneurs à y trouver les éléments qui sont pertinents pour eux. La [Chambre de commerce de l'Est de Montréal](#) a laissé entendre que les entrepreneurs n'ont pas le temps d'aller consulter l'information se trouvant sur les sites Web du gouvernement du Canada pour connaître les différences entre les programmes fédéraux.

À propos d'un sondage qu'elle a mené récemment auprès de ses membres, la [Fédération canadienne de l'entreprise indépendante](#) a fait remarquer qu'environ la moitié d'entre eux ignorait l'existence d'Exportation et développement Canada et que près de 60 % n'avait pas une connaissance du Service des délégués commerciaux. La Fédération a ajouté que le gouvernement du Canada devrait faire connaître davantage ces mesures de soutien et d'autres services commerciaux.

La [Chambre de commerce du Canada](#) a soulevé que certaines PME canadiennes ne sont pas au courant du Service des délégués commerciaux et a préconisé que celui-ci « pre[nne davantage] les devants » pour faire connaître ses services auprès de ces entreprises. Le [Conseil canadien des affaires](#) a affirmé que le financement prévu dans l'Énoncé économique de l'automne 2018 permettra au Service des délégués commerciaux d'embaucher du personnel pour renseigner les entreprises des services qu'il peut leur offrir.

De l'avis de [Startup Canada](#), les PME canadiennes ne sont pas au fait des possibilités de développement des échanges commerciaux qui découlent des accords commerciaux internationaux ni des efforts que déploie le Service des délégués commerciaux.

[Futurpreneur Canada](#) a affirmé pour sa part que certains jeunes entrepreneurs ne sont pas non plus au courant de ces possibilités, et a parlé de la nécessité de mieux les informer de l'existence de ces accords commerciaux et des services fédéraux qui aident les entreprises à faire des échanges à l'échelle internationale.

La [Chambre de commerce et d'industrie de Dolbeau-Mistassini](#) a expliqué que ses membres ne sont pas assez au courant des services offerts par gouvernement du Canada, notamment ceux de la Banque de développement du Canada et d'Exportation et développement Canada, qui peuvent les aider à faire du commerce international. La [Chambre de commerce de l'Est de Montréal](#) a dit qu'il faudrait préciser davantage les rôles de ces deux sociétés d'État et d'autres organismes fédéraux, dont l'Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec⁹.

Selon [Communitech](#), les petites entreprises canadiennes ont du mal à connaître — et à obtenir — l'aide offerte par certains ministères et sociétés d'État fédéraux dans les domaines suivants : connaissance et analyse des marchés; aide pour les déplacements afin d'aller rencontrer les clients et les investisseurs; conseils de chefs d'entreprise expérimentés qui comprennent la réglementation, la culture d'entreprise et les chaînes d'approvisionnement; et formation et autres formes de soutien permettant à ces entreprises de se prévaloir de programmes et d'initiatives comme Techstars, le Y Combinator et Accélérateurs technologiques canadiens¹⁰.

[Communitech](#) a plaidé en faveur du « détachement » de délégués commerciaux, de conseillers de la Banque de développement du Canada et d'autres représentants fédéraux dans les régions de partout au pays, pour qu'ils puissent « tisser des liens » avec les entreprises locales. Le [Cape Breton Partnership](#) a fait une suggestion semblable, et la [Chambre de commerce et d'industrie de Dolbeau-Mistassini](#) a estimé que les services et les ressources de l'Agence de développement économique du Canada pour

9 [L'Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec](#) fait partie du [Portefeuille d'Innovation, Sciences et Développement économique](#). Une de ses responsabilités consiste à conseiller les PME québécoises pour qu'elles deviennent plus innovantes, productives et concurrentielles.

10 [Techstars](#) est un accélérateur d'entreprises de technologie en démarrage. Le [Y Combinator](#) fournit du financement de démarrage à des entreprises naissantes. Selon [Affaires mondiales Canada](#), l'initiative concernant les accélérateurs technologiques canadiens vise à aider les entreprises canadiennes qui ont une technologie, un produit ou un service à explorer les débouchés à l'étranger, grâce notamment à du mentorat, des espaces de bureau partagés avec d'autres entrepreneurs et innovateurs, et l'accès à des investisseurs potentiels.



les régions du Québec devraient être plus accessibles aux entreprises de sa région, qui sont pour la plupart de petites entreprises.

Mettant l'accent sur les aides au commerce international qu'aimeraient avoir les PME canadiennes, la [Fédération canadienne de l'entreprise indépendante](#) a fait remarquer que le gouvernement du Canada devrait établir des lignes directrices donnant à ces entreprises de l'information formulée en termes simples sur des questions comme les procédures douanières, la réglementation applicable aux expéditions ainsi que les stratégies d'atténuation des risques inhérents aux fluctuations monétaires.

L'[Aéroport international d'Edmonton](#) est d'avis que le gouvernement du Canada devrait continuer d'offrir des ateliers de formation aux PME du pays pour leur permettre de percer les marchés étrangers. Dans le même ordre d'idées, [David Wallace](#), qui a présenté un mémoire au Comité à titre personnel, a proposé que soit offert à ces entreprises un atelier d'un ou deux jours sur les Incoterms¹¹, les renseignements nécessaires liés aux expéditions, les documents douaniers, les langues et cultures étrangères et d'autres notions de base concernant les exportations, comme le « coût, assurance, fret¹² ».

Estimant que les PME canadiennes gagneraient à ce que de la formation en matière d'exportation leur soit offerte à l'échelle locale ou régionale, la [Chambre de commerce régionale de Windsor-Essex](#) a précisé que ces entreprises — tous secteurs confondus — manquent souvent « d'expérience et de connaissance des normes culturelles, juridiques et commerciales à respecter dans les marchés » pour pouvoir y exporter. Le [Conseil d'affaires Canada-Chine](#) a fait remarquer que pour réussir en Chine, les entreprises doivent « se tenir au fait » des réglementations nationales et locales de ce pays et comprendre sa culture. La [Chambre de commerce du Canada](#) a indiqué que selon ses membres, le gouvernement du Canada devrait fournir des listes « d'experts-conseils en matière de législation et de réglementation, par exemple » qui connaissent bien les marchés étrangers.

11 Selon la [Chambre de commerce internationale](#) [DISPONIBLE EN ANGLAIS SEULEMENT] les « Incoterms » comprennent les définitions et interprétations internationalement acceptées des termes commerciaux qui sont utilisés dans les contrats de vente de marchandises.

12 Les [Règles Incoterms 2010](#) [DISPONIBLE EN ANGLAIS SEULEMENT] disent que lorsque la mention CAF (coût, assurance, fret) figure sur un contrat de vente de marchandises, les responsabilités du vendeur incluent la prise en charge et le paiement de tous les frais et du fret pour l'expédition des marchandises jusqu'au port de destination, ainsi que la souscription d'une assurance pour protéger l'acheteur au cas où les marchandises seraient perdues ou arriveraient endommagées.

Dans son mémoire présenté au Comité, le [Forum pour la formation en commerce international](#)¹³ a affirmé que les PME canadiennes « axées sur les marchés étrangers afficheront un rendement insatisfaisant » si elles ne peuvent pas compter sur des professionnels en commerce qualifiés. Le Forum est d'avis que le gouvernement du Canada devrait mieux faire connaître les compétences en matière de commerce international; incorporer le développement des aptitudes en matière de commerce international aux programmes et services de soutien à l'exportation offerts aux PME par le gouvernement fédéral; aider les entreprises à évaluer les compétences de leurs effectifs « en matière d'échanges commerciaux » et identifier leurs besoins en formation; et travailler avec les autorités scolaires, les établissements d'enseignement, les concepteurs de programmes et les « organismes professionnels » pour ajouter « des connaissances sur le commerce et les débouchés internationaux » aux programmes d'études de premier cycle dans le domaine des affaires.

Selon [ventureLAB](#), pour aider les PME canadiennes à mobiliser des capitaux et à soutenir la concurrence sur la scène internationale, le gouvernement du Canada devrait envisager d'acheter des « solutions » canadiennes lorsqu'il prévoit faire des acquisitions. Aussi, ventureLAB a indiqué que le gouvernement devrait devenir le premier acheteur de technologies novatrices et concurrentielles à l'échelle mondiale créées par certaines PME canadiennes.

C. Partenariats et collaborations

Selon une enquête menée en 2017 auprès de PME qui ont une page d'affaires active sur Facebook, 48 % des répondants ont indiqué que la « vente aux marchés étrangers » était un défi important. Parmi ces entreprises, 63 % ont dit qu'un des obstacles qu'elles doivent surmonter pour exporter est de « trouver des partenaires commerciaux ».

Source : [Future of Business Survey: Trade Report](#), juillet 2017. Les répondants à l'enquête sont des PME de 42 pays qui ont une page d'affaires sur Facebook.

Des témoins ont parlé au Comité des manières dont les partenariats et les collaborations peuvent influencer sur la capacité des PME canadiennes à faire du commerce international.

13 Le Forum pour la formation en commerce international a témoigné devant le Comité et a aussi envoyé un mémoire. Dans le présent rapport, les prochaines références à cet organisme viennent soit des témoignages soit du mémoire.



Ils se sont concentrés sur différents partenariats et collaborations entre et avec des entités comme les ministères et sociétés d'État du gouvernement du Canada, les autres ordres de gouvernement, les fournisseurs non gouvernementaux de services commerciaux et autres, les entreprises et les employés.

La [Fédération canadienne de l'entreprise indépendante](#) a déclaré que certaines PME canadiennes estiment que les services axés sur le commerce qu'offre le gouvernement du Canada sont conçus pour aider les grandes entreprises, et a laissé entendre que le gouvernement pourrait changer cette perception en s'assurant que ses services sont « bien intégrés ».

Le [Conseil canadien des affaires](#) a demandé une meilleure communication et une meilleure coordination entre Exportation et développement Canada, la Banque de développement du Canada et le Service des délégués commerciaux, et il a plaidé également en faveur de la création d'un guichet unique afin que les entreprises canadiennes « puissent avoir accès à l'ensemble des services » disponibles.

Selon la [Fédération des chambres de commerce du Québec](#), le gouvernement du Canada devrait travailler en étroite collaboration avec ses homologues provinciaux afin de « bien intégrer » les services de soutien à l'exportation et aussi de mieux communiquer ces services aux entreprises canadiennes. [Manufacturiers et exportateurs du Canada](#) a déclaré pour sa part que pour élaborer un système d'aide coordonnée à l'intention de ces entreprises, le gouvernement fédéral devrait faire appel aux gouvernements provinciaux et à certaines administrations locales ainsi qu'à des organismes privés. Le [Cape Breton Partnership](#) a demandé que les « partenaires fédéraux » travaillent avec les gouvernements provinciaux et des organismes comme le sien, entre autres, afin de coordonner les programmes et services d'aide aux entreprises et d'en informer « directement le secteur privé ».

En ce qui concerne les partenariats et les collaborations entre le gouvernement du Canada d'une part, et les fournisseurs de services axés sur le commerce et autres d'autre part, [Manufacturiers et exportateurs du Canada](#) a fait remarquer qu'il est d'une « importance capitale » de jumeler les entreprises avec les bons programmes de soutien du gouvernement, et a pressé le gouvernement de « tire[r] parti » des associations professionnelles et des chambres de commerce et de leur « donne[r] [...] voix au chapitre », y compris en leur fournissant « directement les ressources » pour qu'elles puissent travailler avec les petites entreprises du pays.

[Communitech](#) a déclaré que les ministères et organismes du gouvernement du Canada ne peuvent pas entretenir une « relation sur le terrain » avec toutes les entreprises de technologie « prometteuses » du Canada, et a affirmé que les chambres de commerce et

les carrefours d'innovation régionaux ont cette relation. Communitech a ajouté qu'une « collaboration plus étroite » entre le gouvernement et ces organismes permettrait d'offrir à ces entreprises « une expérience plus harmonieuse » par le biais d'« une formation, une aide et une préparation locales avant qu'elles n'entreprennent leurs efforts de vente à l'échelle mondiale, et un accès coordonné aux experts du marché et aux ressources ». Aussi, Communitech a fait valoir que les « partenaires régionaux » peuvent orienter certaines petites entreprises vers les « bonnes possibilités », et s'assurer qu'elles sont au courant des ressources et soutiens disponibles.

La [Toronto Region Board of Trade](#) a parlé de son programme d'accélérateur commercial, ainsi que de sa collaboration avec Exportation et développement Canada, Affaires mondiales Canada, la Banque de développement du Canada et d'autres organismes commerciaux des secteurs public et privé pour former des partenaires partout au Canada afin qu'ils puissent offrir eux-mêmes un tel programme. La Toronto Region Board of Trade est d'avis également qu'avec un meilleur soutien du gouvernement du Canada, ce programme pourrait faire augmenter considérablement le nombre d'entreprises canadiennes qui ont « reçu une formation de la part d'experts » pour accroître leurs exportations. La [Chambre de commerce du Montréal métropolitain](#) a pour sa part encouragé le gouvernement à prévoir un niveau de soutien financier qui mettrait en œuvre un programme d'accélérateur commercial élargi offrant des services dans tout le pays.

Le [Forum pour la formation en commerce international](#) a fait remarquer que pour élargir son « champ d'action, ses capacités et sa portée », il avait conclu récemment un partenariat avec Exportation et développement Canada. Selon [Affaires mondiales Canada](#), la formation qu'offre aux PME canadiennes le Forum pour la formation en commerce international donne à ces entreprises des chances de succès plus grandes que les entreprises qui n'ont pas reçu une telle formation. De l'avis de [XPM Global Consultants Ltd.](#), le gouvernement du Canada devrait avoir davantage recours aux « associations professionnelles existantes », comme le Forum pour la formation en commerce international.

Le [Saskatchewan Trade and Export Partnership](#) a parlé du travail qu'il fait avec plusieurs instituts, au Canada et en Europe, pour aider ses membres à trouver les ressources leur permettant de faire certifier leurs produits avant de les exporter sur les marchés européens, et a ajouté que toute assistance qu'il pourrait obtenir du gouvernement du Canada « aiderait certainement [ses membres] à se frayer un chemin » vers les marchés d'exportation européens.



La [Chambre de commerce de l'Est de Montréal](#) a estimé que le gouvernement du Canada devrait accroître les services d'exportation offerts aux entreprises de la région de l'Est de Montréal. Elle a pressé le gouvernement de participer aux événements que tiennent les chambres de commerce et organismes du genre et de renvoyer toutes les entreprises basées à Montréal qu'il ne peut aider vers ces organismes. La [Chambre de commerce du Canada](#) a exprimé sa volonté d'aider le gouvernement à faire la promotion du Service des délégués commerciaux en servant d'« intermédiaire pour faire connaître » les mesures de soutien à la disposition des PME canadiennes.

[Futurpreneur Canada](#) a souligné son partenariat avec Affaires mondiales Canada, dont le but est d'aider les jeunes entrepreneurs canadiens à maximiser leurs occasions d'affaires dans les pays du G20. Futurpreneur Canada a affirmé que ses « vastes réseaux et [...] [sa] grande compétence » lui permettent d'être un « partenaire de premier plan » du gouvernement dans les efforts qu'il déploie pour informer et soutenir les jeunes entrepreneurs qui souhaitent exporter.

[Startup Canada](#) a fait part de son souhait de travailler avec des partenaires comme Affaires mondiales Canada et Exportation et développement Canada pour combattre la perception qu'ont les PME canadiennes selon laquelle se lancer dans l'exportation est une tâche « difficil[e], dispendieux[e] et frustrant[e] ». [ventureLAB](#) a parlé de son programme d'investissement en immobilisations, lequel aide les PME canadiennes à attirer des investissements, à créer des emplois et à exporter leurs produits sur de nouveaux marchés et qui reçoit du financement du Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada.

[PayPal Canada](#), faisant remarquer que le manque de littératie numérique constitue un défi pour les petites entreprises du pays et que la vente en ligne offre des occasions d'exporter à ces entreprises, a expliqué que la création de partenariats entre les gouvernements et les entreprises de technologie pour assurer la littératie numérique pourrait offrir d'« importants avantages ».

Concernant les partenariats entre ou avec les entreprises, la [Chambre de commerce régionale de Windsor-Essex](#) a déclaré que le gouvernement du Canada devrait soutenir les PME canadiennes qui veulent exporter dans un pays particulier en les dirigeant vers des entreprises qui le font déjà. [Manufacturiers et exportateurs du Canada](#) a fait remarquer que l'Énoncé économique de l'automne 2018 prévoyait du soutien pour les « réseaux de mentorat » qui amènent « les exportateurs à parler à d'autres exportateurs afin de les aider à renforcer leur capacité au niveau local ». Manufacturiers et exportateurs du Canada a souligné que les mentorats n'ont pas besoin d'être gérés par le gouvernement, car les associations commerciales pourraient s'en occuper.

Selon la [Coalition des manufacturiers inquiets de l'Ontario](#), les PME canadiennes qui ont des brevets ont besoin d'aide pour établir des liens avec des « partenaires mondiaux et avec les grandes entreprises dont les activités sont étendues géographiquement » et qui sont susceptibles de vendre les produits brevetés sur les marchés mondiaux en leur nom.

Le [Conseil d'affaires Canada-Chine](#) a fait remarquer qu'un des plus grands défis que doivent relever les PME canadiennes qui essaient de percer le marché chinois est de trouver un « partenaire local fiable ». En outre, le [Conseil d'affaires Canada-Chine](#) a rappelé l'importance des missions commerciales à l'étranger, et la [Toronto Region Board of Trade](#) a dit que le gouvernement fédéral devrait appuyer aussi les missions commerciales étrangères qui viennent au Canada.

[Startup Canada](#) a expliqué que les missions commerciales composées exclusivement de femmes ont donné lieu à des « occasions de collaboration [...] plus nombreuses » que celles qui étaient composées d'hommes et de femmes. Selon [Futurpreneur Canada](#), le gouvernement du Canada devrait faciliter « la saisie des occasions offertes aux jeunes entrepreneurs sur la scène internationale », comme les missions commerciales « autonomes axées sur les jeunes » dans des marchés prioritaires.

À propos des entreprises et des employés, la [Chambre de commerce de l'Est de Montréal](#) a dit qu'à cause des pénuries de main-d'œuvre, certaines PME canadiennes ne peuvent fonctionner au maximum de leur capacité, augmenter leur production et exporter vers de nouveaux marchés internationaux. La [Chambre de commerce et d'industrie de Dolbeau-Mistassini](#) a abondé dans le même sens.

Le [Forum pour la formation en commerce international](#) a plaidé en faveur de changements dans la collecte, l'analyse et la communication de données sur la main-d'œuvre afin de tenir compte des « nouveaux secteurs professionnels » et d'orienter les politiques, les programmes et les initiatives qui pourraient « consolider l'effectif canadien du secteur du commerce international ». Selon le Forum, le gouvernement du Canada, les autres ordres de gouvernement, « les organismes d'enseignement et de perfectionnement professionnel » et les entreprises devraient mener des recherches sur les « besoins futurs de l'effectif canadien du secteur du commerce international ». De plus, faisant remarquer que les codes de profession au Canada ne reflètent pas « les compétences requises dans une économie mondiale », le Forum a proposé que les profils professionnels de la Classification nationale des professions soient révisés pour y inclure des profils pour les « professions [...] existantes et émergentes » dans le domaine du commerce international.



RÉFLEXIONS ET RECOMMANDATIONS DU COMITÉ

Les PME canadiennes sont confrontées à des difficultés particulières pouvant nuire à leur capacité de faire du commerce international, notamment à cause du fait qu'elles ne peuvent pas toujours faire des économies d'échelle et qu'elles manquent parfois de temps, d'expertise commerciale et d'autres ressources. Si les décideurs ne s'attaquent pas à ces problèmes, il est peu probable que ces entreprises puissent maximiser leur contribution au commerce international et à l'économie du pays.

Le Comité est d'avis que des politiques favorisant la compétitivité des PME canadiennes sur la scène nationale amélioreraient la capacité de ces entreprises à faire du commerce international. Ce résultat pourrait se réaliser grâce à des politiques favorisant les investissements dans le développement de produits, à l'expansion des activités des entreprises et à l'accès à de l'information et à d'autres ressources qui facilitent les exportations.

Par ailleurs, les politiques commerciales d'un pays ont une incidence directe sur la capacité de ses entreprises, notamment de ses PME, à faire du commerce international. Les accords commerciaux internationaux qu'a signés le Canada devraient ouvrir la porte à une multitude de débouchés commerciaux pour nos PME. Le Comité est d'avis que les négociations commerciales à venir devraient continuer de chercher à élargir l'accès du Canada aux marchés étrangers, réduire — et si possible éliminer — les barrières tarifaires et non tarifaires, et répondre aux priorités des PME canadiennes. Les entreprises qui ne connaissent pas les accords commerciaux qu'a conclus le Canada risquent de passer à côté de possibilités d'échanges commerciaux accrus; une meilleure sensibilisation peut se traduire par une augmentation de la valeur des exportations de ces entreprises.

Conscient du fait que les PME canadiennes n'ont pas toujours recours aux aides commerciales mises à leur disposition par les ministères, organismes et sociétés d'État du gouvernement du Canada, le Comité estime qu'il faudrait renseigner mieux ces entreprises sur l'existence des ressources appropriées. De plus, les PME du pays pourraient exporter davantage si le gouvernement assurait leur accès à la fois au financement et à l'information qui les aident à surmonter les difficultés liées à l'expédition, aux fluctuations monétaires, aux exigences réglementaires, aux procédures douanières, aux systèmes juridiques et aux cultures d'autres pays ainsi qu'aux langues étrangères.

Enfin, le Comité est d'avis que — dans toute la mesure du possible — les ministères, organismes et sociétés d'État du gouvernement du Canada devraient procéder à l'intégration de leurs mesures de soutien au commerce international des PME

canadiennes, et coordonner ces mesures avec celles des gouvernements provinciaux et territoriaux. Aussi, le gouvernement devrait déployer davantage d'effort pour créer des partenariats et des collaborations — et renforcer ceux qui existent déjà — avec différentes entités. Les efforts qu'il déploie en ce sens devraient viser à soutenir plus efficacement les PME qui font du commerce international ou qui voudraient en faire, y compris pour les activités de marketing axées sur les exportations. De plus, augmenter le nombre de PME participant à des missions commerciales gouvernementales aiderait ces entreprises à trouver des partenaires étrangers et à accroître éventuellement leurs exportations.

À la lumière de ce qui précède, le Comité formule les recommandations suivantes :

Recommandation 1

Que le gouvernement du Canada prenne des mesures destinées à renforcer davantage la compétitivité des petites et moyennes entreprises canadiennes à l'échelle nationale.

Pour y parvenir, le gouvernement devrait :

- **continuer d'évaluer s'il y a lieu de modifier les régimes fédéraux d'imposition du revenu des sociétés et des particuliers au pays;**
- **déterminer dans quelle mesure il y aurait moyen de simplifier et de mieux faire connaître la réglementation et les exigences en matière de certification qui sont complexes et qui constituent une entrave au commerce international des petites et moyennes entreprises canadiennes;**
- **améliorer l'efficacité du traitement douanier des marchandises que le Canada exporte ou importe;**
- **s'assurer que les petites et moyennes entreprises canadiennes ont accès à l'aide accordée par le gouvernement fédéral en matière de recherche, de développement et d'innovation;**
- **améliorer les infrastructures nationales dans les domaines ferroviaire, routier, portuaire, aéroportuaire, ainsi que de services cellulaires et à large bande;**
- **s'assurer que les mesures de soutien fédérales sont conçues de manière à répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises;**



- **augmenter l'aide destinée aux petites entreprises voulant améliorer leurs capacités de commerce électronique à l'échelle nationale ou internationale.**

Recommandation 2

Que le gouvernement du Canada, tant lorsqu'il négocie des accords commerciaux internationaux que lorsqu'il envisage de modifier des accords existants, accorde la priorité à l'élimination des barrières non tarifaires et réglementaires, et s'engage dans des initiatives de communication et de consultation substantielles, systématiques et minutieuses auprès des petites et moyennes entreprises canadiennes. Aussi, le gouvernement devrait sensibiliser davantage ces entreprises aux accords de commerce international du Canada et aux débouchés qu'ils leur offrent, et recueillir des données susceptibles de fournir une aide dans ce sens.

Recommandation 3

Que le gouvernement du Canada élabore une stratégie pour mieux faire connaître aux petites et moyennes entreprises canadiennes les programmes et services qu'offrent ses ministères, organismes et sociétés d'État pour les aider à faire du commerce international. Dans le cadre de cette stratégie, le gouvernement devrait s'assurer de faire l'annonce et la promotion de ces programmes et services, y compris sur le site Web d'Innovation Canada (actuellement, innovation.canada.ca). De même, le gouvernement devrait redoubler d'efforts pour fournir à ces entreprises — ou les orienter vers — les ressources financières ou informationnelles qui soutiendraient leurs échanges internationaux. Au chapitre du financement, le gouvernement devrait travailler avec Exportation et développement Canada pour réduire les délais d'approbation afin que ces entreprises ne perdent pas des occasions de vendre sur des marchés étrangers.

Recommandation 4

Que le gouvernement du Canada, dans le cadre de l'aide au commerce international qu'il offre aux petites et moyennes entreprises canadiennes, passe à l'action pour assurer l'intégration des mesures de soutien qu'offrent ses ministères, organismes et sociétés d'État. Le gouvernement devrait aussi assurer la coordination des activités de marketing axées sur les exportations entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux. En outre, le gouvernement devrait s'efforcer d'établir de nouveaux partenariats — et d'approfondir ceux qui existent déjà — avec des entités comme les gouvernements provinciaux, territoriaux et locaux, les associations professionnelles, les chambres de commerce et les organismes qui offrent des services liés au commerce, dont la formation. Pour ce qui est des missions commerciales, le gouvernement devrait

favoriser de meilleures occasions de réseautage en faisant participer un plus grand nombre de petites et moyennes entreprises à des délégations commerciales gouvernementales qui rencontrent des gens d'affaires et des dirigeants politiques étrangers.

ANNEXE A LISTE DES TÉMOINS

Le tableau ci-dessous présente les témoins qui ont comparu devant le Comité lors des réunions se rapportant au présent rapport. Les transcriptions de toutes les séances publiques reliées à ce rapport sont affichées sur la [page Web du Comité sur cette étude](#).

Organismes et individus	Date	Réunion
L'hon. Mary Ng, C.P., députée, ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations	2018/11/08	129
Ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement	2018/11/08	129
Chris Moran, directrice générale Stratégie et coordination du portefeuille commercial		
Ministère de l'Industrie	2018/11/08	129
Paul Halucha, sous-ministre adjoint principal Secteur de l'industrie		
Frances McRae, sous-ministre adjointe Services axés sur le marché et la petite entreprise		
Paul Thompson, sous-ministre délégué Cabinet du sous-ministre, Innovation, Sciences et Développement économique Canada		
À titre personnel	2018/11/20	130
Jack Mintz, boursier de la présidente School of Public Policy, University of Calgary		
Canadian Association of Moldmakers	2018/11/20	130
Jonathon Azzopardi, président		
Timothy Galbraith, directeur		
Chambre de commerce du Canada	2018/11/20	130
Mark Agnew, directeur Politiques internationales		
Susanna Cluff-Clyburne, directrice principale Affaires parlementaires		

Organismes et individus	Date	Réunion
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante Corinne Pohlmann, vice-présidente principale Affaires nationales et partenariats	2018/11/20	130
Forum pour la formation en commerce international Caroline Tompkins, présidente-directrice générale	2018/11/20	130
Toronto Region Board of Trade Leigh Smout, directeur exécutif World Trade Centre Toronto	2018/11/20	130
Conseil canadien des affaires Brian Kingston, vice-président Politiques internationales et budgétaires	2018/11/22	131
Conseil d'affaires Canada-Chine Graham Shantz, président	2018/11/22	131
Manufacturiers et exportateurs du Canada Mathew Wilson, premier vice-président Politiques et relations gouvernementales	2018/11/22	131
Coalition des manufacturiers inquiets de l'Ontario Jocelyn Bamford, fondatrice vice-présidente d'Automatic Coating Limited	2018/11/22	131
Saskatchewan Trade and Export Partnership Chris Dekker, président-directeur général	2018/11/22	131
Cape Breton Partnership Carla Arsenault, présidente-directrice générale	2018/11/27	132
Communitech Avvey Peters, directrice de la stratégie	2018/11/27	132
Fédération des chambres de commerce du Québec Philippe Noël, directeur Stratégie et Affaires économiques	2018/11/27	132
Northern Cables Inc. Shelley Bacon, directeur général Todd Stafford, président	2018/11/27	132

Organismes et individus	Date	Réunion
Chambre de commerce et d'industrie de Dolbeau-Mistassini Audrey Jobin, directrice générale	2019/02/19	138
Futurpreneur Canada Karen Greve Young, chef de la direction	2019/02/19	138
Startup Canada Richard Rémillard, premier dirigeant par intérim	2019/02/19	138
Windsor-Essex Regional Chamber of Commerce Rakesh Naidu, président-directeur général	2019/02/19	138
Chambre de commerce de l'Est de Montréal Christine Fréchette, présidente-directrice générale Raphaëlle Mandelbaum, directrice Service d'aide à l'exportation	2019/02/26	139
Iafrate Machine Works Ltd. Gary Stepien, directeur financier	2019/02/26	139
Manna International Inc. Gerald Fowler, président et propriétaire	2019/02/26	139
Chambre de commerce du Montréal métropolitain Guy Jobin, vice-président Services aux entreprises	2019/02/28	140
ventureLAB Melissa Chee, présidente-directrice générale	2019/02/28	140
Women's Enterprise Organizations of Canada Sandra H. Altner, présidente	2019/02/28	140

ANNEXE B

LISTE DES MÉMOIRES

Ce qui suit est une liste alphabétique des organisations et des personnes qui ont présenté au Comité des mémoires reliés au présent rapport. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter la [page Web du Comité sur cette étude](#).

Chambre de commerce de Calgary

Edmonton International Airport

Forum pour la formation en commerce international

lafrate Machine Works Ltd.

PayPal Canada

Tepperman, Andrew

Treleaven Consulting Group Ltd.

Wallace, David

Watson, Carrie

Windsor-Essex Regional Chamber of Commerce

Wionzek, Annette

XPM Global Consultants Ltd

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au présent rapport.

Un exemplaire des *procès-verbaux* pertinents ([réunions n^{os} 129 à 132, 138 à 140 et 146 à 148](#)) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,
L'hon. Mark Eyking, C.P., député

Rapport complémentaire Nouveau Parti démocratique du Canada

Le Nouveau Parti démocratique (NPD) apprécie le travail du Comité permanent du commerce international (le Comité), de son personnel, des analystes ainsi que des témoins qui ont participé à l'étude sur les moyens que peut prendre le gouvernement du Canada pour aider les petites et moyennes entreprises canadiennes à saisir les occasions de commerce international.

Le NPD appuie les petites et moyennes entreprises (PME) et reconnaît l'importance qu'elles ont dans nos communautés. Elles offrent 90 % des emplois dans le secteur privé, elles représentent plus de 50 % du produit intérieur brut du Canada et elles ont créé plus de 95 % des nouveaux emplois au Canada au cours de la dernière décennie. Les PME sont les chefs de file de l'innovation en matière de ressources humaines et servent souvent de modèles aux grands employeurs. D'innombrables Canadiens travaillant pour des PME reçoivent des avantages sociaux se comparant à ceux qu'offrent les grandes entreprises et organisations — soutien à l'épargne à long terme, perfectionnement professionnel, régimes de soins médicaux souples et congés parentaux. De plus, les PME s'investissent dans le développement des communautés. Les trois quarts des petites entreprises font des dons en espèces à des organismes de bienfaisance ou à d'autres organisations sans but lucratif; ces entreprises font aussi des dons de biens et de services, dans environ la même proportion. Environ 60 % d'entre elles parrainent des équipes sportives locales, et la moitié encouragent des organismes de bienfaisance locaux et font du travail bénévole.

Si les PME sont prospères au Canada, nous savons qu'elles n'ont pas atteint leur plein potentiel en raison de leur incapacité à accéder aux marchés étrangers et des accords commerciaux en place. Tout au long de l'étude, des témoins ont dit au Comité que ces entreprises sont plus « vulnérables » aux obstacles commerciaux que les plus grandes entreprises; des témoins ont souligné que les normes réglementaires posent des difficultés ou « manquent de transparence », qu'elles diffèrent selon les pays et que les PME doivent faire face à des procédures d'homologation « onéreuses » et à de « lourdes » formalités douanières lorsqu'elles tentent d'établir des rapports commerciaux. On a maintes fois souligné que les PME éprouvent de la difficulté à obtenir du financement, des renseignements, de la main-d'œuvre spécialisée et des ressources technologiques, ce qui réduit leur capacité concurrentielle internationale.

L'un des principaux messages que les néo-démocrates ont toutefois jugé important de souligner est que, dans l'ensemble, les accords commerciaux en place n'ont pas profité aux PME canadiennes. Cette situation a été énoncée clairement par Jocelyn Bamford, vice-présidente d'Automatic Coating Limited et fondatrice de la Coalition des manufacturiers inquiets de l'Ontario, lorsqu'elle a déclaré : « Tous les accords commerciaux du monde n'y changeront rien. Si nos entreprises ne sont pas concurrentielles, elles ne le seront pas davantage dans le contexte de ces accords, lesquels deviendront simplement un moyen, pour les autres pays, de faire du dumping au Canada. »

Matthew Wilson, premier vice-président, Politiques et relations gouvernementales, Manufacturiers et exportateurs du Canada, a ajouté que « le rendement du Canada en matière d'exportation est très bas comparativement aux autres pays. La croissance annuelle moyenne des exportations a été d'environ 2,5 %, mais lorsque l'on retranche le pétrole brut, on s'aperçoit que le rendement des exportations canadiennes a été égal ou inférieur à l'inflation au cours des 20 dernières années, ou peu s'en faut. Entretemps, le commerce mondial a affiché un taux de croissance de plus de 6 % par année. Nos principaux concurrents affichent des taux qui se rapprochent bien plus des moyennes mondiales. Les exportations des États-Unis ont augmenté de 4 % par année et celles de l'Allemagne, de près de 6 % par année. Depuis l'an 2000, parmi les pays du G7, seul le Japon a affiché un rendement inférieur à celui du Canada, et ce, malgré la signature d'accords de libre-échange avec la plupart des grands marchés du monde. De toute évidence, les accords de libre-échange ne suffisent pas; il nous faut trouver une autre approche. »

Les néo-démocrates croient que le gouvernement du Canada doit renforcer ses bases d'exportation et mettre l'accent sur le développement et l'amélioration de notre infrastructure nationale, tout en profitant des accords de libre-échange en place. Nous croyons que le gouvernement actuel est extraordinairement pressé de signer le plus d'accords de libre-échange possible, sans avoir procédé à une analyse cohérente de rentabilité nationale, sans étudier les répercussions globales sur les femmes, les Autochtones, notre environnement et les travailleurs. De toute évidence, le gouvernement n'a pas suffisamment financé les systèmes qui pourraient permettre d'aider les PME à réaliser leur ambition de développement à l'échelle mondiale, et ne s'est pas intéressé à ce qui aidera vraiment les petites organisations et entreprises au Canada. En revanche, des accords de libre-échange sont négociés dans le seul but de profiter aux multinationales classiques, qui profitent déjà beaucoup des accords commerciaux.

De nombreux témoins ont indiqué que l'on pourrait donner plus d'outils aux délégués commerciaux, à CanExport, à Exportation et Développement Canada (EDC) et à nombre d'organismes régionaux de promotion des exportations au Canada pour aider les PME à développer leurs activités d'exportation. M. Wilson a fait remarquer avec justesse que « nous devons faire croître les PME en élaborant des programmes de soutien plus solides pour encourager les investissements nationaux et accroître les possibilités de croissance à l'échelle internationale ».

Les néo-démocrates sont d'avis que nous devons combler les lacunes qui touchent les PME en matière de ressources. Pour ce faire, il serait nécessaire de financer le développement du Service des délégués commerciaux ainsi que le programme CanExport; il faudrait aussi créer un programme de mentorat et offrir de l'aide aux entreprises afin de former des employés qui sauront comment accéder à ces ressources et interagir avec les accords de commerce international et les partenaires internationaux. Caroline Tompkins, présidente-directrice générale, Forum pour la formation en commerce international (FFCI), a aussi fait état de ces besoins lorsqu'elle a déclaré : « Selon notre expérience, peu importe le nombre d'accords commerciaux conclus, si les entreprises ne peuvent pas compter sur des gens compétents en

commerce — la bonne main-d'œuvre —, elles ne seront pas en mesure de profiter pleinement des accords commerciaux ou des programmes commerciaux gouvernementaux à leur disposition. Les personnes formées par le FFCI savent non seulement quoi faire, mais également comment le faire. Par conséquent, les PME pour lesquelles elles travaillent sont mieux équipées pour tirer profit des accords commerciaux et des services gouvernementaux. »

La Canadian Association of Moldmakers est l'exemple parfait d'un groupe travaillant pour ses PME membres afin de développer leurs relations commerciales à l'échelle mondiale. Dans leurs témoignages devant le Comité, Jonathan Azzopardi et Timothy Galbraith ont expliqué comment le gouvernement peut faire la promotion de leurs membres et de leur industrie en mettant en place des programmes de création de nouveaux produits et de recouvrement des coûts des dépenses en capital. À l'instar d'autres témoins comme Rakesh Naidu, président-directeur général de la Chambre de commerce régionale de Windsor-Essex, ils ont fait valoir que le gouvernement devait favoriser la croissance des PME en finançant la recherche scientifique et le développement expérimental et ont indiqué que les produits canadiens sont parmi les meilleurs au monde, mais que, pour être des chefs de file et des innovateurs, « nous avons besoin du soutien du gouvernement ». M. Azzopardi a en outre déclaré que « [l']amortissement accéléré est également très déterminant. Comme notre industrie dépend beaucoup des dépenses en capital, l'entreprise que je dirige réinvestit environ 30 % de ses revenus annuels. La plupart des sociétés réinvestissent entre 10 et 30 % de leurs ventes annuelles dans leur entreprise. L'amortissement accéléré est énorme. Il comporte un double avantage. Il nous aide à réinvestir dans notre entreprise, mais il génère aussi de l'activité économique ».

MM. Azzopardi et Naidu ont tous les deux parlé des restrictions du Fonds stratégique pour l'innovation, indiquant que la plupart des PME sont trop petites pour profiter ce programme du gouvernement.

En conclusion, le NPD est d'avis que les mesures d'aide aux petites et moyennes entreprises canadiennes sont très importantes. C'est en fait la raison pour laquelle, en 2015, le NPD a présenté devant le Comité permanent du commerce international (CIIT) une motion demandant la réalisation d'une étude sur ce sujet précis. En 2015, le CIIT a fait rapport de son étude à la Chambre des communes, en déposant son rapport « Orienter les entreprises canadiennes vers les marchés internationaux : Plan d'action sur les marchés mondiaux et petites et moyennes entreprises ».

Le NPD se doit d'exprimer sa déception à l'égard du fait que, il y a quatre ans seulement, le Comité permanent du commerce international s'est penché sur l'objet de l'étude et du rapport actuels et que, malgré l'excellent travail fait à l'époque, le temps et les efforts mis par les témoins et les fonds gouvernementaux octroyés à l'étude, le gouvernement actuel a omis soit de lire le rapport, soit de donner suite à ses recommandations. Bien que cette manière de procéder soit typique de ce gouvernement – réétudier des questions ayant déjà été étudiées au cours de législatures précédentes – elle est très peu utile pour mettre en œuvre les mesures d'aide et les solutions dont ont besoin les PME canadiennes. En conséquence, le NPD souhaite présenter de nouveau l'étude réalisée en 2015 en la joignant à notre rapport complémentaire.

On trouvera l'étude sous le lien suivant :

<https://www.noscommunes.ca/Committees/fr/CIIT/StudyActivity?studyActivityId=8326593>.

Recommandations du NPD

1. Que, avant la conclusion ou la signature de tout accord commercial futur, le gouvernement du Canada commande une étude indépendante sur les coûts et les avantages attendus de l'accord ainsi qu'une évaluation des emplois, et veille à ce qu'une analyse comparative entre les sexes soit appliquée et à ce qu'une évaluation des effets sexospécifiques soit réalisée.
2. Que le gouvernement du Canada fasse des PME une priorité dans les négociations d'accords de libre-échange.
3. Que le gouvernement du Canada comble les lacunes qui touchent les PME en matière de ressources en octroyant des fonds supplémentaires pour le développement du Service des délégués commerciaux et du programme CanExport, et qu'il établisse un programme de mentorat et des mesures de soutien pour aider les entreprises à offrir aux employés une formation sur la façon d'accéder à ces ressources et d'interagir avec les accords commerciaux et les partenaires internationaux.
4. Que le gouvernement du Canada offre aux entreprises une aide pour l'amortissement accéléré ainsi que des fonds pour la recherche et le développement.