



**Le présent document a été conservé et  
archivé aux fins de référence et de recherche.**

Son contenu n'est pas à jour, il se peut qu'il ne soit plus pertinent ou applicable et qu'il ait été mis à jour ou remplacé par un document plus récent.

The background features a series of overlapping, wavy, semi-transparent red shapes that create a sense of movement and depth. These shapes are set against a white background, with the red tones ranging from deep maroon to light pinkish-red. The overall effect is modern and dynamic.

# **FAIRE DU CANADA UNE PLAQUE TOURNANTE MONDIALE DU COMMERCE**

CONSEIL CONSULTATIF EN MATIÈRE DE CROISSANCE ÉCONOMIQUE  
Le 6 février 2017

## Introduction

Le commerce international de biens et de services constitue depuis longtemps un moteur important de la croissance économique mondiale. Le Canada maintient son engagement à l'égard du commerce international, mais il est confronté à un monde où d'autres pays semblent s'orienter vers le protectionnisme. Le risque est que l'accès du Canada aux marchés mondiaux s'amointrisse alors que d'autres pays se replient de plus en plus sur eux mêmes. Pour une petite économie comme celle du Canada, on ne saurait trop insister sur les coûts associés à un tel résultat.

Il faut reconnaître la récente montée du sentiment anticommercial de par le monde. Au pays, les déplacements causés par l'augmentation du commerce devraient être abordés de manière proactive. Toutefois, ni le sentiment mondial ni les coûts évitables ne devraient dissuader le Canada de chercher à s'établir en tant que grande plaque tournante du commerce dans l'économie mondiale. Loin de là : en fait, nous avons l'impératif économique de le faire. La taille relativement petite de notre économie nous oblige de faire du commerce pour maintenir notre croissance et notre prospérité. Les économies développées qui sont plus grandes et plus diversifiées ont d'autres sources de croissance. Par exemple, le commerce international représente 65 % du produit intérieur brut (PIB) au Canada, mais seulement 30 % du PIB aux États-Unis<sup>1</sup>.

Au delà de l'impératif de poursuivre le commerce, le Canada dispose des bons ingrédients pour devenir une plaque tournante mondiale du commerce et une liaison pour les chaînes d'approvisionnement mondiales. Cette position est enviable, et le Canada est bien outillé pour s'en charger. Nous sommes voisins de la plus grande économie dans le monde, et nos divers ports atlantiques et pacifiques offrent un accès précieux aux marchés internationaux. La population hautement instruite et multiculturelle du Canada nous relie au reste du monde des points de vue économique et culturel. Nous possédons de riches ressources naturelles et des industries agricoles et de fabrication de pointe robustes. Nous devrions miser sur ces avantages.

Pour que le Canada devienne une plaque tournante mondiale du commerce, le Conseil recommande quatre orientations stratégiques précises.

**1. Appuyer et améliorer nos relations commerciales en Amérique du Nord.** Le Canada devrait approfondir et moderniser ses relations commerciales actuelles en adoptant une approche « Équipe Canada » englobant les réseaux et les efforts du secteur privé et du gouvernement.

**2. Établir des liens commerciaux sensiblement meilleurs et approfondis avec les grandes économies à croissance rapide, surtout en Asie.** Le Canada devrait chercher à conclure de nouveaux accords commerciaux préférentiels avec les grands pays à croissance rapide, surtout en Asie, et plus précisément avec la Chine, le Japon et l'Inde. De plus, le Canada devrait assurer un suivi de ses accords commerciaux – des stratégies visant à soutenir notre pays à l'étranger et à offrir aux entreprises canadiennes un accès facile à des renseignements et un soutien commerciaux compréhensibles.

**3. Investir dans l'infrastructure commerciale afin d'améliorer notre accès physique aux marchés mondiaux.** Au cours des dix prochaines années, le Canada devrait faire de l'infrastructure commerciale une priorité par l'entremise de la Banque canadienne de développement de l'infrastructure qui a été nouvellement proposée. Citons à titre d'exemple la Porte de l'Asie-Pacifique.

**4. Aborder les perturbations touchant les flux commerciaux futurs.** Le Canada devrait améliorer la résilience de sa main d'œuvre face aux changements qu'entraîne l'évolution du commerce international et des technologies. Le Conseil a proposé un mécanisme – le *laboratoire des compétences futures* – pour aider les travailleurs à se recycler ou à changer leur profil de compétences afin de participer à la nouvelle économie. Ce mécanisme devrait s'ajouter à des efforts soutenus pour améliorer l'éducation de base et accroître la participation au marché du travail.

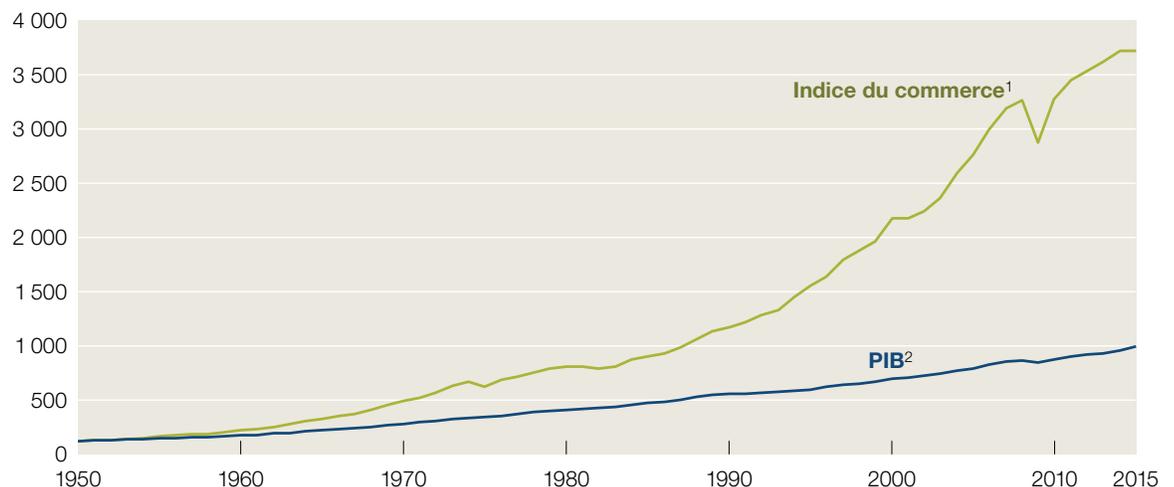
### Les avantages du commerce

Le lien entre le commerce et la croissance est manifeste. Le revenu mondial total, mesuré en fonction du PIB réel, a été multiplié par neuf environ de 1950 à 2015; au cours de la même période, le volume des exportations mondiales de marchandises a été multiplié par plus de 35 (figure 1)<sup>2</sup>. Le commerce international s'est accéléré dans les années 1990, puis a connu un déclin abrupt lors de la crise financière mondiale. Même si le déclin a depuis été inversé, les observateurs ne s'attendent pas à un retour à la croissance mondiale que l'on avait connue dans les années précédant la Grande Récession. Ce « nouvel état normal » aura un effet direct sur la croissance future du PIB<sup>3</sup>.

Malgré le rôle que joue le commerce pour ce qui est de stimuler la croissance mondiale et de sortir de la pauvreté des segments entiers de la population, l'avenir des grands accords commerciaux multilatéraux, tels que le Partenariat transpacifique (PTP), est manifestement à risque. De même, le sentiment antimondialisation est de plus en plus présent dans certains pays européens peut faire obstacle à la mise en œuvre entière et ponctuelle de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE). En dernier lieu, l'avenir des relations commerciales entre les États-Unis, le Canada et le Mexique est lui aussi source d'incertitude croissante.

**Figure 1 Croissance du commerce et du revenu mondiaux, de 1950 à 2015**

Indice (1950 = 100)



<sup>1</sup> Selon la mesure effectuée en fonction des volumes des exportations mondiales de marchandises.

<sup>2</sup> L'indice du PIB s'applique au PIB mondial.

### **La mondialisation est source de préoccupations valides**

Bien que les économies ouvertes aient bénéficié en général de la mondialisation, la classe moyenne de ces pays n'a pas toujours reçu une part égale de ses récompenses. On le sait depuis longtemps : l'augmentation des flux commerciaux entre pays vient souvent perturber les structures économiques traditionnelles. Une telle situation occasionne des transitions coûteuses pour les entreprises et les travailleurs touchés, surtout ceux qui sont déplacés lorsque l'activité économique est transférée à d'autres pays et que les importations étrangères remplacent des biens produits intérieurement. Ces coûts ont été particulièrement ressentis durant les années où l'on a vu de grands pays à faible coût de main-d'œuvre se joindre aux flux mondiaux de commerce et d'investissement. Les responsables des politiques n'ont pas toujours reconnu ces moments décisifs, ou ils ne les ont pas toujours abordés efficacement.

Au cœur du sentiment anticommercial d'aujourd'hui, on trouve de l'anxiété qui se comprend face aux pertes d'emploi, au déplacement économique et à l'inégalité croissante de la répartition des revenus et de la richesse. Bien que les préoccupations soient réelles, la grande majorité des pertes d'emplois a tendance de nos jours à se rapporter à l'automatisation plutôt qu'à l'exportation des emplois à l'étranger. Le Canada doit être très sensible à ces changements et adopter des politiques avant-gardistes pour aider à gérer le déplacement des emplois. La recommandation du laboratoire des compétences futures du Conseil est un moyen de permettre aux travailleurs de participer à l'économie de l'avenir.

### **Le Canada bénéficie de nombreuses façons du commerce international**

Notre économie et notre société bénéficient du commerce de nombreuses façons. Nos importations de biens et de services, conjointement avec la concurrence étrangère des entreprises mondiales, donnent à nos consommateurs un plus grand choix de produits et aident les entreprises nationales à augmenter leur productivité en diminuant leurs coûts. L'accès aux marchés étrangers fait lui aussi augmenter la productivité en exposant notre économie à l'innovation et en permettant à nos entreprises nationales d'élargir l'échelle de leurs activités. Les entreprises qui sont en activité par delà les frontières sont plus productives et sont plus résilientes face aux ralentissements; elles connaissent une croissance plus rapide; et elles offrent des salaires plus élevés que les entreprises qui ne sont en activité qu'à l'intérieur du pays<sup>4</sup>. Qui plus est, les pays aux meilleurs liens affichent un taux de croissance du PIB qui, en moyenne, est de 40 % supérieur à celui des autres pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)<sup>5</sup>. Les économies qui participent activement au commerce international jouissent également de plus grandes rentrées d'investissements étrangers directs (IED) dans les installations de production, les laboratoires de recherche, les centres de distribution, les immeubles à bureaux et d'autres bâtiments semblables. Ces rentrées intérieures d'IED incarnent souvent les technologies les plus récentes et les meilleures, et elles viennent donc augmenter le potentiel productif du Canada. (Voir la recommandation du Conseil intitulée *Attirer les investisseurs étrangers au Canada*.)

### **Pourquoi le Canada peut devenir une plaque tournante mondiale du commerce**

Vu sa position géographique enviable, ses riches ressources naturelles, sa main d'œuvre qualifiée, ses traditions politiques solides et sa population diversifiée, le Canada dispose déjà de bon nombre des éléments nécessaires pour passer à la tranche supérieure des pays commerçants du monde.

**Capital humain multiculturel.** Non seulement la main-d'œuvre du Canada figure parmi les plus instruites dans les pays membres de l'OCDE, mais elle est aussi incroyablement diversifiée<sup>6</sup>. Notre bassin de talents ouvriers et de gestion est multiculturel, multilingue et, dans de nombreux cas, branché sur le monde. Ces avantages peuvent être mis à contribution par nos entreprises, pour se projeter à l'étranger, et par les entreprises étrangères en activité au Canada, pour gérer efficacement leurs opérations ici.

**Ressources naturelles.** Le Canada possède de riches ressources naturelles qui continueront d'être recherchées pendant de nombreuses années. Nos dépôts de pétrole à eux seuls font de nous une superpuissance mondiale de l'énergie : dans un classement mondial des exportations, nous nous situons au troisième rang pour le pétrole brut, au quatrième rang pour le gaz naturel, au cinquième rang pour les produits agricoles et au huitième rang pour le charbon<sup>7</sup>. Nous excellons aussi pour ce qui est de l'expertise et de l'innovation nécessaires à l'exploitation de ces ressources – qu'il s'agisse de l'ingénierie hydroélectrique et du contrôle des pipelines, ou encore de la sécurité minière et de la conception de réseaux complexes d'alimentation en eau. Le Canada a avantage à vendre cette expertise au reste du monde.

**Géographie.** Notre pays est bien situé pour servir de plaque tournante centrale du commerce mondial<sup>8</sup>. Par-delà sa frontière sud densément peuplée, on trouve les États-Unis, le plus grand marché de consommation mondial constitué d'un seul pays, comptant 320 millions d'habitants. Nos ports côtiers offrent un accès maritime illimité et direct à l'Europe, à l'Asie et à l'Amérique du Sud; nos ports intérieurs des Grands Lacs assurent un accès facile à plusieurs états des États-Unis.

**Accès préférentiel aux marchés.** Le Canada participe depuis longtemps à des traités bilatéraux et multilatéraux dans le but de libéraliser le commerce. Par exemple, en 1994, nous nous sommes joints aux États-Unis et au Mexique pour former l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Lorsque l'AECG entre le Canada et l'UE entrera en vigueur, nos exportateurs auront un accès amélioré au marché de consommation de l'Union européenne, vaste et relativement prospère, où l'on trouve plus d'un demi-milliard de personnes.

### **Recommandations**

Afin de miser sur les forces du Canada et de transformer celui-ci en une plaque tournante mondiale centrale du commerce, nous recommandons quatre initiatives importantes. Si elles étaient mises en œuvre, ces initiatives viendraient accroître le commerce en Amérique du Nord, élargir le commerce avec d'autres économies qui sont grandes et qui connaissent une croissance rapide, renforcer l'infrastructure commerciale du Canada et procurer des avantages plus inclusifs aux Canadiennes et aux Canadiens. Les quatre initiatives favoriseraient une croissance économique inclusive au Canada.

### **Recommandation 1 : Appuyer et améliorer nos relations commerciales en Amérique du Nord**

L'Accord de libre-échange nord américain a manifestement amélioré les relations commerciales entre les États-Unis, le Canada et le Mexique; toutefois, des avantages encore plus importants suivraient une plus grande intégration des marchés. Afin d'approfondir ses liens économiques avec les États-Unis, le Canada devrait chercher à renforcer les liens avec le milieu des affaires des États-Unis, ainsi que lutter contre le sentiment protectionniste actuel. Le gouvernement et le secteur privé devraient faire pression en faveur d'une meilleure intégration des entreprises canadiennes et américaines. Ils devraient aussi promouvoir les avantages du fait de traiter avec les entreprises canadiennes par des échanges et des investissements transfrontaliers. Une telle approche reconnaîtrait le fait que l'un des plus grands atouts économiques du Canada est sa proximité et sa longue tradition commerciale avec les États-Unis, qui reçoivent près des trois quarts des exportations du Canada et qui fournissent la moitié de nos importations.

On a aussi l'occasion d'améliorer les liens commerciaux entre le Canada et le Mexique. Environ 95 % des échanges nord-américains du Canada et du Mexique, en termes de biens et de services, se font avec les États-Unis. Le Canada et le Mexique font très peu de commerce ensemble, et les flux d'IED et d'immigration sont négligeables. Malgré qu'il partage le même continent avec le Mexique, le Canada reçoit en fait plus d'IED d'Israël, de l'Afrique du Sud et de la Norvège. En fait, entre 2000 et 2011, nous avons reçu chaque année plus d'immigrants de la Colombie que du Mexique<sup>9</sup>. Le Canada devrait créer des stratégies précises visant à accroître le commerce avec le Mexique.

Afin d'approfondir ses relations commerciales avec les États-Unis et le Mexique, le Canada devrait adopter les initiatives clés qui suivent.

**Éliminer les obstacles réglementaires.** Harmoniser les normes et les règlements pour encourager l'intégration des chaînes de valeur. Le Conseil de coopération en matière de réglementation (CCR) a pris des mesures en vue d'améliorer la coopération en matière de réglementation entre le Canada et les États-Unis. Toutefois, des obstacles persistent. Par exemple, les nouvelles inspections requises des importations de viandes du Canada ont pour effet d'augmenter le temps de conduite de deux à quatre heures et de faire augmenter les prix pour les consommateurs<sup>10</sup>.

**Promouvoir des stratégies de « super intégration » propres aux secteurs.** Le Canada peut tirer parti de ses forces en ciblant les secteurs importants afin d'intensifier son activité commerciale en Amérique du Nord. Dans les secteurs de l'énergie et de l'agriculture, par exemple, le gouvernement fédéral peut collaborer avec les conseils des chaînes de valeur (comme celui proposé dans la recommandation du Conseil intitulée *Libérer le potentiel de croissance de secteurs clés*) dans le but de stimuler la productivité et de saisir la part de marché en Amérique du Nord. Le potentiel énergétique et agroalimentaire du Canada n'a pas encore été libéré. Nous devrions aussi élaborer des stratégies propres aux secteurs par rapport à l'infrastructure – y compris, à titre de composante clé, des investissements destinés à mieux intégrer les économies nord-américaines. Les projets d'infrastructure comme la canalisation 3 d'Enbridge récemment approuvée, par exemple, faciliteront l'augmentation des exportations de pétrole aux États-Unis.

**Améliorer l'infrastructure et les technologies habilitantes.** Pour faire déplacer plus efficacement les personnes, les ressources naturelles et les biens à travers le 49<sup>e</sup> parallèle, le Canada peut améliorer l'infrastructure physique et le processus de passage frontalier. Dans le domaine de la fabrication de voitures, par exemple, les retards à la frontière américaine peuvent ajouter des centaines de dollars au coût d'un véhicule parce que les pièces traversent souvent la frontière plusieurs fois avant la finition<sup>11</sup>. Afin de réduire la congestion aux principaux postes frontaliers, nous pourrions viser des investissements dans des postes de surveillance frontalière mixte ou dans des terminaux dans les régions éloignées.

**Permettre le mouvement des personnes.** Les processus douaniers – assorties des précautions de sécurité appropriées – peuvent accélérer le flux des immigrants et des visiteurs aux fins de tourisme, d'emploi, de formation ou d'éducation.

## **Recommandation 2 : Renforcer nos liens avec les économies qui sont grandes et qui connaissent une croissance rapide**

Le Canada a avantage à maintenir ses interactions de longue date avec l'Organisation mondiale du commerce dans le cadre de ses efforts de promotion de la libération du commerce multilatéral. Le Canada a aussi d'importants avantages à réaliser en créant des accords commerciaux préférentiels avec certains grands marchés de grande taille ou à croissance rapide. Toutefois, compte tenu des limites inhérentes de temps et de ressources, le gouvernement canadien doit fixer certaines priorités.

Vu l'ampleur des avantages possibles pour les Canadiens, ainsi que la dynamique sociopolitique actuelle, le Conseil recommande d'accorder la priorité aux efforts de commerce préférentiel avec la Chine, le Japon et l'Inde. De tels pactes commerciaux ouvriraient de nouveaux marchés pour nos entreprises, aideraient celles-ci à réaliser des économies d'échelle, feraient augmenter leur productivité, offriraient un plus grand choix de produits et des prix plus bas à nos consommateurs et feraient accélérer en général la croissance du PIB.

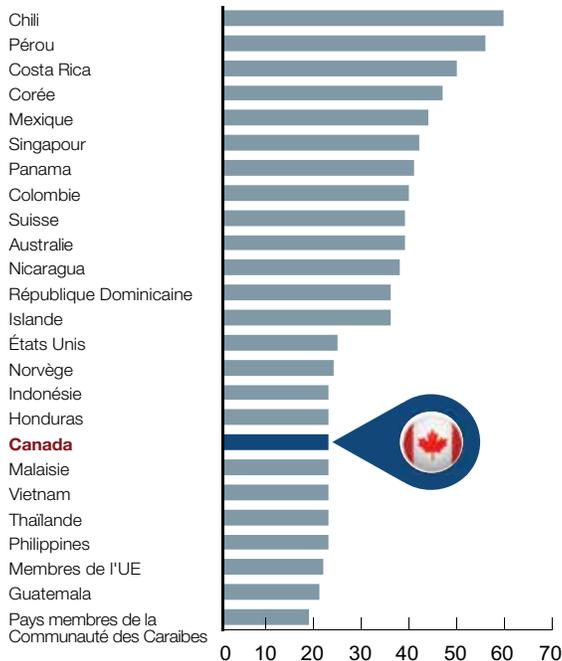
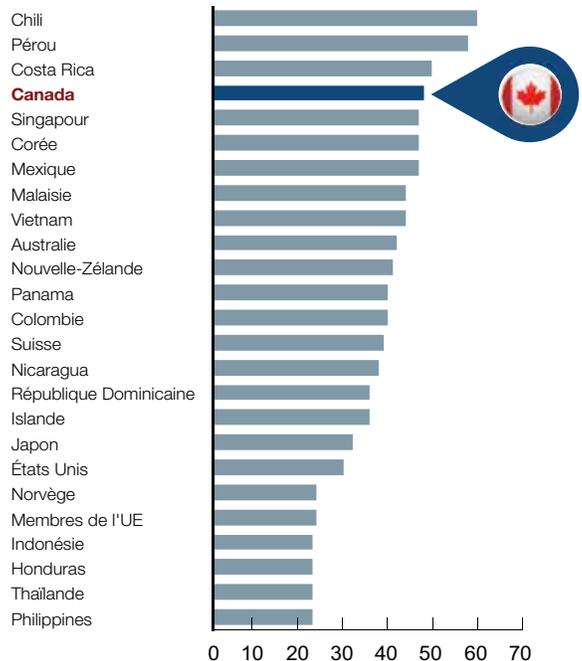
Outre la signature de tels accords commerciaux, il est non moins important de s'assurer que les entreprises canadiennes de toutes les tailles comprennent comment elles peuvent en tirer parti. Bon nombre de petites et moyennes entreprises ne savent tout simplement pas quoi faire pour étendre leurs activités à l'étranger. Il sera essentiel de les encadrer et de les « accompagner » par l'entremise d'organisations comme Exportation et développement Canada et les associations similaires du secteur privé.

**Le PTP et l'AECG.** Le Canada ne devrait pas abandonner la possibilité de la réussite du PTP. Si les États-Unis se retirent du PTP, celui-ci ne pourra pas aller de l'avant dans sa forme actuelle. Cette perspective crée la possibilité que le Partenariat économique régional global (PERG), dirigé par la Chine, soit éventuellement mis en œuvre. Dans ce contexte, le Canada devra élaborer une approche de rechange afin de renforcer sa relation commerciale avec l'Asie, y compris l'élaboration possible d'un nouvel accord.

Entre-temps, le Canada devrait consacrer activement les ressources nécessaires à l'adoption complète de l'AECG entre le Canada et l'UE. Tel que le montre la figure 2, la mise en œuvre du PTP et de l'AECG viendraient élargir considérablement l'accès du Canada aux marchés, et, donc, le potentiel d'une croissance accrue.

**Figure 2 Accès commercial préférentiel au PIB mondial**

G\$ américains

**Situation actuelle (fin de 2015)****Avec l'AECG et le PTP**

Source : Institut C.D. Howe

**La possibilité chinoise.** Le Canada n'a pas encore bénéficié autant que d'autres économies du commerce avec la Chine. Même si la part de la Chine dans le commerce mondial a presque quadruplé depuis 1995, la part du Canada dans ce commerce a chuté d'environ 25 % alors que la Chine a élargi ses liens avec d'autres partenaires commerciaux<sup>12</sup>. Le Canada devrait tenter d'inverser cette tendance en poursuivant les discussions commerciales bilatérales selon des objectifs mutuels clairs. Nous nous trouvons actuellement en position de désavantage concurrentiel par rapport aux pays qui ont conclu un accord commercial avec la Chine. Par exemple, l'Australie, dont les exportations sont semblables au Canada, a établi l'Accord de libre-échange entre la Chine et l'Australie (ALECA) en décembre 2015. Alors que la Chine fait la transition vers une économie davantage axée sur la consommation, le Canada aura des occasions d'accroître ses exportations. Nos produits agricoles, par exemple, représentent des candidats évidents à la croissance des exportations destinées à la Chine.

**La possibilité japonaise.** Le Japon a indiqué qu'il maintenant son engagement à l'égard du PTP. Compte tenu des risques associés à l'accord proposé, toutefois, le Canada pourrait protéger sa relation commerciale future avec le Japon en poursuivant les négociations qui ont commencé en mars 2012 en vue d'un Accord de partenariat économique (APE) Canada-Japon. On a projeté que cet accord pourrait générer des gains du PIB annuels pouvant aller jusqu'à 4 milliards de dollars pour les deux pays<sup>13</sup>. Le Japon est maintenant notre deuxième plus grand partenaire commercial en Asie, mais nos volumes d'échanges ne sont généralement pas aussi élevés qu'ils pourraient l'être, vu la taille et la richesse du marché. (En 2013, le commerce total du Canada avec le Japon s'est chiffré à 25 milliards de dollars – seules les exportations agroalimentaires réalisées par le Canada aux États-Unis cette année-là ont été à la hauteur de ce nombre<sup>14</sup>.)

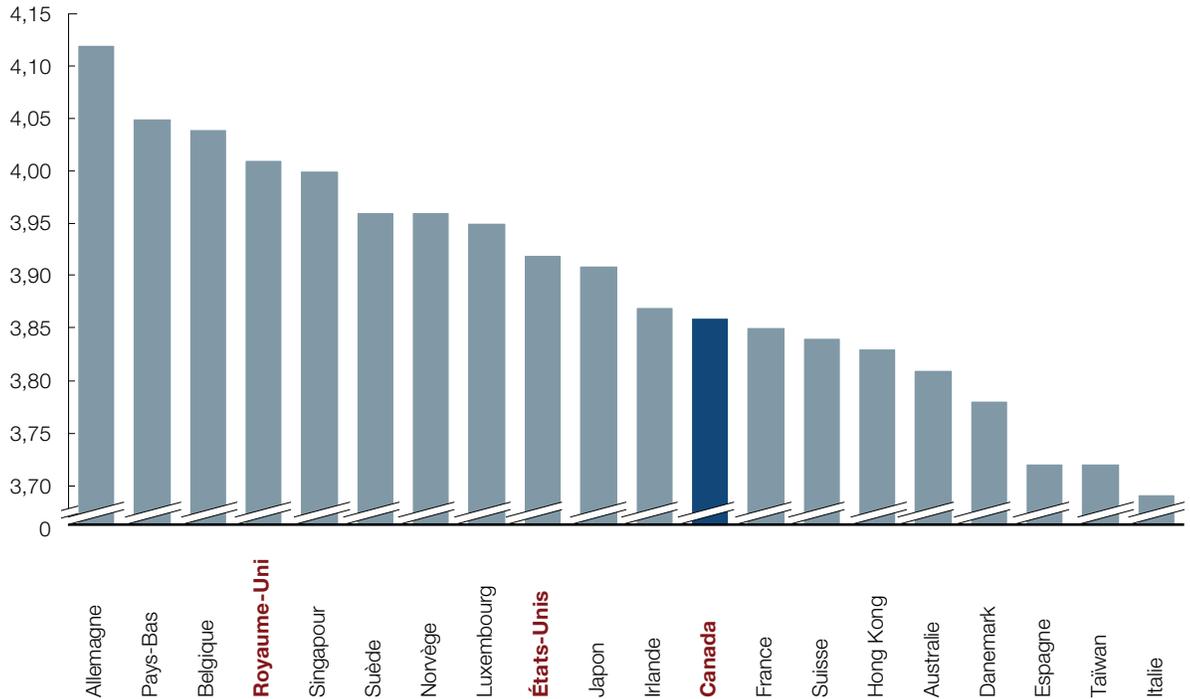
**La possibilité indienne.** L'Inde, dont le PIB est de plus de 2 billions de dollars américains et est un de ceux qui connaissent la croissance la plus rapide au monde, est devenue un partenaire commercial recherché. Les négociations initiales sur l'APE entre le Canada et l'Inde ont commencé en novembre 2010. Bien que le Conseil reconnaisse certaines des difficultés associées aux négociations actuelles, un accord productif devrait être conclu dès qu'il est pratique de le faire. L'Inde a le potentiel d'être un marché porteur fondamental pour une future stratégie agroalimentaire canadienne. (À titre illustratif, notons qu'en 2015, l'Inde a importé près d'un milliard de dollars en lentilles du Canada, soit 400 millions de plus que l'année précédente<sup>15</sup>.)

### **Recommandation 3 : Investir dans l'infrastructure qui renforce le commerce**

Le Canada peut devenir le lieu de prédilection pour les échanges entre l'Europe, l'Asie et l'Amérique du Nord. Toutefois, cela n'arrivera que si nous disposons de l'infrastructure commerciale adéquate, y compris des réseaux de transport modernes à l'appui des chaînes d'approvisionnement modernes, de même que l'infrastructure numérique nécessaire aux flux de renseignements. (Voir l'encadré 1 à la page 13.)

Aujourd'hui, l'infrastructure de transport du Canada se classe au 12<sup>e</sup> rang des pays sur l'indice de performance logistique de la Banque mondiale (figure 3). Les retards de transport occasionnent d'importants coûts dans l'ensemble des chaînes de valeur mondiales. Par exemple, la dépense ajoutée pour chaque journée supplémentaire où un produit non fini demeure en transit a été comparée à un tarif de 0,2 à 2,1 %. Les pièces de véhicules sont les produits les plus sensibles à ces retards de transport coûteux<sup>16</sup>, et elles constituent une grande partie du secteur manufacturier du Canada. Mais de tels retards coûteux rendent moins compétitives les entreprises canadiennes de nombreux secteurs.

**Figure 3** Les 20 principaux pays, classés par l'indice de performance logistique de la Banque mondiale, 2014



Source : Institut de recherche en politiques publiques

Afin de promouvoir le Canada en tant que plaque tournante de prédilection du commerce en Amérique du Nord, le Canada devrait chercher à obtenir un meilleur classement que les États-Unis (neuvième) sur l'indice de performance logistique de la Banque mondiale. Même si les ports et les aéroports canadiens se sont élargis et sont devenus des intermédiaires plus efficaces pour le commerce international, la congestion routière intérieure demeure un important goulet d'étranglement. En améliorant son infrastructure commerciale, le Canada peut aussi contribuer à attirer plus d'IED, dont des investissements dans l'infrastructure qui renforcent le commerce.

Les pipelines, un autre type d'infrastructure commerciale, offrent la façon la plus sécuritaire et la moins coûteuse d'acheminer notre production croissante de produits pétroliers jusqu'aux marchés mondiaux. Jusqu'à récemment, les obstacles à la mise en place des capacités nécessaires pour ce faire représentaient un frein considérable à la croissance. L'approbation récente du pipeline Trans Mountain de Kinder Morgan viendra améliorer nettement l'accès du Canada aux marchés asiatiques de grande taille et à croissance rapide.

Le gouvernement fédéral devrait étudier sérieusement les recommandations issues de l'examen de la *Loi sur les transports au Canada*, comme l'élaboration d'un plan national, sur une période de 10 à 30 ans, visant à améliorer la connectivité intermodale et propre aux secteurs. La recommandation d'investir dans la connectivité pour le Nord canadien devrait également être examinée en vue d'une mise en œuvre<sup>17</sup>. Un mégaprojet de corridor du Nord combinant des routes, des voies ferrées, des pipelines et des lignes de transmission dans une emprise relativement étroite permettrait de réduire considérablement les coûts de construction. Ce genre d'initiative permettrait d'améliorer l'accès du Canada aux marchés émergents et de soutenir la tendance commerciale internationale qui favorise les grands navires de mer, ce qui peut rendre désuets les ports internationaux<sup>18</sup>.

Les idées suivantes visant à améliorer l'infrastructure commerciale du Canada complètent la recommandation du Conseil intitulée *Favoriser la productivité par l'entremise de l'infrastructure*.

- Faire de l'infrastructure commerciale une priorité (conjointement avec les initiatives sociales, vertes et de transport collectif) dans le Plan d'infrastructure fédéral de 120 milliards de dollars.
- Créer des incitatifs à l'investissement dans des réseaux de transport intelligents où l'on utilise des technologies numériques évoluées pour gérer les routes, les chemins de fer, les ports et les autres systèmes de transport.
- Élargir les initiatives des portes et des corridors commerciaux du Canada, comme le corridor du Nord et la porte du Pacifique.
- Améliorer la collecte des données sur le rendement et sur l'état de notre infrastructure commerciale (par exemple, les ports, les aéroports et les voies ferrées). Le manque de données restreint actuellement la capacité de prendre des décisions éclairées.
- Encourager les villes et les provinces à instaurer des péages bien conçus aux routes et aux ponts afin de réduire les coûts économiques associés à la congestion routière.
- Collaborer avec nos partenaires de l'ALENA afin de renforcer la compétitivité du bloc en adoptant des approches à l'échelle de l'Amérique du Nord en matière de planification des réseaux et de l'infrastructure de transport.

#### **Recommandation 4 : Aborder les perturbations touchant les flux commerciaux futurs**

L'augmentation des flux des échanges internationaux fait aussi augmenter les niveaux de vie moyens, tels qu'ils sont mesurés selon le PIB par habitant. Mais les conséquences négatives de la mondialisation doivent être prises au sérieux afin de s'assurer que tous les Canadiens reçoivent leur juste part de ses avantages. Ce n'est que lorsque les responsables des politiques répondront efficacement à ces préoccupations que nous pourrons nous attendre à ce que les Canadiens appuient un programme qui nécessite d'augmenter nos échanges mondiaux.

Nos politiques économiques, y compris nos politiques commerciales, doivent donc promouvoir une croissance inclusive, visant précisément à créer des possibilités pour tous les membres de notre société, et non pas seulement pour les privilégiés.

**Expliquer les avantages de l'augmentation du commerce.** Même si le commerce international génère d'importants avantages économiques pour les Canadiens, nombreux sont ceux qui continuent de douter de son importance. De tels doutes sont alimentés par le sentiment anticommmercial en hausse qui est observé dans d'autres régions du monde. Notre gouvernement devrait prendre au sérieux le défi des communications en se chargeant non seulement de montrer aux Canadiens la nature et l'ampleur des avantages du commerce international, mais aussi de s'attaquer à ses effets perturbateurs.

**Déplacement des emplois.** Afin de réduire au minimum les inconvénients associés à l'augmentation du commerce international, nous recommandons que le gouvernement mette en œuvre des programmes destinés à faciliter le processus d'adaptation. Nous reconnaissons qu'il est difficile de cerner la cause précise d'un cas particulier de déplacement économique, et, pour cette raison, les politiques plus souples sont plus prometteuses.

**Le laboratoire des compétences futures que propose le Conseil** – qui soutient des façons novatrices d'acquérir des compétences et de déterminer et créer de nouvelles sources d'information à leur sujet – exemplifie ce que nous pouvons faire pour aider les travailleurs à s'adapter à la concurrence mondiale et aux changements technologiques perturbateurs.

**Avantages commerciaux.** Les avantages du commerce préférentiel doivent s'étendre aux petites entreprises du Canada, qui, ensemble, représentent 47 % des emplois du secteur des affaires<sup>19</sup>. La majeure partie des petites entreprises du Canada ne font aucune exportation, et elles ne savent pas par où commencer. Un sondage récent a montré que près de 65 % des entreprises canadiennes ne comprennent pas comment vendre leurs biens et leurs services à l'étranger<sup>20</sup>. Notre pays dispose déjà d'organisations comme Exportation et développement Canada et le Service des délégués commerciaux qui s'intéressent au commerce international. Nous devrions promouvoir plus efficacement ces organisations afin de veiller à ce que même les petites entreprises canadiennes et leurs travailleurs bénéficient de nos accords commerciaux et de nos relations commerciales en expansion.



Le Canada a une occasion unique de devenir une plaque tournante mondiale du commerce en renforçant ses relations commerciales actuelles, en établissant de nouvelles, en améliorant l'infrastructure nécessaire à la fourniture de biens et services, et en préparant les Canadiens à tirer le maximum de ces liens commerciaux. Ce genre d'effort permettrait de jeter les assises d'une croissance économique soutenue au profit de tous les Canadiens. ■

**Encadré 1**

## Le paysage commercial en évolution du Canada : Plus de services et de flux numériques

Quatre Canadiens sur cinq sont employés dans le secteur de la production de services, y compris ceux destinés à la fabrication de produits échangés. Puisque près de la moitié de la valeur des exportations du Canada consiste en services<sup>21</sup>, nous souhaitons vivement conclure l'Accord sur le commerce des services (les négociations ont été lancées en 2013 avec 23 pays membres de l'Organisation mondiale du commerce représentant 75 % du PIB mondial). En coopération avec d'autres pays, particulièrement les États-Unis, le Canada devrait faire pression pour libéraliser davantage les échanges de services comme les finances, les télécommunications, le commerce électronique et le transport aérien et terrestre – sans parler du mouvement libre et efficace des personnes qui produisent et livrent ces services.

Nos négociations et nos efforts futurs en matière de commerce devraient également tenir compte des flux numériques émergents – en tant que fer de lance du commerce de biens ainsi que de services –, dont le volume s'est multiplié par 45 de 2005 à 2014<sup>22</sup>. Le Canada devrait soutenir ce commerce numérique en s'assurant que tous les nouveaux accords commerciaux l'abordent. Au pays, nous pouvons continuer d'investir dans notre infrastructure numérique afin d'élargir l'accès aux services à large bande et d'assurer la cybersécurité. Le gouvernement fédéral peut en outre investir dans l'éducation technologique et encourager la formation de grappes d'entreprises numériques.

- <sup>1</sup> Base de données de la Banque mondiale, [data.worldbank.org](http://data.worldbank.org); base de données des statistiques de l'Organisation mondiale du commerce, [stat.wto.org](http://stat.wto.org).
- <sup>2</sup> Organisation mondiale du commerce, [wto.org](http://wto.org) (exportations mondiales de marchandises et PIB mondial, en termes réels dans les deux cas).
- <sup>3</sup> Board of Governors of the Federal Reserve System, Causes of the Global Trade Slowdown, novembre 2016, [www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov).
- <sup>4</sup> Service des délégués commerciaux, rapport de diagnostic, septembre 2016.
- <sup>5</sup> Global flows in a digital age: How trade, finance, people, and data connect the world economy, McKinsey Global Institute, avril 2014, [McKinsey.com](http://McKinsey.com).
- <sup>6</sup> Indicateur du vivre mieux : Canada, OCDE, [oecdbetterlifeindex.org/fr/](http://oecdbetterlifeindex.org/fr/).
- <sup>7</sup> Cahier d'information sur l'énergie, Ressources naturelles Canada, 2015-2016, [nrccan.gc.ca](http://nrccan.gc.ca).
- <sup>8</sup> Parcours : Brancher le système de transport du Canada au reste du monde, ministère des Transports du Canada, décembre 2015, [tc.gc.ca](http://tc.gc.ca) (Examen de la Loi sur les transports au Canada).
- <sup>9</sup> Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), Rapport sur l'investissement dans le monde, 2015, [unctad.org](http://unctad.org); McKinsey Global Institute.
- <sup>10</sup> American Meat Institute (AMI) et le Conseil des viandes du Canada (CVC), Plan d'action économique du Canada, <http://actionplan.gc.ca/fr/page/rcc-ccr/american-meat-institute-ami-and-canadian-meat>, consulté le 3 février 2015.
- <sup>11</sup> Trien T. Nguyen et Randall M. Wigle, « Border delays re-emerging priority: Within-country dimensions for Canada », *Canadian Public Policy*, vol. 37, n° 1, 2011, p. 49-59.
- <sup>12</sup> Base de données UN Comtrade, 2016, [comtrade.un.org](http://comtrade.un.org).
- <sup>13</sup> Affaires mondiales Canada, Rapport de l'étude conjointe sur la possibilité d'un accord de partenariat économique Canada-Japon, le 7 mars 2012, [international.gc.ca](http://international.gc.ca).
- <sup>14</sup> Affaires mondiales Canada, « La ministre du Commerce international souligne les succès du Canada au Japon », le 24 mai 2016, [international.gc.ca](http://international.gc.ca); et Statistique Canada, « Importations et exportations », <http://www.statcan.gc.ca/fra/commerce/donnee>.
- <sup>15</sup> Statistique Canada, « Importations et exportations », <http://www.statcan.gc.ca/fra/commerce/donnee>.
- <sup>16</sup> D. Hummels, P. Minor, M. Reisman et E. Endean, Calculating tariff equivalents for time in trade, USAID, mars 2007.
- <sup>17</sup> Parcours : Brancher le système de transport du Canada au reste du monde, ministère des Transports du Canada, décembre 2015, [tc.gc.ca](http://tc.gc.ca) (Examen de la Loi sur les transports au Canada).
- <sup>18</sup> Andrei Sulzenko et G. Kent Fellows, Planning for infrastructure to realize Canada's potential: The corridor concept, School of Public Policy de l'Université de Calgary, mai 2016, [policyschool.ca](http://policyschool.ca).
- <sup>19</sup> Statistique Canada, contribution à l'emploi du secteur privé selon la taille de l'entreprise, 2014 (CANSIM 527-0006).
- <sup>20</sup> 100 Champions mondiaux : Soutenir la réussite internationale des moyennes entreprises canadiennes, Aimia, [aimia.com](http://aimia.com).
- <sup>21</sup> Jacqueline Palladini, Pleins feux sur les services canadiens vendus à l'étranger, Conference Board, le 5 août 2015, [conferenceboard.ca](http://conferenceboard.ca).
- <sup>22</sup> James Manyika, Susan Lund, Jacques Bughin, Jonathan Woetzel, Kalin Stamenov et Dhruv Dhingra, Digital globalization: The new era of global flows, McKinsey Global Institute, février 2016, [McKinsey.com](http://McKinsey.com)