

Centre de commercialisation et d'exportation du Canada atlantique (CCECA)

Stratégie mondiale pour les PME du
Canada atlantique

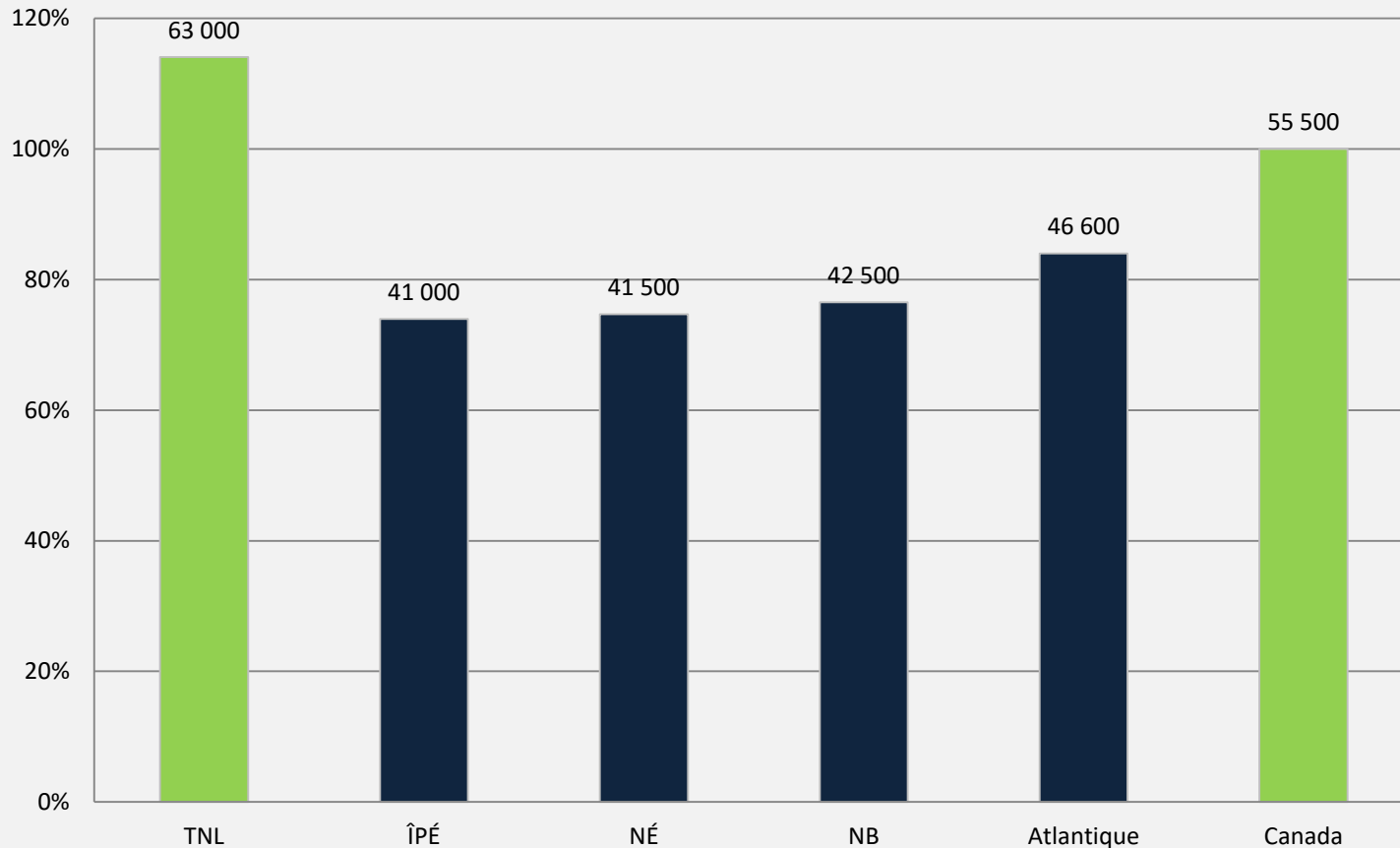
Bureau de la sénatrice Ringuette

Introduction – CCECA

- **Assise à partir de laquelle les entreprises du Canada atlantique pourront :**
 - parvenir à pénétrer avec succès les marchés mondiaux
 - se connecter et soutenir la concurrence grâce à une infrastructure physique et numérique UNIFIÉE
 - exporter et importer – GUICHET UNIQUE
- Les pays ne pratiquent pas le commerce; leur rôle est de le faciliter
- Les gens font le commerce de leurs produits et services
- Le CCECA rattachera les entreprises et les collectivités locales à la réussite sur la scène mondiale
- Le CCECA favorisera aussi nos échanges interrégionaux et notre compétitivité sur le marché national
 - À QUEL BESOIN RÉPOND LE CCECA?

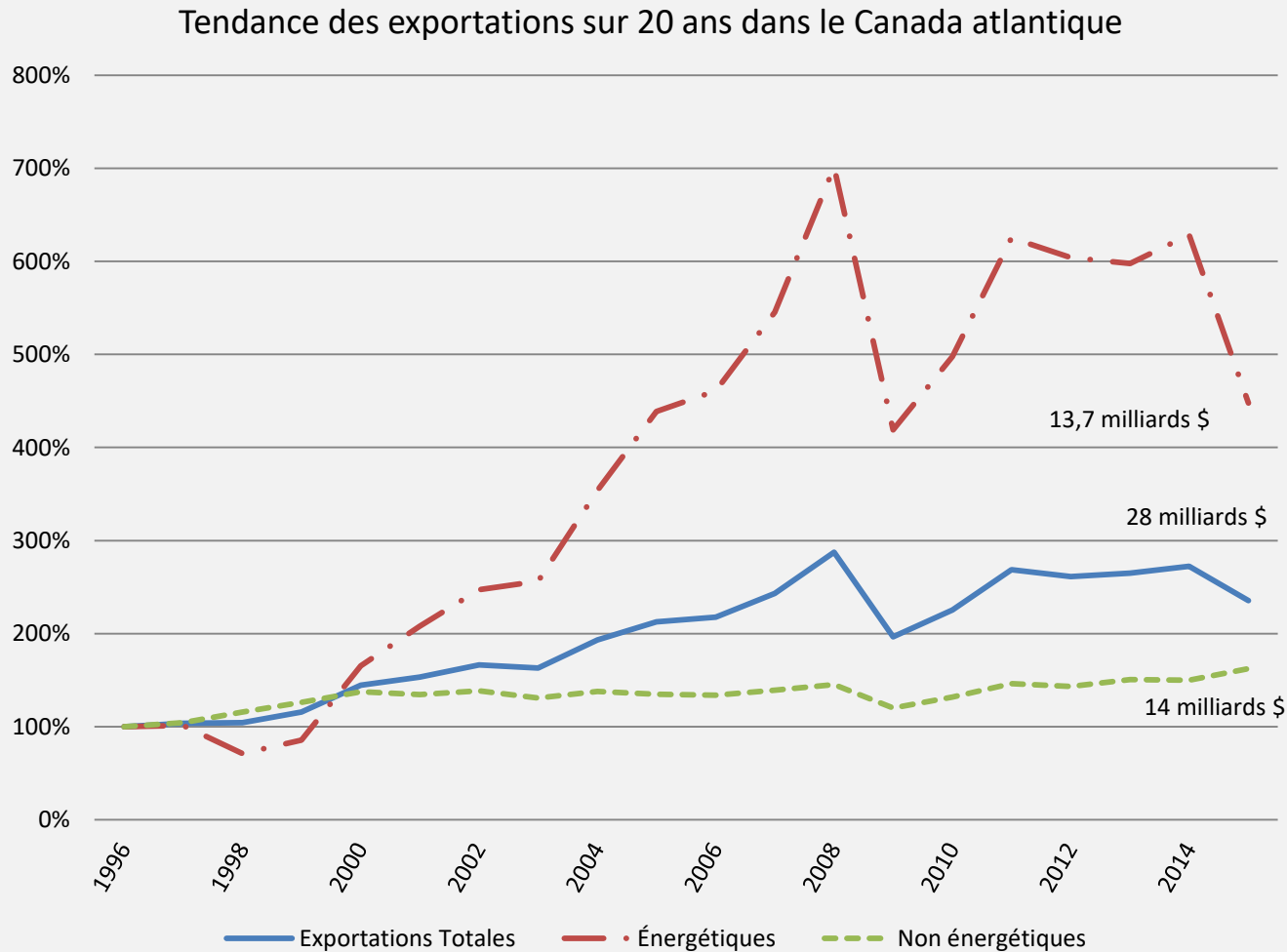
État de l'économie du Canada atlantique

Revenu par habitant des provinces en % du revenu par habitant du Canada en 2014



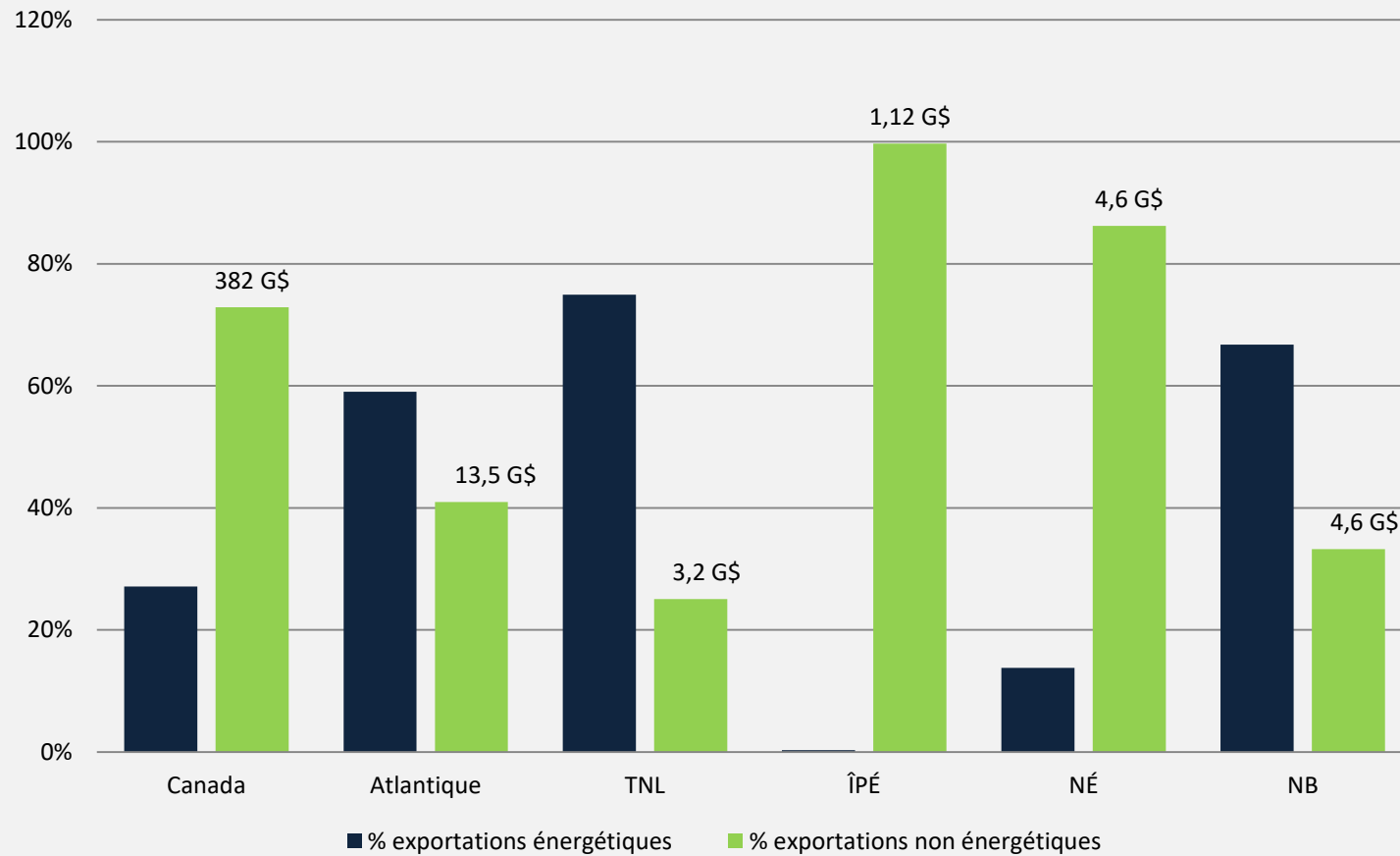
LES CANADIENS DE L'ATLANTIQUE REVENU 25% MOINS QUE MOYENNE NATIONALE

Économie du Canada atlantique (suite)

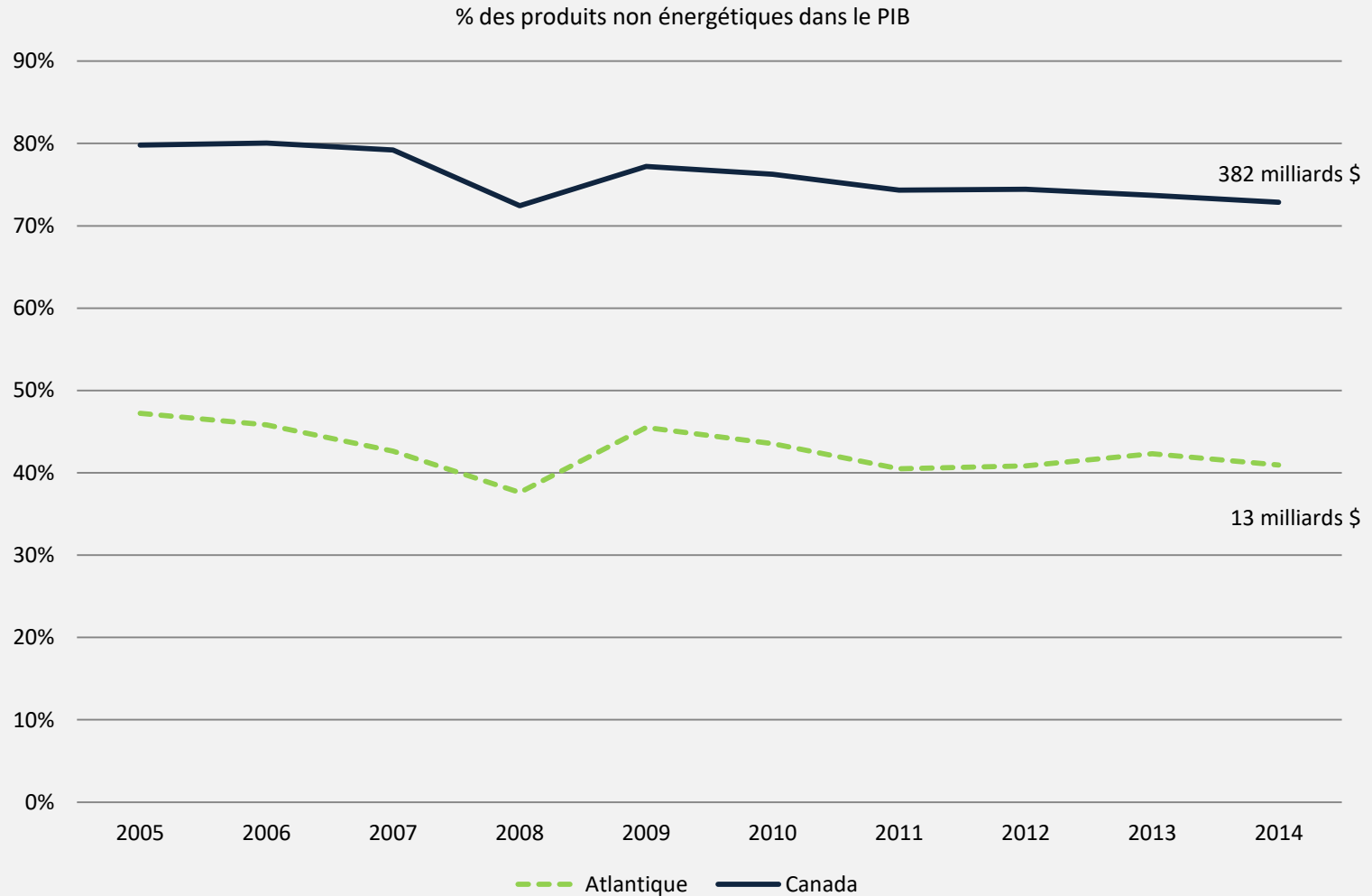


Économie du Canada atlantique (suite)

Exportations des produits énergétiques et non énergétiques en 2014



Économie du Canada atlantique (suite)



Les exportations de produits non énergétiques de l'Atlantique représentent 3,4 % du total national, mais la région compte 7 % de la population

EXPORTATIONS

- Les gouvernements fédéraux ont signé toute une série d'accords commerciaux depuis 20 ans, pourtant :
- 95 % des exportations provenant de l'Atlantique sont destinées aux États-Unis
- Nous concentrons tous nos efforts sur les États-Unis, alors que l'économie et le commerce à l'échelle mondiale seuls nous offrent le potentiel d'augmenter nos exportations et notre richesse
- Nous n'avons aucune recette cohérente et pratique pour réussir dans ces nouveaux marchés

En mai 2014, la Chambre de commerce du Canada a recommandé dans le cadre d'une étude exhaustive, « Branché » :

- Aider les entreprises canadiennes à surmonter les obstacles alors qu'elles cherchent à vendre leurs produits ou services à l'étranger, et à profiter des chaînes d'approvisionnement mondiales
- Intégrer l'offre de services et la relier aux entreprises
- Uniformiser et faire briller l'image de marque du Canada
- Renforcer les lignes de front
- Collaborer avec le secteur privé à la réalisation des objectifs d'aide du Canada
- Le volume des marchandises expédiées à l'étranger en 2012 était en fait de 5 % inférieur à ce qu'il était en 2000, malgré une hausse de 57 % des échanges à l'échelle mondiale
- Seule une faible partie des entreprises canadiennes est active à l'échelle mondiale (6 % en Ontario)

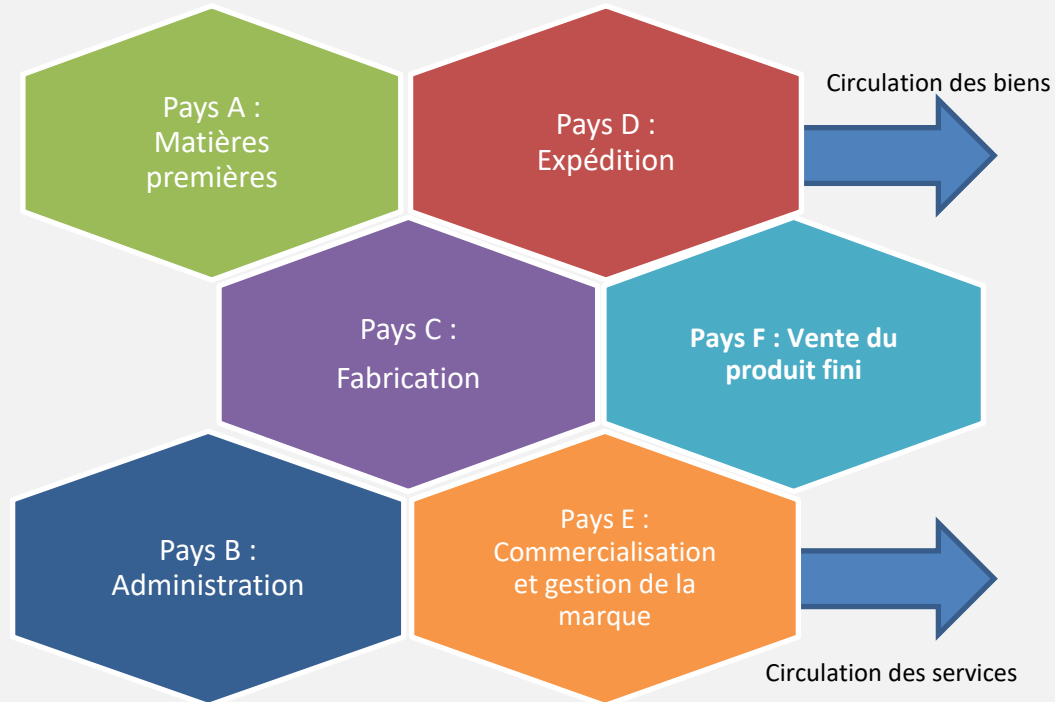
Chambre de commerce (suite)

- Les entreprises doivent établir des relations avec des clients et des fournisseurs nouveaux, obtenir des capitaux, se plier à toutes sortes de formalités administratives et gérer les risques tout ça dans un nouveau contexte politique, culturel et juridique
- Le concept du CCECA satisfait à la plupart des énoncés et des conclusions du rapport de mai 2014 de la Chambre de commerce du Canada à ses membres et au gouvernement fédéral
- Le CCECA fera du Canada atlantique un chef de file national en matière de commerce

Avantages prévus pour la région

- Exportations accrues : de 2,3 à 10,4 milliards de dollars en PIB
- Recettes fiscales accrues : de 710 millions à 3,2 milliards (quatre provinces et fédéral)
- Le CCECA coûtera 0,4 % des recettes fiscales de 710 million
- Création de 7 000 à 32 000 emplois

Démonstration de la méthode des chaînes de valeur mondiales à l'intention des PME



Chaînes de valeur mondiale (suite)

- Le mode de commerce mondial qui s'impose de plus en plus et la méthode reconnue pour intégrer les PME
- Les champions de ce modèle comprennent Singapour et Taïwan

Difficultés des PME à accéder aux chaînes de valeur mondiales

- Compréhension limitée de l'environnement mondial et peuvent difficilement proposer des initiatives stratégiques favorisant leur succès
- Les PME s'inquiètent de la nécessité d'améliorer leur technologie et leurs capacités d'innovation, ainsi que du manque de capital financier et humain à cette fin
- Autres éléments :
 - la capacité de satisfaire aux normes et aux règles de certification
 - le pouvoir de négociation inégal des PME face aux grands entrepreneurs
 - l'aide à la diversification des activités en vue de réduire la dépendance à l'égard d'un client unique ou d'un petit nombre de clients

Principes directeurs de l'OCDE pour l'accès des PME aux chaînes de valeur mondiales

- sensibiliser davantage au potentiel que présente la participation à des chaînes de valeur mondiales
- faciliter la participation aux chaînes de valeur mondiales
- promouvoir le financement des fournisseurs
- prôner la mise à niveau de la technologie
- simplifier les procédures de conformité
- attirer des investissements étrangers directs
- promouvoir le développement de grappes industrielles

Bureaux commerciaux existants

- Le Québec, l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique ont leurs propres bureaux commerciaux à l'étranger (43 bureaux +/- 43 M\$)
- Le gouvernement fédéral compte plus de 1 000 délégués commerciaux dans 150 pays (au moins 150 M\$)

Solution tirée des meilleures pratiques mondiales

- Centre d'exportation

Noms	Pays	Type d'organisation	Commercialisation des importations et des exportations	Développement des entreprises et des produits et formation	Expo permanente et foires saisonnières	Subventions et contributions	Bureaux à l'étranger
Austrade	Australie	Organisme public	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
IITC	Inde	Sans but lucratif	Oui	Oui	Oui	No	Oui
Malta Enterprises	Malte	Organisme public	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Matrade	Malaisie	Organisme public	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Invest Northern Ireland	Irlande du Nord	Organisme public	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
SEDA	Afrique du Sud	Organisme public	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
TAITRA	Taïwan	Sans but lucratif	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui

Le temps est venu d'être un meneur et non un suiveur

- Le CCECA s'imposera au Canada comme une stratégie novatrice pour exercer ses activités dans le paradigme du XXI^e siècle et permettre le succès d'une stratégie de commerce international
- Ne vise pas à exporter de vastes quantités de ressources naturelles; Vise plutôt à s'assurer que les collectivités locales et leurs entreprises sont assez ingénieuses pour prospérer sur les marchés mondiaux
- Permettra de stimuler le commerce interrégional et national

Centre de commercialisation et d'exportation du Canada atlantique (CCECA)

- Connectivité
- Compétitivité
- Connaissance stratégique du marché mondial
- Connaissance, information, formation
- Promotion du commerce et diplomatie économique
- Centre d'excellence national en commercialisation et commerce, en partenariat avec le réseau de fournisseurs de services d'éducation du Canada atlantique

Fonctions du CCECA



Possibilités d'activité promotionnelle

- Expo permanente
- Foire commerciale saisonnière
- Nécessité de mettre en valeur la culture et les capacités commerciales du Canada atlantique
- Établissement de la « marque » du Canada atlantique

Foire commerciale saisonnière



Plateforme numérique

- Selon les estimations de l'Institut Mckinsey, Internet représentait une économie de 8 mille milliards de dollars américains en 2011
- 95 % des PME qui utilisent E-bay sont des entreprises exportatrices
- Babillard électronique sur lequel les sociétés pourront afficher des avis d'achat et de vente à l'intention des entreprises de l'Atlantique
- Formation électronique
- Guichet unique pour le renseignement commercial stratégique, les codes tarifaires, les classifications industrielles, etc.

Marché numérique

- Le marché numérique sera une version numérique de l'exposition permanente offrant
 - le commerce de gros, le commerce électronique interentreprises, p. ex. Alibaba
 - le commerce de détail, p. ex. Aliexpress, E-bay, Amazon

Formation et éducation

Pour que la région observe les bonnes pratiques de pointe, le CCECA doit également coordonner un « CENTRE D'EXCELLENCE » en exportation et commercialisation au sein du réseau régional d'établissements de formation et d'enseignement

- Comprendre les processus et les procédures d'importation et d'exportation
- Se familiariser avec les cultures étrangères, les marchés étrangers et les pratiques commerciales étrangères
- Octroyer des diplômes et des certificats en commercialisation et en exportation
- Apprendre d'autres langues
- Etc.

Missions commerciales

Le CCECA

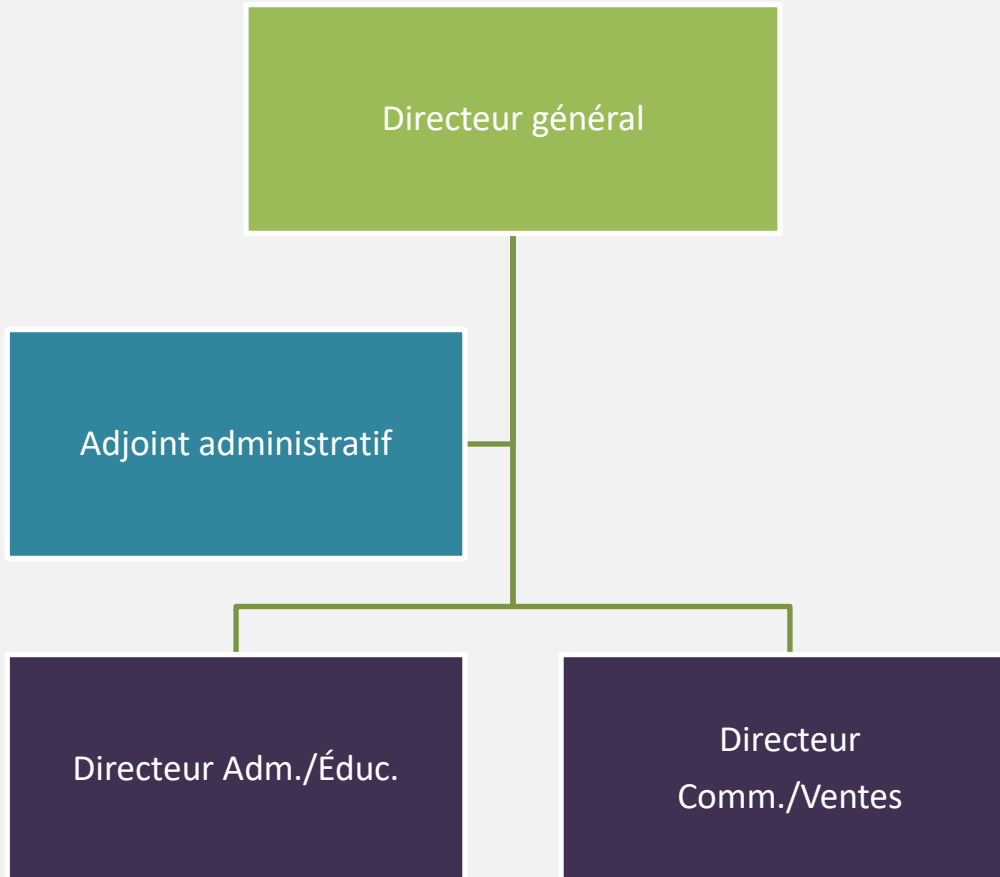
- facilitera, identifiera et coordonnera les missions commerciales entrantes et sortantes
- augmentera la présence des entreprises de l'Atlantique grâce aux délégués commerciaux du Canada dans 150 pays
- mettra les entreprises de l'Atlantique en contact avec les membres du corps diplomatique étranger

Programmes et services gouvernementaux

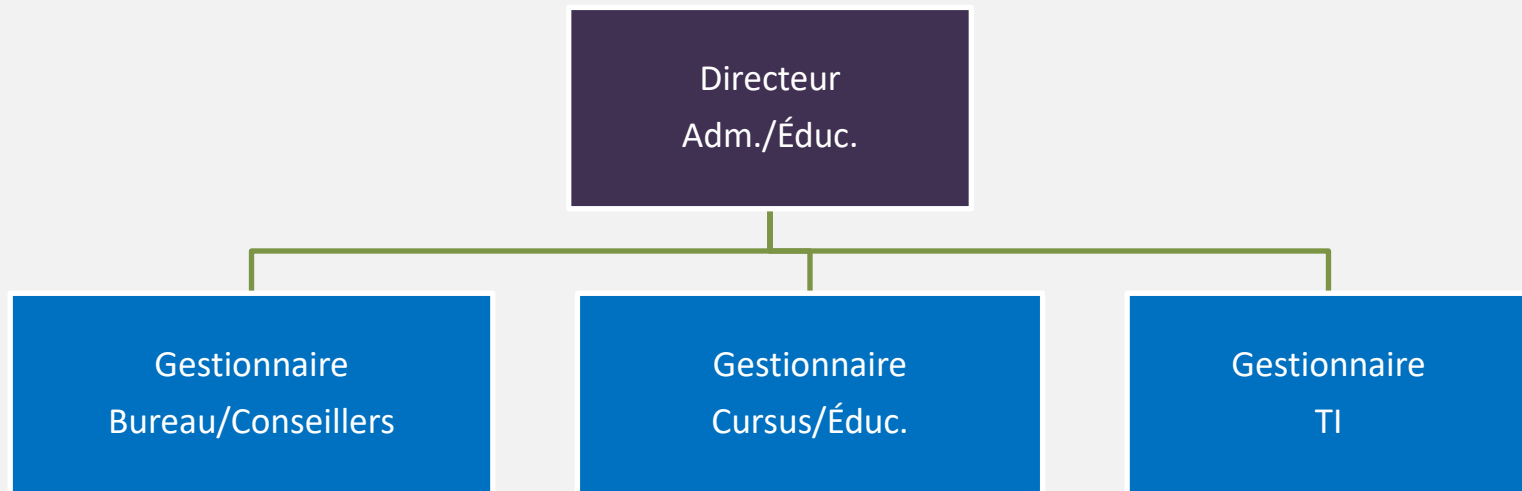
- 2 ministères fédéraux
- 4 organismes fédéraux
- 1 agence régionale
- ministères et organismes provinciaux

Le CCECA fera l'incorporation ce labyrinthe par
un guichet unique

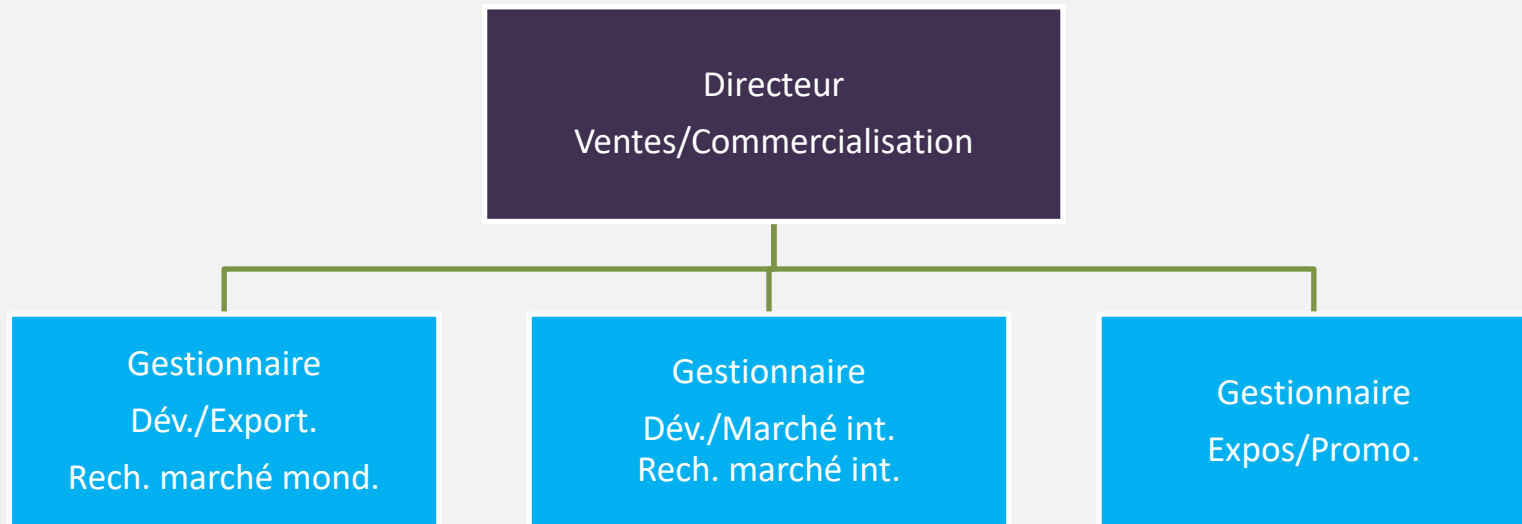
Structure organisationnelle : Administration



Structure organisationnelle : Directeur de l'administration et de l'éducation



Directeur des ventes et de la commercialisation



Conseil d'administration

- un représentant du gouvernement de chaque province
- un représentant des entreprises de chaque province (utilisateurs)
- un représentant du milieu universitaire, par rotation (province par province)
- deux représentants du gouvernement du Canada (un de l'APECA et un du MAECD)
- un représentant de la Chambre de commerce du Canada atlantique

Budget

- Coûts de démarrage : 3 285 000 \$
 - Financement : fédéral 2 700 000 \$
provinces 582 000 \$
- Coûts annuels : 3 837 000 \$
 - Financement : fédéral 1 918 500 \$
provinces 1 918 500 \$

Avantages prévus pour la région

- Exportations accrues : de 2,3 à 10,4 milliards de dollars en PIB
- Recettes fiscales accrues : de 710 millions à 3,2 milliards (quatre provinces et fédéral)
- Le CCECA coûtera 0,4 % des recettes fiscales de 710 millions
- Création de 7 000 à 32 000 emplois

Merci

CCECA

Rattacher les collectivités locales à la réussite
sur la scène mondiale