



BANQUE DU CANADA
BANK OF CANADA

Discours de Tiff Macklem
Gouverneur de la Banque du Canada
Chambre de commerce du Grand Vancouver
15 décembre 2020
Vancouver (Colombie-Britannique)
(par vidéoconférence)

Le commerce, moteur d'une reprise durable

Introduction

La fin de l'année approche à grands pas. Ce n'est pas trop tôt! Je ne doute pas que la plupart d'entre nous sommes impatients de laisser l'année 2020 et la COVID-19 derrière nous. On a tous été touchés par la pandémie, et nombreux sont ceux qui ont été durement éprouvés. Certains d'entre vous ont perdu des êtres chers. D'autres ont perdu leur emploi ou leur entreprise. Les membres de nos familles et nos amis nous manquent à tous, en particulier en cette période de l'année.

Cela fait maintenant des mois qu'on se demande quand on pourra retrouver une certaine forme de normalité. J'aurais souhaité pouvoir prononcer ce discours à Vancouver même et entendre vos motifs de préoccupation en personne. Le temps pour ce type d'échanges n'est, hélas, pas encore venu. Nous pouvons au moins nous rassembler virtuellement, et je vous remercie de m'avoir convié à prendre la parole devant vous aujourd'hui.

Les nouvelles encourageantes concernant les vaccins permettent d'espérer un retour à des activités plus normales un peu plus tard l'an prochain. Le chemin à parcourir avant d'y arriver paraît cependant semé d'embûches. Une deuxième vague de COVID-19 frappe une bonne partie du pays, ce qui entraîne de nouvelles restrictions. La croissance économique s'en ressentira au début de la prochaine année, et les familles et les entreprises seront davantage fragilisées.

Loin de moi l'idée de vouloir minimiser ces difficultés. Mais aujourd'hui, je souhaite regarder au-delà de cette deuxième vague pour me concentrer sur un facteur essentiel de la reprise économique au pays : le commerce. Jusqu'à présent, l'activité s'est surtout appuyée sur les dépenses des ménages. Mais pour que l'économie se rétablisse complètement, il faudrait que plus d'un moteur de croissance tourne. Et pour que la reprise soit durable, il faut qu'elle se généralise et que les exportations de même que les investissements des entreprises y contribuent.

J'aimerais remercier Calista Cheung, Daniel de Munnik et Ben Tomlin de l'aide qu'ils m'ont apportée dans la préparation de ce discours.

Ne pas publier avant le 15 décembre 2020
à 14 h 30, heure de l'Est

Parce que nous avons tous besoin de garder le moral à l'approche des Fêtes, je souhaite terminer l'année par un message empreint d'optimisme prudent : les exportations et les investissements des entreprises peuvent rebondir plus vite au sortir de cette récession qu'ils ne l'ont fait après la crise financière mondiale. Mais il faudra pour cela tous nous relever les manches.

Permettez-moi de commencer par revenir une dizaine d'années en arrière, au moment de la reprise qui a suivi la crise financière mondiale. Cela me permettra de comparer la situation dans laquelle le commerce se trouvait alors à la situation actuelle et de dégager les enjeux d'une solide reprise des exportations. Je terminerai par quelques réflexions sur la façon d'améliorer nos chances de réussite.

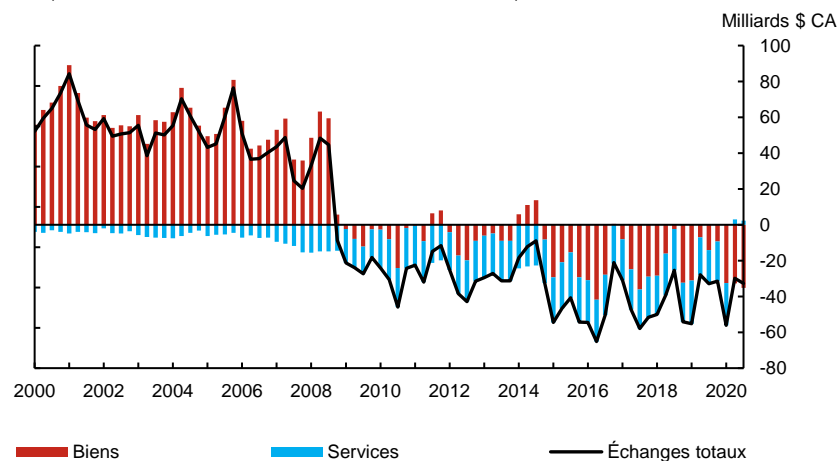
D'une crise à l'autre : une comparaison

L'économie mondiale a été très mise à mal par la crise financière qui a frappé la planète en 2008 et 2009. Le Canada s'est alors plutôt bien tiré d'affaire grâce à la solidité de son système financier. Nous avons connu une récession plus courte et moins profonde que d'autres économies. Nos exportations ont toutefois été durement touchées, bien plus que celles de la plupart des autres pays. Ce sont nos liens étroits avec les États-Unis, l'épicentre de cette crise, qui en sont la cause. Alors que les exportations ont baissé de moins de 20 % à l'échelle mondiale, les nôtres ont chuté de près de 30 %.

Comme c'est habituellement le cas en période de récession, la demande de biens a particulièrement souffert. Le Canada est ainsi passé d'un large excédent commercial au titre des biens à un léger déficit (**graphique 1**).

Graphique 1 : La balance commerciale du Canada est déficitaire depuis la crise financière

(Données trimestrielles désaisonnalisées au taux annuel)



Source : Statistique Canada

Dernière observation : 2020T3

Les exportations canadiennes ont commencé à se redresser juste après la crise, puis ont stagné. La faiblesse de la demande étrangère, en provenance des États-Unis notamment, leur a donné un coup de frein, mais ce n'était pas tout.

Les chercheurs de la Banque du Canada ont étudié ces exportations décevantes sous toutes les coutures, avant d'en arriver à mettre le doigt sur deux problèmes fondamentaux : nos débouchés et la compétitivité. Les deux tiers de la contre-performance du Canada étaient à mettre sur le compte de nos débouchés, c'est-à-dire les pays avec lesquels nous commerçons. Nos marchés d'exportation sont essentiellement concentrés dans des économies matures, donc à croissance relativement lente, comme les États-Unis, plutôt que dans les économies émergentes, en forte expansion, situées principalement en Asie. Le tiers restant était lié à un manque de compétitivité : les coûts unitaires de main-d'œuvre étaient plus élevés au Canada qu'ailleurs en raison de la faible croissance de la productivité et des effets de l'appréciation de notre monnaie. Le régime réglementaire et le climat des investissements au pays avaient aussi été cités comme des obstacles¹.

Voyons maintenant en quoi la situation qui prévalait alors diffère de celle que nous vivons aujourd'hui. Les années qui ont précédé la crise financière mondiale ont été favorables au commerce, à l'inverse de celles précédant la pandémie. En effet, avant la crise actuelle, des différends commerciaux opposaient les États-Unis et plusieurs autres pays ou blocs économiques, dont le Canada, l'Union européenne et tout particulièrement la Chine. Ces différends se sont soldés par une surenchère de droits de douane et par un climat d'incertitude généralisée concernant les politiques commerciales à l'échelle mondiale. Le personnel de la Banque estimait alors que l'ensemble de ces facteurs réduirait la production mondiale de plus de 1 % – ce qui représente plus de 1 000 milliards de dollars – d'ici la fin de 2021². Dans ce contexte, il n'est pas étonnant que les sociétés aient été réticentes à investir dans l'accroissement de leur capacité exportatrice.

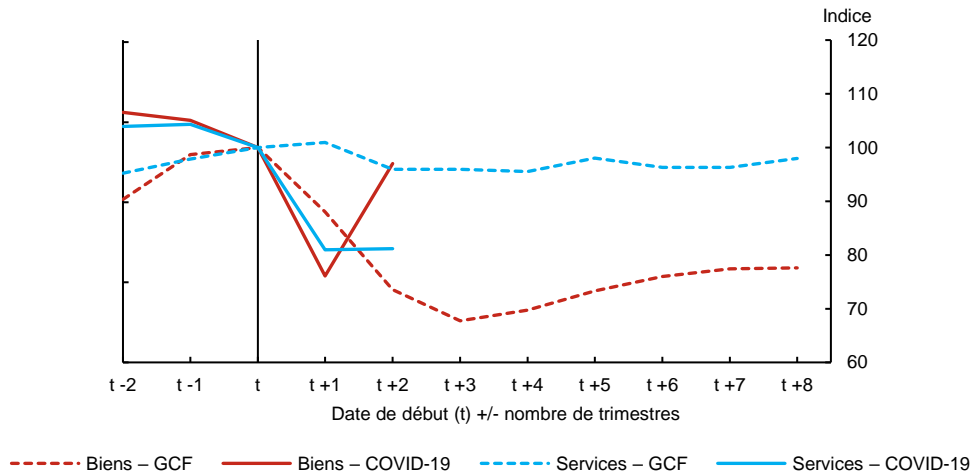
Une autre différence entre les deux crises, c'est que les échanges de services ont été frappés cette fois bien plus durement que les échanges de biens (**graphique 2**). L'impact de la crise financière sur les services avait été à peine perceptible, alors que les services ont suivi les biens dans leur chute en 2020. Globalement, les exportations de services n'ont pas encore repris, même si les exportations de biens ont, elles, rebondi.

¹ D. de Munnik, J. Jacob et W. Sze (2012), *The Evolution of Canada's Global Export Market Share*, document de travail n° 2012-31, Banque du Canada. Voir aussi T. Macklem, [Réorienter notre croissance économique](#), conférence W. Edmund Clark prononcée à l'Université Queen's, Kingston (Ontario), le 10 janvier 2013.

² Banque du Canada (2020), *Rapport sur la politique monétaire*, janvier, p. 3.

Graphique 2 : Exportations canadiennes : comparaison des évolutions durant la grande crise financière et durant la pandémie de COVID-19

(Données nominales désaisonnalisées, base 100 de l'indice = date de début)



Source : Statistique Canada

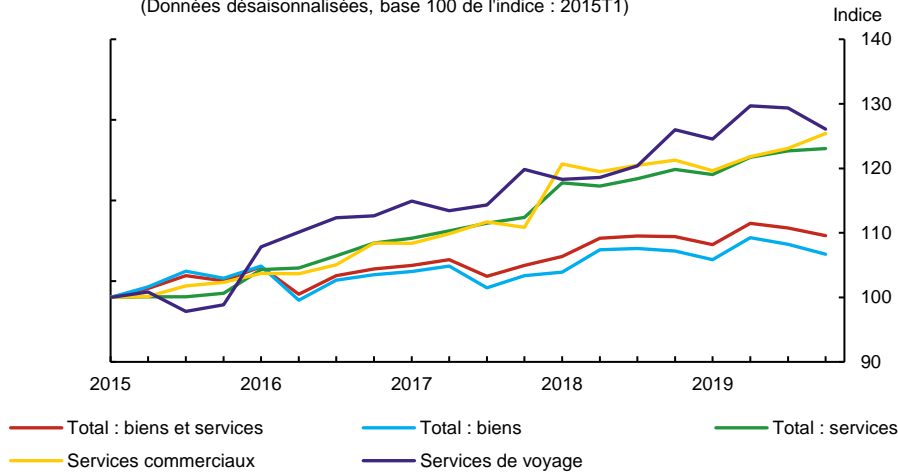
Dates de début : grande crise financière : 2008T3; pandémie de COVID-19 : 2020T1
Dernière observation : 2020T3

Prenons les exportations dans le secteur du tourisme international, qui sont d'une importance capitale pour la Colombie-Britannique. Ce secteur est essentiellement au point mort. Les exportations canadiennes de services d'éducation ont aussi été frappées par la pandémie. Quand un étranger vient étudier au Canada, les droits de scolarité sont comptabilisés comme une exportation de services d'éducation. Avant la pandémie, cette branche en pleine expansion représentait une part importante de l'activité. En 2019, les revenus d'exportation des services d'éducation ont presque atteint 14 milliards de dollars, soit une augmentation de 67 % par rapport à 2015.

Le fait que la pandémie a un impact disproportionné sur les échanges de services est lourd de conséquences pour le Canada. Les revenus d'exportation des services correspondent au quart de ceux des biens. Les exportations de services ont cependant enregistré une croissance nettement plus rapide que les exportations de biens avant la pandémie (**graphique 3**).

Graphique 3 : Les exportations de services dépassaient les exportations de biens avant la pandémie

(Données désaisonnalisées, base 100 de l'indice : 2015T1)



Source : Statistique Canada

Dernière observation : 2019T4

Bien des exportateurs de services seront en difficulté jusqu'à ce qu'un vaccin soit à la portée du plus grand nombre. De leur côté, certains exportateurs de biens ont su s'adapter rapidement aux protocoles sanitaires et retomber sur leurs pieds. La production de véhicules automobiles et de pièces détachées, par exemple, avait pratiquement cessé au printemps. Mais les usines ont adapté leurs chaînes de valeur et leurs processus de production, et le secteur a pratiquement regagné tout le terrain perdu depuis.

Le rebond rapide des exportations de biens est certes encourageant. En octobre, leur valeur avait regagné 90 % du terrain perdu au printemps. Si les exportateurs de services en difficulté arrivent à tenir bon jusqu'à ce qu'un vaccin soit largement distribué, les exportations canadiennes pourraient ne pas connaître les déceptions successives qui ont marqué la période post-crise financière et, au contraire, contribuer à solidifier et à pérenniser la reprise.

Évidemment, rien de tout cela n'est garanti. La reprise des exportations de biens risque de s'essouffler alors que les entreprises finissent de reconstituer leurs stocks, et des difficultés financières persistantes pourraient forcer un grand nombre d'exportateurs de services à fermer leurs portes. Les problèmes sous-jacents de compétitivité qui ont bridé la croissance des exportations dans la dernière décennie n'ont pas non plus disparu. Plus récemment, le huard s'est raffermi, en grande partie en raison de la dépréciation généralisée du dollar américain, ce qui nuit à la compétitivité de nos entreprises sur notre plus important marché d'exportation.

Deux scénarios possibles pour le commerce

Maintenant que le bilan est posé, quelle pourrait bien être la suite? Voyons deux scénarios plausibles, l'un pessimiste, l'autre optimiste.

Dans le scénario pessimiste, la propagation de la COVID-19 à l'échelle du globe alimente l'antimondialisme et favorise une montée incessante du

protectionnisme. Ces hypothèses ne sont pas si éloignées de la réalité. Un récent sondage d'Ipsos montre que bon nombre de Canadiens seraient favorables à l'adoption de mesures qui permettraient de rendre le Canada moins dépendant du commerce international. Ils seraient cependant moins nombreux à appuyer des mesures visant à aider les entreprises à exporter davantage. Ces résultats sont un peu inquiétants, d'une part parce que les marchés internationaux sont essentiels aux entreprises canadiennes pour réaliser des économies d'échelle, et d'autre part parce que notre pays tire bien des avantages des importations.

Toujours dans ce scénario pessimiste, nous n'arrivons pas non plus à diversifier nos échanges commerciaux ni à accroître notre compétitivité. La rivalité commerciale et la méfiance accrues entre les États-Unis et la Chine viennent contrecarrer nos efforts pour développer nos débouchés en Asie. Les investissements restent faibles, et la croissance de la productivité de notre économie continue d'accuser un retard. En outre, l'accès à de nouveaux marchés pour nos produits énergétiques n'est pas assuré, ce qui entrave notre capacité d'expédier à l'étranger notre pétrole, le premier produit d'exportation du pays. Et sans cet accès aux marchés, les investissements dans les technologies d'extraction plus propres se tarissent. En somme, les exportations ne parviennent pas à rebondir et le commerce manque de devenir un moteur de croissance fiable.

Dans le scénario optimiste, bon nombre de ces mêmes facteurs font sentir leurs effets dans le sens opposé. Le redressement prononcé du commerce mondial observé jusqu'à présent se poursuit, et les forces protectionnistes, dominantes ces dernières années, commencent à faiblir. Les efforts sans précédent de coopération internationale pour développer de nouveaux vaccins et les distribuer dans tous les pays sont une preuve éloquente des avantages de la mondialisation. Cet exploit fait se retourner l'opinion publique. Les États se mettent à abolir les barrières tarifaires qu'ils avaient commencé à ériger et l'incertitude se dissipe à mesure qu'ils réaffirment leur adhésion à un système commercial fondé sur des règles.

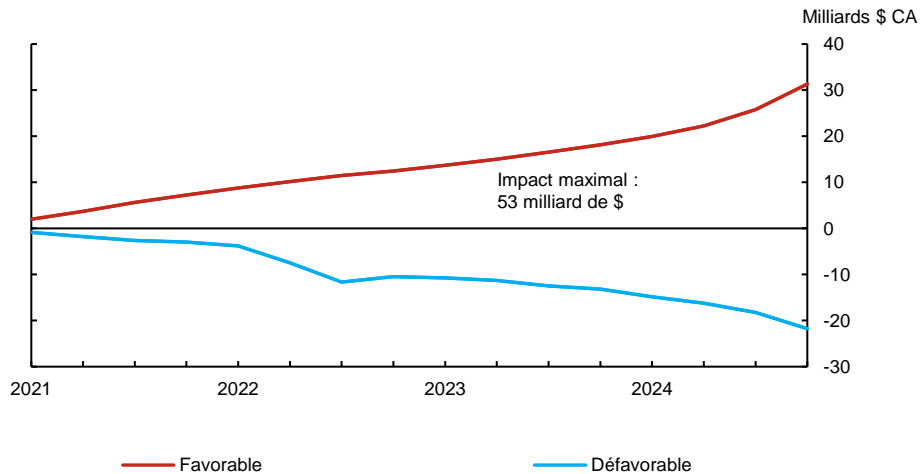
En outre, dans ce scénario optimiste, les efforts des exportateurs canadiens pour diversifier leurs marchés commencent à porter leurs fruits. La productivité au Canada s'améliore à la faveur d'une intensification des investissements et du déploiement de nouvelles technologies, ce qui renforce la compétitivité de l'économie. Le gouvernement fédéral et la nouvelle administration américaine coopèrent pour se doter d'une stratégie nord-américaine dans les domaines de l'énergie et des changements climatiques. Le secteur pétrolier et gazier canadien jouit d'un accès aux marchés internationaux, et on commence à voir se profiler une stratégie intégrée à l'échelle du continent sur les débouchés commerciaux offerts par une croissance sobre en carbone. Dans ce scénario, nous assistons à un redressement du commerce et des investissements des entreprises qui stimule la reprise.

Les enjeux sont de taille. À l'aide de l'un des modèles de projection économique de la Banque, nos économistes ont estimé l'impact de deux scénarios moins

extrêmes que ceux que je viens de décrire³. Dans le scénario optimiste, une amélioration du solde commercial du Canada atteignant plus de 30 milliards de dollars pourrait être constatée à la fin de 2024. De quoi éponger quasiment notre déficit commercial. Dans le scénario pessimiste, cependant, les exportations fléchiraient au lieu de s'accroître, ce qui réduirait les revenus, tandis que le déficit commercial se creuserait d'environ 60 % (**graphique 4**).

Graphique 4 : Évolution du déficit commercial dans les deux scénarios

Déficit commercial réel; écart par rapport au scénario de référence



Nota : On suppose une absence d'intervention des autorités monétaires.

Dernière valeur du graphique : 2024T4

En réalité, il est probable qu'on se retrouve quelque part entre ces deux extrêmes. Nous espérons naturellement tous un dénouement qui se rapproche plus du scénario optimiste que du pessimiste. Mais une stratégie digne de ce nom ne peut reposer sur l'espoir. Nous devons réfléchir de manière stratégique pour augmenter nos chances d'un solide redressement des échanges commerciaux.

Des débouchés pour nos produits

Les chefs d'entreprises et les pouvoirs publics ont chacun un rôle important à jouer. Ils doivent travailler ensemble pour exploiter, élargir et approfondir les débouchés mondiaux de nos produits.

Grâce à l'Accord Canada–États-Unis–Mexique, à l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne et à l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, notre pays dispose déjà d'un accès aux

³ Dans le scénario pessimiste, les estimations concernant l'incidence des droits de douane et de l'incertitude sur le commerce sont conservées, tandis que les pertes de compétitivité, telles que représentées par la part du secteur manufacturier dans le PIB, diminuent au rythme observé entre 2010 et 2013. Dans le scénario optimiste, le jugement négatif lié à l'incertitude entourant le commerce n'est plus un facteur au pays, tandis que la variable d'approximation de la compétitivité augmente progressivement et revient au niveau observé immédiatement après la crise financière mondiale. Nos chercheurs intègrent aussi au scénario optimiste une estimation de l'impact de la réouverture de l'usine automobile d'Oshawa.

marchés parmi les meilleurs au monde. En outre, de nombreux accords commerciaux bilatéraux ont été conclus. Les milieux d'affaires et les pouvoirs publics de l'ensemble du pays doivent collaborer pour tirer parti des débouchés existants.

Les entreprises peuvent profiter de cet accès au marché en investissant dans leur personnel et leur capacité de production. Nous savons que le Canada a une main-d'œuvre incroyablement diversifiée; des gens viennent du monde entier pour vivre ici, riches de tout un réseau international de relations et de leurs connaissances des marchés étrangers. Nous avons aussi la preuve que les mouvements de population peuvent stimuler le commerce⁴. Les entreprises avisées peuvent tirer parti de cet atout lié à la main-d'œuvre canadienne pour développer de nouveaux marchés à l'étranger pour leurs produits.

Les chaînes d'approvisionnement mondiales recèlent également des possibilités de croissance pour les entreprises. Ces chaînes ont tendance à former des réseaux régionaux basés autour des grands pôles commerciaux internationaux. Puisque les entreprises internationales investissent pour renforcer la résilience de leurs chaînes en diversifiant leurs fournisseurs ou leurs sites de production et en recourant à la numérisation et à l'automatisation, les entreprises canadiennes doivent saisir ces occasions de faire partie de la solution.

Comme représentants des pouvoirs publics et comme dirigeants d'entreprises, nous avons la responsabilité de clamer haut et fort l'importance d'un commerce fondé sur des règles. Cela signifie que nous devons insister pour raviver l'esprit internationaliste qui a si bien servi tant de pays pendant des décennies. Et nous devons veiller à ce que les bienfaits du libre-échange soient répartis équitablement au sein des économies et entre elles.

Du fait du coup d'accélérateur donné à l'économie numérique par la pandémie, il est plus essentiel que jamais de fixer des règles pour le commerce et la concurrence dans ce domaine. Cela fait également ressortir le besoin urgent de concertation et de coordination des efforts à l'échelle internationale qui se fait sentir pour améliorer la façon de mesurer l'activité liée à l'économie numérique. C'est une priorité de Statistique Canada, mais il reste encore beaucoup à faire, et une coopération entre les pays est indispensable à la réussite de cette initiative⁵.

Des produits pour nos débouchés

Si la diversification géographique demeure importante, elle ne sera ni facile ni rapide. Essayons d'examiner la question d'un autre point de vue. Il faut non seulement développer de nouveaux marchés à croissance rapide pour nos

⁴ W. Steingress (2018), « The Causal Impact of Migration on US Trade: Evidence from Political Refugees », *Canadian Journal of Economics*, vol. 51, n° 4, p. 1312-1338.

K. Head et J. Ries (1998), « Immigration and Trade Creation: Econometric Evidence from Canada », *Canadian Journal of Economics*, vol. 31, n° 1, p. 47-62.

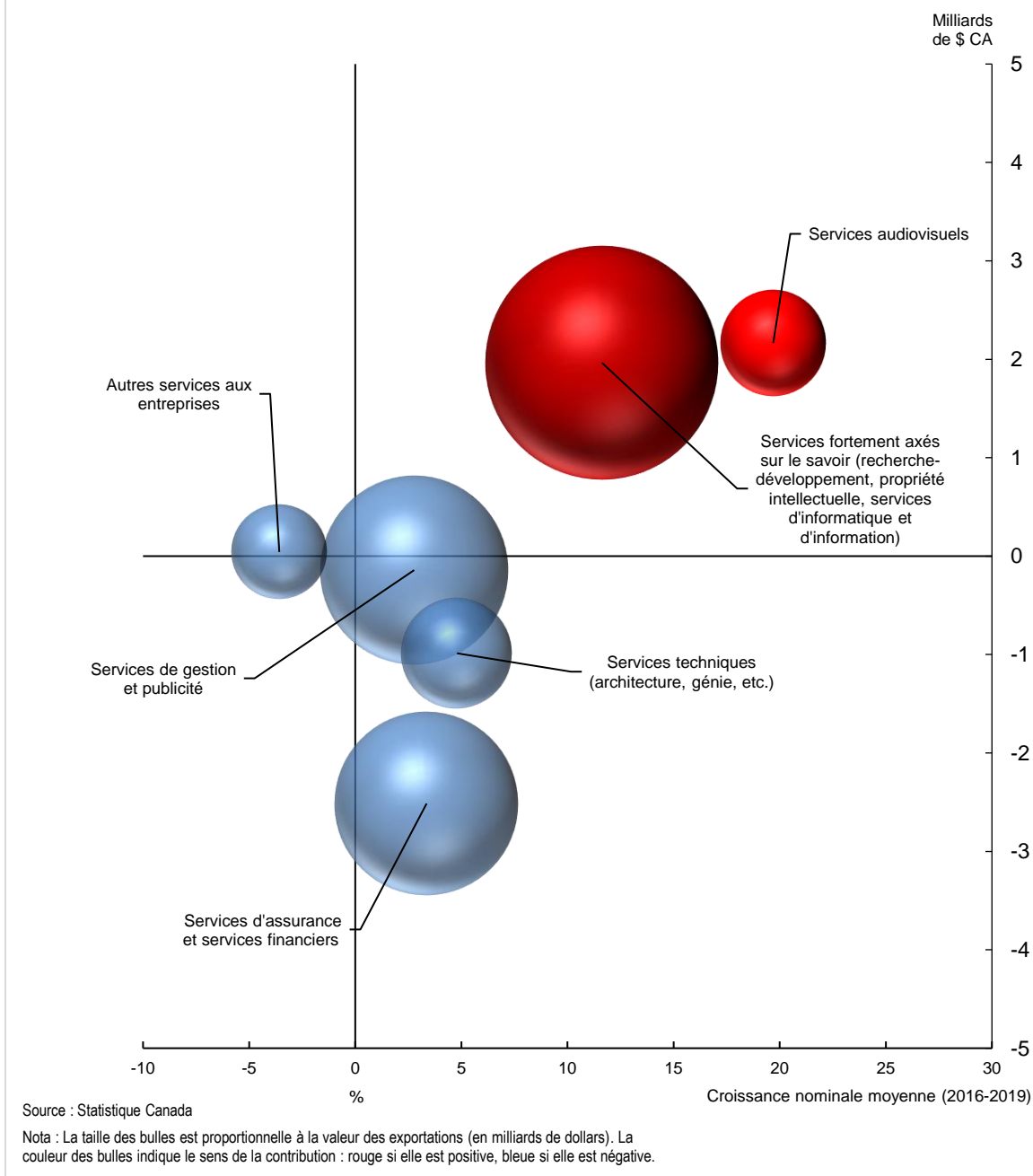
⁵ Les banques centrales des pays du G7 s'efforcent actuellement de faire valoir la nécessité de mieux mesurer l'activité dans ce domaine, dans l'optique de la conduite de la politique monétaire (voir le [rapport de 2019](#) du groupe de travail chargé de la numérisation au sein du G7 que préside la Banque du Canada).

produits, mais aussi développer de nouveaux produits à croissance rapide pour nos marchés. Il faut accroître et intensifier la production de biens et de services à forte valeur ajoutée qui puissent être exportés.

Par certains aspects, l'économie de la Colombie-Britannique illustre bien la manière dont cette approche peut fonctionner. En effet, dans le secteur des services, Vancouver compte de nombreux exemples de réussite. C'est là que le premier ordinateur quantique commercial du monde a été construit et que se trouve aujourd'hui l'un des plus importants pôles technologiques du pays. L'activité de ces pôles alimente la forte croissance d'exportations qui sont aussi faciles à expédier en Afrique du Sud qu'à Seattle. Les exportations canadiennes de services fortement axés sur le savoir (notamment recherche-développement, services informatiques et d'information, propriété intellectuelle) ont augmenté de près de 12 % ces trois dernières années (**graphique 5**). Il est clair que les services numériques – y compris le commerce électronique, l'éducation en ligne et le développement d'applications – constitueront une part importante de l'avenir des échanges commerciaux. Il en ira de même pour d'autres spécialités de cette province, telles que la production de jeux vidéo et les studios d'animation.

La pandémie accélère aussi la croissance d'autres services technologiques. Par exemple, les médecins et les hôpitaux découvrent en cette période de nouvelles façons d'utiliser la technologie pour fournir des soins de santé à distance. La généralisation du télétravail ouvre de formidables possibilités dans des domaines tels que la cybersécurité, l'infonuagique et le développement d'environnements numériques de travail. Étant donné la nature mondiale de la pandémie, les progrès de l'économie numérique peuvent plus facilement déboucher sur des exportations adaptables et à croissance rapide.

Graphique 5 : Les secteurs fortement axés sur le savoir ont connu une croissance rapide, qui a soutenu la balance commerciale du pays



Nous avons aussi noté que beaucoup d'entreprises de Colombie-Britannique innovent en appliquant de nouvelles technologies dans le secteur des biens traditionnels. Songeons à l'exploitation forestière. Nous savons que cette industrie est sous pression du fait des contraintes d'approvisionnement à long terme. Mais les entreprises s'adaptent. Au lieu de gaspiller l'écorce, les copeaux et la sciure, les scieries les transforment en bioénergie. Le Canada figure maintenant au deuxième rang mondial des exportateurs de granulés de bois, un combustible attrayant pouvant remplacer le charbon dans les centrales électriques. L'industrie du bois massif nous fournit un autre exemple digne de mention. La Tallwood House, une résidence de 18 étages située dans le quartier

Brock Commons sur le campus de l'Université de la Colombie-Britannique, repose sur une ossature en bois, qui remplace une grande partie de l'acier et du ciment utilisés habituellement pour ce genre d'édifice. Elle constitue un brillant exemple de la manière dont notre capacité d'innovation et notre savoir-faire peuvent permettre de créer de nouveaux produits durables et à forte valeur ajoutée à partir de nos ressources naturelles. On retrouve des exemples similaires dans d'autres secteurs comme l'exploitation minière et l'agriculture.

Enfin, j'aimerais mentionner d'autres occasions à saisir qui sont aussi un atout de la Colombie-Britannique. Il s'agit de l'énergie renouvelable et des autres technologies vertes. On parle ici de la production d'énergie propre, de produits comme les panneaux solaires, et de services comme la conception et la construction. Vancouver héberge le quart des entreprises canadiennes spécialisées dans les technologies propres, qui ont dégagé un chiffre d'affaires de 3,5 milliards de dollars l'an passé⁶. Les possibilités d'exportation des technologies vertes sont évidentes, compte tenu des préoccupations mondiales concernant les changements climatiques.

Gagner sur les marchés mondiaux

Cela m'amène au dernier thème que je voudrais aborder aujourd'hui, c'est-à-dire la capacité de notre pays d'être compétitif et de gagner sur les marchés mondiaux. Nous ne pourrions pas tirer pleinement parti des possibilités qui s'offrent à nous si nous ne prenons pas des mesures pour améliorer notre productivité et notre compétitivité.

Les entreprises ont un rôle de premier plan à jouer à ce chapitre. Les investissements en machines et matériel générateurs de productivité sont cruciaux. Mais il est également essentiel de s'engager à faire de la recherche-développement et à déployer des efforts constants pour former et requalifier les employés.

Plusieurs facteurs entrent en ligne de compte dans les décisions d'investissement des entreprises. Pour l'heure, la Banque du Canada a donné des indications prospectives selon lesquelles les coûts d'emprunt allaient rester durablement bas, et l'on commence à voir la lumière au bout du tunnel grâce au lancement de plusieurs vaccins. Il semble que ce soit le moment ou jamais pour les entreprises de revoir leur façon d'évaluer le taux de rentabilité des investissements potentiels, ou plus précisément, ce qu'on appelle le taux critique de rentabilité. En adoptant une approche à plus long terme de l'investissement en capital, elles pourraient mettre au jour une myriade de possibilités de croissance viables.

De leur côté, les pouvoirs publics peuvent aider en supprimant les obstacles aux investissements des entreprises de même que les entraves à la croissance des petites entreprises. Permettez-moi de mentionner trois grands axes de réflexion.

En premier lieu, il faudrait – et ce n'est pas nouveau – lever les obstacles au commerce interprovincial. En effet, ce besoin revient souvent dans les conversations que les représentants de la Banque ont avec les dirigeants

⁶ KPMG (2020), [British Columbia Cleantech 2019 Status Report](#), février.

d'entreprises. Au cours des neuf derniers mois, les provinces et le gouvernement fédéral ont coopéré de façon remarquable pour faire face à la pandémie. Songeons à ce qui pourrait être réalisé si ce même esprit de coopération s'appliquait à la suppression des obstacles à la circulation des biens, des services et des professionnels par-delà les frontières provinciales.

Le deuxième axe important concerne l'infrastructure. Les exportateurs hésiteront toujours à investir si l'infrastructure nécessaire à la mise sur le marché de leurs produits n'existe pas. Or, notre pays a fait quelques progrès à ce chapitre. L'usine LNG qui est en construction à Kitimat est un exemple notable du genre d'infrastructure qui facilitera nos exportations d'énergie à l'avenir. Cependant, il y a encore du pain sur la planche. Le mois dernier, j'ai rencontré plusieurs dirigeants d'entreprises de logistique. Ils m'ont fait part de leurs préoccupations concernant les goulots d'étranglement, en particulier dans les ports. Les exportations en forte croissance nécessitent des infrastructures de transport fiables, notamment des ports efficaces et de grande capacité. À ce propos, je sais qu'on planche actuellement sur un renforcement important des capacités des ports de Vancouver et de Prince Rupert. C'est encourageant. Pour renforcer nos capacités d'exportation, il faudrait aussi mettre en place l'infrastructure d'information et de données indispensable pour que nos entreprises puissent être compétitives dans un monde numérique.

Le troisième axe concerne notre population. Notre plus grand atout réside dans une main-d'œuvre bien formée et diversifiée. Ces quatre dernières années, les politiques et les attitudes de l'administration américaine ont accru l'attrait de notre pays et de nos institutions pour les étudiants et travailleurs, ce qui nous conférait un avantage comparatif. Avec le changement d'administration, il se peut que les écoles et entreprises canadiennes aient beaucoup plus d'efforts à fournir pour susciter l'intérêt. Mais être un pays accueillant reste un avantage important, car l'immigration renforce la capacité de l'économie. Nous devons veiller à ce que le Canada conserve une main-d'œuvre multinationale bien formée pour attirer les investissements étrangers, ce qui se traduira par une hausse des exportations.

Conclusion

Le moment est venu pour moi de conclure.

Le redressement de l'économie au sortir de la pandémie en est à un stade crucial. La hausse à court terme du nombre de cas de COVID-19 pèse sur la croissance, et le trou dans lequel se trouve notre économie pourrait même se creuser davantage. L'incertitude est grande, et la reprise sera à la fois longue et en dents de scie.

Il y a quand même lieu d'être prudemment optimiste que le commerce international se remette plus rapidement de la pandémie que de la crise financière mondiale, et les entreprises canadiennes doivent donc se tenir prêtes. Depuis les premières fermetures survenues au printemps dernier, le commerce a rebondi plus rapidement que ne l'avaient prévu de nombreux économistes. De récentes enquêtes internationales donnent à penser que les dirigeants d'entreprises s'attendent à ce que les échanges commerciaux soient solides en

2021⁷. Et les nouvelles concernant l'efficacité des nouveaux vaccins nous permettent d'entrevoir avec plus de certitude le moment où la demande mondiale repartira.

Il n'y a pas qu'une façon de renforcer les exportations, et il vous appartient, en tant que patrons, de décider des meilleures stratégies à adopter pour faire progresser vos entreprises. Ces stratégies peuvent consister notamment à investir dans de nouveaux marchés et produits, et à améliorer votre compétitivité. En tant que pays, nous devons tirer parti du large accès commercial dont nous disposons et travailler avec des pays partageant les mêmes idées afin de favoriser un nouvel esprit propice à un commerce ouvert, fondé sur des règles et adapté au XXI^e siècle. Nous devons aussi lever les obstacles aux investissements et supprimer les autres entraves qui empêchent le Canada de « boxer dans sa catégorie » sur les marchés mondiaux.

Pensons aux occasions à saisir et imaginons les possibilités. Notre pays compte des chefs d'entreprise dynamiques qui ont de bonnes idées, et nos entreprises ont réagi à la pandémie en faisant preuve d'ingéniosité. Nous disposons également d'une main-d'œuvre diversifiée et bien formée et d'un accès important au marché mondial. La Banque du Canada s'est engagée à soutenir le climat d'investissement en maintenant les coûts d'emprunt à un bas niveau jusqu'à ce que les capacités excédentaires de l'économie soient résorbées. Tous ensemble, nous pouvons assurer la relance des exportations, veiller à ce que la reprise se généralise et placer l'économie sur une trajectoire saine et durable.

⁷ HSBC (2020), [*Navigator 2020: Now, Next and How for Business*](#).