

À l'attention du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes

Mémoire présenté par le Forum pour la formation en commerce international (FITT)

Le 12 décembre 2018

Introduction : Le Forum pour la formation en commerce international (FITT) est un organisme canadien dont le mandat consiste à offrir des normes nationales, une accréditation, une homologation et de la formation axées sur le développement des compétences des entreprises et des spécialistes du commerce international canadiens pour leur permettre d'être concurrentiels sur les marchés mondiaux. Depuis plus de 25 ans, le FITT s'est donné pour objectif de développer les compétences en matière de commerce international par l'intermédiaire des activités suivantes :

- Établir des normes de formation et de compétences en commerce international définies par l'industrie.
- Gérer un système de certification unique en son genre pour les spécialistes du commerce international, soit le titre de professionnel accrédité en commerce international (PACI).
- Homologuer des programmes de commerce international dans plus de 45 établissements d'enseignement postsecondaire qui respectent des normes nationales d'excellence.
- Mettre au point des ressources et des programmes axés sur les connaissances.
- Permettre aux spécialistes du commerce international d'acquérir les connaissances, les compétences et la confiance nécessaires pour réussir sur les marchés mondiaux.
- Être à la tête de l'évolution, de la maturation et de la croissance de la profession en commerce international grâce au titre de PACI accordé aux spécialistes du domaine.

En outre, le FITT a récemment conclu un partenariat avec Exportation et développement Canada pour élargir son champ d'action, ses capacités et sa portée afin d'aider les entreprises canadiennes à prendre une envergure internationale. Bon nombre de délégués commerciaux canadiens ont suivi la formation FITThabilités sur le commerce international et obtenu le titre de professionnel accrédité en commerce international.

Le Canada est un pays commerçant, mais ce n'est pas le pays comme tel qui « fait du commerce ». Nos échanges commerciaux sont le résultat collectif du travail des entreprises et de leurs employés : une entreprise, une relation et une transaction à la fois. Indépendamment du nombre d'accords commerciaux négociés par le Canada, si une entreprise n'a pas d'employés qui connaissent les enjeux commerciaux, qui connaissent le milieu international et qui sont capables d'y évoluer avec aisance et confiance, cette entreprise ne pourra pas profiter pleinement des débouchés créés par les accords commerciaux ou les programmes gouvernementaux de soutien commercial. Donner aux travailleurs canadiens et à leurs entreprises des connaissances, des compétences et des aptitudes essentielles en matière de commerce international est crucial pour que les PME puissent tirer parti des occasions créées par les nouveaux débouchés et les nouveaux accords commerciaux.

Le FITT est encouragé par la Stratégie de diversification des exportations du Canada, qui aide davantage d'entreprises à explorer de nouveaux marchés. Si le gouvernement veut accroître les exportations de 50 % d'ici 2025, nos entreprises devront être meilleures, plus intelligentes et plus rapides, en particulier face aux nouveaux défis en matière de commerce. L'enjeu se résume à la compétitivité de chaque entreprise. Pour obtenir de meilleurs résultats, il faut investir dans les gens qui peuvent produire ces

résultats. Le gouvernement du Canada a un grand rôle à jouer pour que les entreprises canadiennes puissent être concurrentielles dans une économie mondiale en transition.

Les entreprises canadiennes doivent être compétentes en matière d'exportations : La question de la compétence en matière de commerce international, ou du manque de compétence, se pose à la lumière d'une étude réalisée en 2013 par Emploi et Développement social Canada, qui a relevé : 1) un nombre insuffisant de spécialistes en commerce international au Canada; 2) le manque de formation au sujet des compétences et de la capacité nécessaires aux entreprises canadiennes pour obtenir un rendement élevé dans le domaine du commerce international.

Donner aux travailleurs canadiens et à leurs entreprises des connaissances, des compétences et des aptitudes essentielles en matière de commerce international est crucial pour garantir la compétitivité des entreprises canadiennes à l'échelle mondiale. Le concours de personnes habiles et compétentes en matière de commerce international est un atout essentiel pour que les entreprises puissent tirer profit des possibilités sur les marchés mondiaux et réduire les risques au minimum. Les professionnels en commerce international qui travaillent pour des entreprises exportatrices y jouent un rôle stratégique. Ils prennent ou influencent des décisions qui ont une incidence sur la manière dont l'entreprise investit, sur la croissance de l'entreprise et sur sa compétitivité. Ces professionnels sont un moteur de croissance, de réussite et de rentabilité. Sans les connaissances et les aptitudes de ces personnes qualifiées, les PME axées sur les marchés étrangers afficheront un rendement insatisfaisant.

Pour garantir leur réussite sur la scène mondiale, les PME doivent intégrer activement à leur effectif des personnes formées et compétentes dans des fonctions professionnelles liées au commerce international. On pense ici à des postes relatifs à l'expansion de l'entreprise, à la commercialisation mondiale, à la logistique, aux ventes, aux études de marché, aux finances, aux chaînes d'approvisionnement, à la croissance de l'effectif, etc. Concrètement, les efforts des PME doivent être soutenus par une équipe commerciale astucieuse sur le plan international, qu'il s'agisse d'employés internes, de services de soutien confiés en sous-traitance, ou de conseillers commerciaux du secteur public ou privé. Sans une telle équipe, les chances de réussir s'amenuisent considérablement.

Une vision renouvelée des échanges commerciaux doit mettre en place ou renforcer les compétences en matière de commerce international, afin que les PME puissent investir dans le perfectionnement des employés qui occupent des fonctions qui y sont associées. Ainsi, les PME seront prêtes à exporter et aptes à tirer parti des débouchés internationaux, elles auront le savoir-faire nécessaire pour atténuer les risques et elles seront prêtes à soutenir leur viabilité et leur croissance à long terme sur les marchés mondiaux.

Recommandations :

- 1. Investir dans l'éducation et la formation en commerce international.** Il faut enseigner aux gens d'affaires à établir des relations commerciales, mais aussi les former pour qu'ils réussissent à l'échelle internationale. Promouvoir la production de renseignements sur le commerce international et encourager le perfectionnement des compétences et du savoir-faire sont deux des choses les plus importantes que le Canada peut faire pour stimuler les exportations. Pour ce faire, il faut :
 - a) Mieux faire connaître ce que sont les compétences en matière de commerce international et expliquer pourquoi elles sont importantes;

- b) Incorporer le perfectionnement des aptitudes en matière de commerce international aux programmes et services de soutien à l'exportation offerts aux PME par le gouvernement;
 - c) Aider les entreprises à évaluer les compétences de leur effectif en matière d'échanges commerciaux;
 - d) Aider les entreprises à cibler leurs lacunes en matière de connaissances, de compétences et d'aptitudes afin de déterminer la formation dont elles ont besoin;
 - e) Aider les travailleurs à accéder à la formation pertinente et au perfectionnement professionnel nécessaires pour combler les lacunes du point de vue des compétences;
 - f) Travailler avec les établissements d'enseignement, les autorités scolaires provinciales, les concepteurs de programmes et les organismes professionnels pour inculquer des connaissances sur le commerce et les débouchés internationaux aussi tôt que possible dans tous les programmes d'études de premier cycle universitaire dans le domaine des affaires.
2. **Faire connaître les avantages et les difficultés de la libéralisation des échanges.** Inciter les entreprises à chercher à diversifier leurs marchés à l'extérieur de nos frontières, à comprendre l'importance grandissante du commerce international dans leur viabilité et leur croissance à long terme, ainsi qu'à se préparer à tirer pleinement parti des perspectives commerciales à l'étranger.

Grâce à ces mesures, les spécialistes canadiens du commerce international auront les compétences, les aptitudes et les connaissances nécessaires pour se tailler une place sur les marchés mondiaux. Les entreprises canadiennes, pour leur part, seront mieux préparées que jamais à récolter les fruits des échanges commerciaux internationaux.

Si rien n'est fait, les PME canadiennes subiront un déclin lent, mais inexorable, en tant que négociants internationaux.

Professions émergentes : De nouveaux secteurs professionnels émergent à mesure que les entreprises canadiennes réagissent à l'expérience acquise par le Canada en matière de commerce international. Il faut modifier la façon de recueillir, d'analyser et de communiquer les données sur la main-d'œuvre afin de tenir compte de l'émergence et de la croissance de ces nouveaux secteurs professionnels et afin de guider les politiques, les initiatives et les programmes mis en place pour consolider l'effectif canadien du secteur du commerce international.

Recommandations :

- 3. **Mettre à jour la Stratégie sur la main-d'œuvre du commerce international préparée en 2013.** Le milieu des affaires doit connaître les compétences qui sont nécessaires aujourd'hui, mais aussi celles qui le seront demain afin d'assurer la compétitivité à long terme. La Stratégie doit être mise à jour pour préparer l'économie canadienne à l'étape suivante du commerce international. Tous les ordres de gouvernement, les organismes d'enseignement et de perfectionnement professionnel et le milieu des affaires doivent avoir pour mission de mener des recherches sur les besoins futurs de l'effectif canadien du secteur du commerce international.
- 4. **Réviser les profils professionnels de la Classification nationale des professions (CNP).** Il faut définir des normes et des profils professionnels nationaux pour les professions canadiennes

existantes et émergentes associées au commerce international. Les codes de profession actuels ne reflètent pas les compétences requises dans une économie mondiale.

Lorsque les mesures énoncées précédemment auront été mises en œuvre, des données précises et à jour sur l'effectif du domaine du commerce international seront constamment disponibles, ce qui permettra aux propriétaires d'entreprises, aux professionnels de l'éducation et aux décideurs politiques d'évaluer et d'analyser la dynamique en cours de l'effectif afin de combler les lacunes qui persistent dans la profession.

Si rien n'est fait, la préparation des travailleurs pour les professions spécialisées qui émergent dans le domaine du commerce international se traduira par un échec collectif. Le Canada ne peut tout simplement pas se permettre que cela se produise. Il est vital pour l'avenir et la prospérité économiques du pays de préparer les entreprises à tirer parti du monde de possibilités qui s'ouvre au-delà de nos frontières.