



# L'Initiative de la Porte et du Corridor de l'Ouest canadien

## Point d'entrée du Canada en Asie

Table ronde des leaders  
Faits saillants

L'Association canadienne de la construction (ACC), Exportation et développement Canada (EDC)  
et la Western Canada Roadbuilders & Heavy Construction Association (WCR&HCA)

Droit d'auteur © 2021 Association canadienne de la construction

## INTRODUCTION

Entre les infrastructures que nous voulons (parcs et patinoires) et celles dont nous avons besoin (écoles et hôpitaux), il y a celles qui rapportent de l'argent : les infrastructures commerciales.

Point d'entrée du Canada dans le marché asiatique — vaste et largement sous-exploité —, l'Ouest canadien est indispensable pour le profil commercial, la santé économique et la prospérité du pays. Les investissements issus de l'Initiative de la Porte et du Corridor de l'Asie-Pacifique, en 2006, ont contribué à financer la construction ou la modernisation de nombreux ports de l'Ouest canadien. En plus d'améliorations aux autoroutes et aux ponts, l'Initiative a permis d'augmenter considérablement le volume de marchandises<sup>1</sup> et d'optimiser le transport de biens vers les marchés intérieur et étrangers.

Si l'Initiative a connu un succès retentissant, beaucoup de choses ont changé en 15 ans. Conséquence des changements économiques, politiques et environnementaux amenés par la COVID-19, les pays se livrent une concurrence de plus en plus féroce pour décrocher une plus grande part des marchés étrangers. Certains ont d'ailleurs une bonne longueur d'avance dans le développement d'une infrastructure commerciale qui tire parti de nouveaux marchés étrangers. Selon des analyses de la Banque mondiale et du Forum économique mondial, l'infrastructure commerciale du Canada a dégringolé du 10<sup>e</sup> rang en matière de fiabilité et de réactivité (2009) au 26<sup>e</sup> (2021). Pour ce qui est du transport uniquement, le Canada se classe au 32<sup>e</sup> rang.

Bien que la demande de produits canadiens ne se soit pas essoufflée durant la pandémie — et devrait même grandir dans les années à venir —, on ne peut améliorer la réputation commerciale du Canada, faire croître notre économie et assurer la sécurité nationale sans que le gouvernement fédéral ne change carrément de cap et se concentre sur sa stratégie nationale des portes d'entrée et les programmes de financement.

L'Initiative de la Porte et du Corridor de l'Ouest canadien (IPCOC) vise à stimuler notre commerce intérieur, continental et international, surtout en Asie, dans le cadre d'un programme national pluriannuel. Ce programme en sera un qui injectera des fonds publics et privés dans le réseau de transport commercial multimodal de l'Ouest canadien. Les fonds seront concentrés dans des portes et des corridors commerciaux existants ainsi que dans la construction à long terme de nouveaux ports maritimes et fluviaux, de routes, de chemins de fer et de voies aériennes qui permettront une circulation de marchandises et de passagers suffisante pour le commerce international.

Le 8 septembre 2021, l'Association canadienne de la construction (ACC), Exportation et développement Canada (EDC) et la Western Canada Roadbuilders & Heavy Construction Association (WCR&HCA) ont tenu une table ronde virtuelle. Pour l'occasion, des leaders d'associations industrielles régionales, des groupes de réflexion, des autorités portuaires et d'autres organisations ont été invités à commenter l'Initiative de la Porte et du Corridor de l'Ouest canadien et les mesures à prendre pour concrétiser cette vision. Le présent document fait un compte rendu de la discussion de 90 minutes.

---

1 Entre 2010 et 2020, le volume total de wagons de marchandises a augmenté de 50 % et le volume provenant du Canada (point de départ initial) a augmenté de 47 % ([Tendances ferroviaires 2020](#)).

## MOT D'OUVERTURE ET PRÉSENTATIONS

La présidente de l'ACC, **Mary Van Buren**, a accueilli les participants au nom de l'ACC, d'EDC et de la WCR&HCA. Elle a réitéré l'importance et l'actualité de cette discussion sur l'investissement dans l'infrastructure commerciale. La présidente a également souligné à quel point les leaders canadiens présents à la table ronde<sup>2</sup> joueront un rôle crucial dans la création d'un engouement autour de l'Initiative de la Porte et du Corridor de l'Ouest canadien et l'optimisation des possibilités d'exportation en Asie, ce qui produira une valeur certaine pour les Canadiens dans l'avenir.

### Possibilités d'exportation en Asie

**Peter Hall**, le vice-président et économiste en chef d'EDC, a commencé sa présentation en parlant de la montée de la classe moyenne en Asie, qui grossit chaque année de 7 millions de personnes en Indonésie, de 20 millions en Inde et de 35 millions en Chine, soit l'équivalent de la population canadienne.

Quelle importance pour le Canada? Selon Peter Hall, lorsqu'une personne joint la classe moyenne, elle achète plus de biens et services (et de meilleure qualité). Les pays dont l'économie croît aussi vite que celle de l'Asie tendent à perdre la capacité nécessaire pour répondre aux besoins de leur propre pays, et donc à importer plus de biens étrangers pour satisfaire à la demande.

Les États-Unis sont actuellement le principal client des produits canadiens, comptant pour 75 % des exportations de marchandises du Canada. Contrairement à l'Asie, les États-Unis et les autres marchés étrangers traditionnels sont déjà assez matures; leur démographie n'est alors pas propice à une croissance future aussi importante que celle des marchés asiatiques. La discussion a ensuite évolué vers une analyse plus poussée de la Chine, citant cette dernière comme un exemple des possibilités d'exportation en Asie. Bien que la Chine ne représente à l'heure actuelle que 5 % du commerce du Canada, elle devrait, si le taux de croissance des deux dernières décennies se maintient, dépasser les États-Unis comme destination première des biens canadiens d'ici 2048. De plus, selon Peter Hall, si le Canada n'avait ne serait-ce que la moitié de la part de marché de l'Australie en matière d'importations chinoises, la Chine pourrait devenir la principale destination des biens canadiens bien plus tôt, soit d'ici 2036.

Dans les années 1980, l'Australie a pris la décision stratégique de délaisser les grands marchés européens (qui comptaient pour la majorité de ses exportations à cette époque) au profit de la Chine. Ce pari a fonctionné : la Chine est maintenant le plus important partenaire commercial du pays, malgré les récentes interdictions et sanctions commerciales. Les exportations de l'Australie vers la Chine dépassent encore largement celles vers l'Europe ou le Japon. D'après l'économiste en chef, ce n'est peut-être pas une coïncidence que l'Australie n'a pas connu de récession économique en près de 30 ans. Peter Hall a conclu sa présentation en expliquant que le Canada doit prendre plus que des décisions stratégiques pour faire de tels gains en Chine. En effet, les entreprises canadiennes devront prendre massivement de l'expansion. Cette expansion commencera par les entreprises qui exportent des métaux, du bois, de l'énergie et de la nourriture et sera appuyée par un renforcement important de l'infrastructure commerciale du Canada.

### Points à retenir sur l'Asie

- La classe moyenne connaît la croissance annuelle la plus rapide en Indonésie (7 millions), en Inde (20 millions) et en Chine (35 millions).
- Le taux de croissance de la classe moyenne en Asie dépasse la capacité de ses économies à répondre aux besoins intérieurs, créant ainsi de nouveaux marchés commerciaux.
- L'augmentation des exportations vers l'Asie exigera un renforcement important des infrastructures commerciales.

2 Voir la liste des participants à l'annexe A.

## Portrait du marché chinois

Partant de son expérience d'ambassadeur du Canada en Chine, **Guy Saint-Jacques** a brossé le portrait du contexte politique et économique chinois ainsi que des possibilités commerciales pour les exportateurs canadiens.

Le chef du gouvernement chinois, Xi Jinping, arrive à un moment important : le Parti communiste chinois (PCC) doit lui donner sa bénédiction lors de son Congrès national d'octobre 2022 pour un troisième mandat à titre de secrétaire général, une première. Il n'en reste pas moins que même si cette bénédiction devrait être accordée à moins d'une situation extraordinaire, plusieurs écueils se dressent sur le chemin de Xi, selon Guy Saint-Jacques.

À son arrivée au pouvoir il y a près de dix ans, Xi craignait de voir les inégalités dans la société chinoise engendrer de l'instabilité. La situation persistante aujourd'hui, Xi fait valoir la « prospérité commune », voulant l'apport des plus riches — entreprises et particuliers — pour combler le fossé entre pauvres et riches, ce qui s'accompagne de pressions sur certains des géants des technologies, comme Alibaba, pour qu'ils s'alignent sur les politiques du PCC.

Guy Saint-Jacques souligne que bien que la Chine se soit bien remise de la COVID-19, la consommation n'a pas suivi autant qu'on s'y attendait, et la production industrielle ralentit. La démographie pose également un problème : de moins en moins de personnes se marient, et le taux de natalité est à son plus bas depuis les années 1960. Les diplômés ont de la difficulté à trouver du travail. De plus, les jeunes n'en peuvent plus du « 996 » (travail de 9 h à 21 h, six jours par semaine) qu'imposent beaucoup de grandes entreprises, optant pour des emplois moins chronophages qui paient tout juste assez pour un appartement d'une chambre.

Les exportations canadiennes en Chine affichaient au premier semestre de 2021 une hausse de 23 % par rapport à 2020, avec l'orge, le charbon, le cuivre et le canola en tête. Tandis que la Chine impose d'autres sanctions à l'Australie, les exportateurs canadiens prennent le relais pour répondre à la demande. En effet, les produits alimentaires comptent désormais pour 31 % des exportations totales du Canada en Chine, beaucoup plus que la moyenne mondiale de 8 %, ce qui veut dire que le marché offre des possibilités dans d'autres secteurs — énergie<sup>3</sup>, fabrication —, où le Canada accuse un retard sur d'autres pays. À mesure que la Chine abandonne le charbon, des possibilités s'ouvrent du côté du gaz naturel liquéfié, de l'hydrogène et des technologies propres (ex. : captage et stockage du carbone). Par ailleurs, une classe moyenne en croissance rapide stimule également la demande en produits de consommation et en services financiers.

Pour profiter de ces occasions et d'autres, le Canada doit se doter de l'infrastructure nécessaire pour amener ses produits à la côte. Guy Saint-Jacques souligne également que les entreprises canadiennes doivent porter une plus grande attention aux facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG), notamment en vérifiant s'il est possible que les entreprises locales en question aient recours au travail servile et si elles ont de bonnes relations politiques.

Guy Saint-Jacques a conclu en indiquant que même s'il ne fait aucun doute que la Chine est et restera un marché important pour le Canada, il faudra élaborer une nouvelle stratégie relationnelle pour assurer la fiabilité de ce partenaire commercial envers les entreprises canadiennes. Pour cela, le Canada devrait aligner ses politiques sur

---

### Points à retenir sur la Chine

- La Chine doit naviguer entre divers écueils économiques et démographiques.
  - Le Canada se doit de diversifier ses exportations en Chine dans les secteurs en croissance, dont ceux de l'énergie et des technologies propres.
  - Le Canada a besoin d'une nouvelle stratégie relationnelle pour accroître la fiabilité de sa relation commerciale avec la Chine.
- 

3 Diversification des exportations canadiennes : La Chine et l'Inde importent principalement des huiles et combustibles minéraux (Chine : 19 % des importations annuelles totales pour une valeur de 303 milliards de dollars; Inde : 30 % des importations annuelles totales pour une valeur de 144 milliards de dollars).

celles des États-Unis, tirer des leçons de l'expérience australienne et travailler avec ses partenaires pour renforcer la prévisibilité de l'écosystème commercial multilatéral mondial, pour que les mêmes règles s'appliquent à tous les pays de la même façon.

## FAITS SAILLANTS

Avant la table ronde, on a demandé aux panélistes de réfléchir à quatre questions :

1. Pourquoi est-il important pour le Canada d'avoir des infrastructures facilitant le commerce avec l'Asie dans l'Ouest canadien?
3. Diversification des exportations canadiennes : La Chine et l'Inde importent principalement des huiles et combustibles minéraux (Chine : 19 % des importations annuelles totales pour une valeur de 303 milliards de dollars; Inde : 30 % des importations annuelles totales pour une valeur de 144 milliards de dollars).
2. Quels investisseurs faut-il rallier à l'Initiative de la Porte et du Corridor de l'Ouest canadien? Que doivent-ils comprendre?
3. Comment passer d'une vision à un plan, sans oublier de cerner les besoins en infrastructures en fonction des exportations projetées?
4. Comment améliorer les systèmes et politiques actuels du Canada en matière d'infrastructures commerciales?

Chaque panéliste a pu tracer les grandes lignes de sa position (ou du secteur ou organisme représenté) sur ces questions. Au cours de la séance, plusieurs grands thèmes se sont imposés :

- Planification et stratégie à long terme
- Investissements stratégiques dans l'infrastructure
- Ports et chemins de fer
- Capacité et perturbations des chaînes d'approvisionnement
- Permis et autorisations pour les projets majeurs
- La marque du Canada
- Libre-échange
- Analyse de rentabilisation
- Partenariats

### Planification et stratégie à long terme

- Il faut au Canada un plan à long terme qui lui permettra de pallier les problèmes de fiabilité des chaînes d'approvisionnement et des corridors commerciaux, avec les investissements correspondants en infrastructures.
- Les investissements stratégiques dans les grandes infrastructures commerciales sont essentiels à la fluidité des exportations canadiennes vers le marché asiatique. Pour cela, il faudra des objectifs et des cibles fermes au chapitre du volume des exportations, donc bien plus qu'une simple amélioration graduelle de quelques points de pourcentage chaque année.
- Au Canada, la reprise postpandémie est déséquilibrée : on favorise les gains à court terme pour la consommation au détriment de la croissance économique à long terme. Il faut plutôt une stratégie à long terme ambitieuse et avant-gardiste conçue en partenariat avec les entreprises pour attirer et retenir talents et investissements tout en favorisant une croissance durable.
- Toute stratégie de croissance et d'investissement repose essentiellement sur le personnel et le talent. Du côté des établissements postsecondaires, la pandémie a amené la main-d'œuvre canadienne à un carrefour intéressant : les établissements d'enseignement ont toujours pour mission de préparer les talents de demain,

mais doivent également retenir des talents pour leurs propres besoins futurs. On observe de plus en plus de travailleurs hautement spécialisés retourner sur les bancs d'école pour se perfectionner et ainsi renforcer leur employabilité et leur productivité.

- Dorénavant, la mise en place de politiques tenant compte des technologies émergentes (ex. : véhicules autonomes et Internet des objets) sera déterminante dans la réalisation de stratégies de croissance radicales et ambitieuses.

### Investissements stratégiques dans l'infrastructure

- On n'y échappe pas : tandis que le Canada se relève de la pandémie, les investissements dans l'infrastructure doivent s'inscrire dans un plan de croissance. Il n'y aurait rien d'exagéré à faire une priorité nationale d'une réglementation et d'investissements dans ce domaine, à l'instar des États-Unis, par exemple, où le président Biden investit des milliers de milliards de dollars dans les infrastructures, notamment les infrastructures vertes et la R-D. Son objectif : ramener les investissements de l'État dans les infrastructures à un pourcentage fixe du PIB.
- Les importateurs et les exportateurs ont des plans d'expansion ambitieux, dont la réalisation dépend toutefois de la capacité du Canada à mobiliser les investissements du secteur privé. Par conséquent, il faut des investissements stratégiques – pas nécessairement par habitant – pour bâtir des infrastructures pouvant assurer l'efficacité, la viabilité financière et la fiabilité de la participation canadienne au commerce international. Et c'est ici que la Banque de l'infrastructure du Canada peut et doit prendre les rênes.
- Il ne faut pas voir l'Ouest canadien comme quatre provinces séparées, mais plutôt comme un seul bloc importateur/exportateur qui a besoin d'investissements stratégiques, prévisibles et soutenus en infrastructures commerciales pour être à même de commercialiser ses produits rapidement et de façon rentable.
- Une productivité commerciale accrue dans l'Ouest canadien et un lien efficace avec les marchés asiatiques profiteront à l'ensemble du pays. D'ailleurs, les investissements dans les infrastructures commerciales de l'Ouest contribueront massivement à générer des revenus suffisants pour payer les « infrastructures que nous voulons et qu'il nous faut ».

### Ports et chemins de fer

- L'importance de mettre en place des infrastructures adéquates est d'autant plus évidente quand on pense à ce qu'il faut déboursier pour qu'un conteneur se rende en Asie (40 000 \$ par conteneur, comparativement à 14 000 \$ pour le Mexique). Le Canada devrait chercher à s'imposer comme le port de choix pour d'autres pays; par exemple, les marchandises américaines pourraient transiter par les ports canadiens pour se rendre en Asie.
- En 2020, 20 des 25 plus grands terminaux portuaires à conteneurs par proportion des sorties se trouvaient aux États-Unis, contre seulement 3 au Canada. La part des exportations nord-américaines totales qui transitent par les ports canadiens s'élève à 14,2 %. Cette part comprenant l'augmentation de 18 % du volume au port de Vancouver en 2021, un plan d'infrastructure aligné sur les besoins de croissance du pays s'impose.
- Les ports font partie intégrante du programme commercial canadien et de sa capacité à ouvrir de nouveaux marchés. Le port de Prince-Rupert est le troisième en importance au Canada et devrait prendre le deuxième rang devant celui de Montréal au cours des dix prochaines années. Le port enregistre environ 50 milliards de dollars en échanges commerciaux chaque année, et grâce à l'ensemble de son système de transport, il profite à tout l'Ouest canadien.

- Le réseau ferroviaire canadien transporte plus de 50 % des biens exportés à l'étranger. Cela dit, le secteur ferroviaire est capitalistique : 25 % des produits sont réinvestis dans les infrastructures, soit 30 milliards de dollars ces 20 dernières années. Dans la même veine, plus de la moitié des investissements (1,2 milliard de dollars en 2019) sont allés à l'entretien et à la réparation des voies ferrées et des routes (39 %) ainsi que des immeubles, de la machinerie et de l'équipement (19 %).
- Étant donné les difficultés du transport ferroviaire dans les grands centres urbains, il faut redoubler d'ingéniosité en ce qui a trait à l'infrastructure. En 2020, le CN et le CP ont transporté chacun 30 millions de tonnes de grains destinés à l'exportation. Ces chiffres record sont attribuables aux investissements dans de nouvelles voies en boucle aux ports et terminaux et dans des wagons-trémies à grande capacité innovateurs, dont bon nombre ont été fabriqués au Canada, ce qui a eu des bienfaits collatéraux sur l'emploi dans le secteur manufacturier canadien.

### Capacité et perturbations des chaînes d'approvisionnement

- Les possibilités d'exportation du Canada sont limitées par la capacité de sa chaîne d'approvisionnement. Bien que la majeure partie de la chaîne d'approvisionnement de l'Ouest canadien fonctionne bien, elle est aux prises avec d'importants goulots d'étranglement à gérer à l'entrée et à la sortie, c'est-à-dire dans les centres urbains et dans les ports.
- L'une des conséquences inattendues de la COVID-19 est la prise de conscience des consommateurs que certains produits qu'ils tenaient pour acquis ne sont plus disponibles. C'est donc l'occasion de faire preuve de leadership politique et d'éliminer les perturbations et les goulots d'étranglement dans les chaînes d'approvisionnement pour soutenir l'efficacité du transport des biens.
- Les exportateurs soulèvent la question des problèmes de capacité ferroviaire et portuaire depuis des années, bien avant les problèmes découlant de la pandémie. Les problèmes syndicaux et la lourdeur des processus d'autorisation des projets majeurs continuent de faire obstacle.
- Certains considèrent la chaîne d'approvisionnement canadienne au mieux comme fragile, toute perturbation affectant le transport de biens ajoutant un lourd fardeau sur les épaules des importateurs et des exportateurs sous la forme de frais et de retards.
- Aux États-Unis, on examine la possibilité de prendre des mesures incitatives pour la fabrication de batteries électriques au pays pour éviter les perturbations de la chaîne d'approvisionnement qui viennent avec une grande dépendance envers l'Asie pour les importations.
- Compte tenu des perturbations actuelles, il faut un meilleur suivi et une meilleure transmission des données aux frontières, ports et aéroports.

### Permis et autorisations pour les projets majeurs

- Les indicateurs de réglementation des marchés de produits de l'OCDE mesurent les barrières réglementaires à la concurrence. L'indicateur du Canada place le pays sous la moyenne de l'OCDE en raison de la complexité de son régime réglementaire.
- Dans les dix dernières années, le port de Vancouver a joué un rôle direct dans le processus d'obtention de permis pour plus de trois milliards de dollars en mises à niveau et en améliorations, le processus prenant habituellement dans les 180 jours ouvrables, rythme diamétralement opposé à la lenteur des grands projets nationaux « désignés ». Par exemple, dans le domaine des conteneurs, un tel projet en est actuellement à la septième année du processus d'obtention du permis.

- Grâce à l'accélération du processus réglementaire pour les grands projets d'infrastructure complexes, le Canada sera également en mesure de disputer des capitaux mondiaux aux autres pays. À l'heure actuelle, passer du concept à l'exploitation peut prendre sept ans et même plus, ce qui entraîne des risques et de l'incertitude pour les investisseurs du secteur privé. Selon le rapport sur les indicateurs de réglementation des marchés de produits du Canada, les plus gros problèmes se trouvent dans les règles applicables aux marchés publics et dans la gouvernance des sociétés d'État, car elles ne sont pas conformes aux pratiques exemplaires de l'OCDE, ce qui nuit à la capacité concurrentielle.

### La marque du Canada

- On connaît de plus en plus le Canada pour son incapacité à réaliser des projets rapidement et de façon prévisible. Par conséquent, les capitaux vont ailleurs. Une complexité réglementaire sans pareil et le vieillissement de la population causent une pénurie de main-d'œuvre et un déficit d'infrastructures croissants, ce qui nuit encore à la marque du Canada et contribue à la fuite des capitaux.
- L'Ouest canadien comprend certaines des provinces les plus dépendantes du commerce, dans l'un des pays les plus dépendants du commerce dans le monde. C'est pourquoi il est si important que l'Initiative de la Porte et du Corridor de l'Ouest canadien s'inscrive dans une stratégie nationale d'investissement dans les portes commerciales : parce que le marché canadien est petit, il faut vendre à l'étranger pour croître et réussir.
- Avec des règles du jeu uniformes, les entreprises canadiennes peuvent concurrencer avec n'importe qui, ce qui s'explique en grande partie par la marque du Canada, synonyme de qualité, sécurité et fiabilité. Cela dit, si les produits de l'Ouest canadien ne peuvent se rendre sur les marchés étrangers à cause d'une infrastructure commerciale, ces marchés se tourneront vers la concurrence. Par contre, si les exportateurs sont en mesure de faire transporter leurs produits rapidement, à un coût raisonnable, ils seront plus à même de soutenir la marque du Canada, de créer de l'emploi et d'accroître la richesse et la prospérité du pays.
- Parce que la pandémie nous a rendus plus dépendants de la chaîne d'approvisionnement mondiale, nous devons choisir plus rigoureusement les secteurs de production intérieure dans lesquels investir. Prenons comme exemple les équipements de protection individuelle : aux États-Unis, produire une boîte de couvre-visages coûte huit dollars, contre moins de deux en Chine et au Mexique. Le Canada ne peut et ne devrait pas tenter de s'établir dans ce secteur. Il y a par contre d'autres secteurs où nous pouvons être concurrentiels; il faut juste savoir quels secteurs et quels clients cibler. La qualité faisant partie de la marque du Canada, privilégions les marchés plus riches pour nos produits.
- Dans l'élaboration d'un plan de croissance pour le pays, il faudra aligner la production intérieure sur les objectifs de durabilité et considérer les répercussions de notre capacité de production et d'exportation de technologies propres sur nos engagements en matière de changements climatiques.

### Libre-échange

Les exportateurs de produits agroalimentaires canadiens — bœuf, porc, grains, céréales, graines oléagineuses, légumineuses, canola, etc. — exhortent le gouvernement à agir sur cinq grands axes :

- Résoudre les problèmes liés à l'Accord économique et commercial global (AECG) avec l'Union européenne, problèmes qui bloquent le commerce pour les exportateurs de produits agroalimentaires canadiens.
- Créer un poste de « responsable de la mise en œuvre des accords commerciaux » à Affaires mondiales Canada pour mieux coordonner le secteur agroalimentaire en vue de faire tomber les barrières au commerce.

- Mandater le Groupe d'Ottawa de remettre en fonction l'Organe d'appel de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour protéger l'environnement commercial moyennant des mesures réglementaires.
- Lancer immédiatement des pourparlers en vue d'établir des accords de libre-échange avec l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) et le Royaume-Uni.
- Renforcer le réseau diplomatique du Canada afin de mieux promouvoir l'agriculture canadienne de renommée mondiale, forte d'un système réglementaire fondé sur une science rigoureuse.

### Partenariats

- La planification à long terme doit se faire dans un esprit de collaboration, où l'apport du secteur privé s'intègre aux efforts de planification du gouvernement.
- La facilitation du commerce passe par des partenariats entre entreprises, associations, institutions d'enseignement, collectivités et gouvernements et par leur harmonisation. C'est par ce ralliement que nous pourrions tirer parti de notre savoir-faire collectif et faire consensus en vue d'obtenir les investissements requis.
- L'élaboration d'un plan d'infrastructure passe par la mobilisation des groupes autochtones et des solutions conçues avec les Premières Nations de l'Ouest canadien qui sont avantageuses pour tous.
- Il faut renforcer les partenariats tout au long de la chaîne d'approvisionnement, notamment avec les ports et les communautés de l'Ouest canadien, surtout celles liées aux secteurs agricole, forestier et minier. Une stratégie nationale est essentielle pour des retombées économiques réelles.
- Les établissements d'enseignement postsecondaire sont un terreau fertile pour l'innovation; ils jouent un rôle capital dans la traduction d'idées en produits pouvant être vendus mondialement. En plus de la recherche axée sur la découverte, qui est l'apanage du milieu académique, les entreprises devraient aussi puiser dans les recherches appliquées des écoles polytechniques canadiennes.
- Il faut une meilleure coordination des portes et corridors commerciaux de l'Ouest canadien, en prenant pour modèle (et en l'améliorant) la grappe montréalaise logistique et de transport CargoM.

### MOT DE CLÔTURE

Le mot de la fin a été confié à **Todd Winterhalt**, premier vice-président, Communications et Stratégie d'entreprise d'EDC, qui a remercié chacun des panélistes pour leur contribution. Il a insisté sur le fort consensus sur l'importance d'investissements stratégiques dans les infrastructures pour que l'Ouest canadien puisse profiter des possibilités commerciales qui lui sont ouvertes.

Selon EDC, la part canadienne des exportations mondiales continue de chuter, ce qui se traduit par des pertes annuelles de milliards de dollars pour le pays. Todd Winterhalt a fait écho aux propos des panélistes en faisant valoir l'importance d'une stratégie commerciale à long terme, soulignant au passage qu'EDC a récemment clos la réalisation de sa toute première stratégie sur dix ans, qui remplaçait ses traditionnelles projections sur trois ans. L'élaboration de stratégies de cette ampleur exigera de nombreuses discussions sur des corridors commerciaux précis et sur la croissance des exportations en général, avec les champions du secteur privé, les décideurs politiques et les organismes gouvernementaux à tous les paliers.

## POINTS À RETENIR

L'analyse de rentabilisation d'une croissance économique axée sur le commerce est sans équivoque : il est temps d'agir.

L'analyse de rentabilisation appuie solidement l'Initiative de la Porte et du Corridor de l'Ouest canadien. Cette vision ne se réalisera pas sans stratégie. Il faudra que le gouvernement fédéral s'engage à faire des investissements à long terme et prévisibles — par exemple, recapitaliser le Fonds national des corridors commerciaux — et que les provinces et le secteur privé travaillent main dans la main tant au chapitre des politiques que de la planification et des investissements.

- Il faut un **leadership dynamique, ambitieux et visionnaire** pour investir stratégiquement dans les infrastructures commerciales dont le Canada a besoin, notamment un accès facile aux ouvertures du marché asiatique, pour s'imposer sur la scène mondiale.
- Le Canada doit se doter d'un **plan ou d'une stratégie d'investissement à long terme** alliant investissement dans l'infrastructure axée sur le commerce et diversification commerciale, avec la croissance économique en ligne de mire.
- Les complexités réglementaires et l'inefficacité des processus portent atteinte à la réputation de **fiabilité, de stabilité et de prévisibilité** du Canada, ce qui décourage l'investissement étranger.
- Le gouvernement doit **travailler étroitement avec le secteur privé** et tirer parti de cette expertise pour élaborer sa stratégie d'investissement dans l'infrastructure commerciale.
- Le plan ou la stratégie d'investissement dans l'infrastructure commerciale comprend obligatoirement des **objectifs et des buts précis**.
- Les **perturbations de la chaîne d'approvisionnement** n'épargnant aucun secteur de l'économie canadienne (exportateurs, importateurs, consommateurs), cet aspect doit être traité dans la stratégie d'investissement. Pour s'adapter aux changements climatiques et prospérer, le Canada doit se doter d'infrastructures commerciales et de transport essentielles qui sont résilientes et fiables.
- Il faut **alléger la paperasserie** des projets d'envergure nationale facilitant le commerce pour faire valoir la proposition de valeur du Canada.
- L'investissement doit être **stratégique** si l'on veut en maximiser les retombées.
- L'investissement dans la **recherche et l'innovation** est tout aussi important que l'investissement dans les technologies et l'équipement.
- La **marque du Canada** s'étiole dans le monde; il faut la redorer. Les fabricants et les exportateurs doivent pouvoir compter sur des liens sûrs entre eux et leurs marchés (existants et nouveaux), et l'environnement doit être accueillant pour les investisseurs.

## ANNEXE A : PARTICIPANTS

<b>Panélistes et animateurs</b>	
<b>Ray Bassett</b> Président du conseil, Association canadienne de la construction	<b>Perrin Beatty</b> Président et chef de la direction, Chambre de commerce du Canada
<b>Marc Brazeau</b> Président et chef de la direction, Association des chemins de fer du Canada	<b>Claire Citeau</b> Directrice générale, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire
<b>Carlo Dade</b> Directeur, Trade and Investment Centre, Canada West Foundation	<b>Chris Dekker</b> Président et chef de la direction, Partenariat du commerce et des exportations de la Saskatchewan
<b>Diane Gray</b> Présidente et chef de la direction, CentrePort Canada	<b>Leann Hackman-Carty</b> Chef de la direction, Economic Developers Alberta
<b>Peter Hall</b> Vice-président et économiste en chef, Exportation et développement Canada	<b>Goldy Hyder</b> Président et chef de la direction, Conseil canadien des affaires
<b>John Law</b> Senior Fellow, Canada West Foundation	<b>Chris Lorenc</b> Président, Western Canada Roadbuilders & Heavy Construction Association
<b>Mariette Mulaire</b> Présidente et chef de la direction, World Trade Center Winnipeg	<b>Greg Orbanski</b> Président du conseil, Western Canada Roadbuilders & Heavy Construction Association
<b>Bruce Rodgers</b> Directeur général, Association des transitaires internationaux canadiens	<b>Guy Saint-Jacques</b> Ancien ambassadeur du Canada en Chine
<b>Shaun Stevenson</b> Président et chef de la direction, Autorité portuaire de Prince-Rupert	<b>Jim Szautner</b> Doyen, School of Transportation, Southern Alberta Institute of Technology
<b>Mary Van Buren</b> Présidente, Association canadienne de la construction	<b>Todd Winterhalt</b> Premier vice-président, Communications et Stratégie d'entreprise, Exportation et développement Canada
<b>Peter Xotta</b> Vice-président, Planification et exploitation, Port de Vancouver	
<b>Observateurs</b>	
<b>David Bhamjee</b> Vice-président, Affaires publiques et secrétaire général, Exportation et développement Canada	<b>Rod Gilbert</b> Vice-président, Affaires publiques, Association canadienne de la construction
<b>Kenny Leon</b> Directeur, Marketing, Innovation et événements, Association canadienne de la construction	<b>Mark Livingston</b> Vice-président régional, Exportation et développement Canada

<b>Panélistes et animateurs</b>	
<b>Trevor McOstrich</b> Conseiller, Relations avec les parties prenantes, Exportation et développement Canada	<b>Matt Pitcairn</b> Vice-président, BC Road Builders and Heavy Construction Association
<b>Kelly Scott</b> Président, BC Road Builders and Heavy Construction Association	<b>Marie-France Sénécal</b> Première conseillère, Affaires publiques, Exportation et développement Canada
<b>Anna Tuygunova</b> Conseillère associée, Exportation et développement Canada	<b>Catherine Mitchell</b> Directrice, Policy and Communications, Manitoba Heavy Construction Association



### **Ray Bassett**

*Président du conseil, Association canadienne de la construction*

Ray Bassett œuvre dans le secteur des cautionnements de construction depuis 1984. Il a dirigé à la fois la pratique des réclamations et la pratique de souscription pour le compte de grandes compagnies de cautionnement nationales au Canada. Au cours des 36 dernières années, à travers de nombreux cycles économiques, Ray a beaucoup appris des entreprises de construction de toutes tailles, dans tous les secteurs et dans toutes les régions du Canada et des États-Unis. Dans ses fonctions actuelles chez Travelers Canada, il est chargé des relations-clients auprès d'entreprises de construction nationales et de grandes entreprises régionales, des initiatives stratégiques en matière de développement de produits et de technologie, du perfectionnement professionnel du personnel et de la stratégie d'affaires du groupe des services de construction de Travelers en Amérique du Nord.

Ray siège au conseil d'administration de l'Association canadienne de la construction (ACC) depuis mars 2010, a été président du Conseil des manufacturiers, fournisseurs et services et a présidé un groupe de travail du comité exécutif sur le paiement rapide (fédéral). Ray a été élu premier vice-président national du conseil d'administration de l'ACC au printemps 2020.

Depuis qu'il s'est joint à Travelers en 2007, Ray mise sur l'amélioration de la collaboration entre les différents intervenants de l'industrie de la construction et sur la valeur de chacune de ces parties prenantes, notamment les maîtres d'ouvrage publics et privés, la communauté des prêteurs pour le financement de projets et d'entreprises de construction, les agences de notation financière, les experts-conseils, le barreau du droit de la construction et le secteur du cautionnement. Parmi de récents exemples figurent sa participation à l'initiative de l'ACC sur le paiement rapide qui a donné lieu à Loi fédérale sur le paiement rapide des travaux de construction, sa collaboration en tant que membre d'un groupe consultatif chargé de l'examen qui a mené à la mise à jour de Loi sur la construction de l'Ontario, ainsi que sa participation en tant que conférencier au programme de formation juridique continue d'Osgoode de l'Université York. En 2017, ses collègues du secteur canadien du cautionnement lui ont rendu hommage en lui décernant le Prix du président de l'Association canadienne de caution.

Ray a fait des études en philosophie et en littérature anglaise à l'Université de Toronto et a suivi des programmes de formation de cadres à la Wharton School de l'Université de Pennsylvanie et à la London Business School.

Ray et sa femme Janice ont trois enfants adultes et habitent à Jackson's Point, en Ontario, sur la rive sud du lac Simcoe.



### **L'honorable Perrin Beatty, CP, OC**

*Président et chef de la direction, Chambre de commerce du Canada*

L'honorable Perrin Beatty, CP, OC, est président et chef de la direction de la Chambre de commerce du Canada, l'association nationale de gens d'affaires la plus importante et la plus représentative du pays, forte de ses 200 000 membres. Avant d'entrer au service de la Chambre en août 2007, il avait été président et chef de la direction de Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC).

Issu d'une grande famille d'industriels canadiens, Perrin a grandi à Fergus, en Ontario. Il est diplômé de l'Université Western en 1971.

C'est en 1972 que Perrin a été élu député sous la bannière du Parti progressiste-conservateur pour la première fois. Au cours de ses 21 années à la Chambre des communes, il a été ministre d'État au Conseil du Trésor, ministre du Revenu national, Solliciteur général, ministre de la Défense, ministre de la Santé nationale et du Bien-être social, ministre des Communications ainsi que secrétaire d'État aux Affaires extérieures.

En 1994, Perrin a siégé à quelques conseils d'administration d'entreprises privées, a travaillé comme consultant en communications et a été professeur invité honoraire au département de science politique de l'Université Western. En 1995, il a été nommé président et chef de la direction de CBC/Radio-Canada, poste qu'il a occupé jusqu'en 1999.

Ayant toujours accordé une grande importance à l'éducation, Perrin a également été chancelier de l'Institut universitaire de technologie de l'Ontario (IUTO), de 2008 à 2015. Il a reçu des doctorats honorifiques en droit de l'Université Western, de l'IUTO et de l'Université Wilfrid-Laurier.

Perrin Beatty siège actuellement au conseil d'administration de Mitsui Canada. En 2018, il a été reçu Officier de l'Ordre du Canada pour ses nombreuses années au service de la population et son dévouement envers l'essor du pays à titre de leader communautaire et de visionnaire du monde des affaires.



### **Marc Brazeau**

*Président et chef de la direction, Association des chemins de fer du Canada*

Marc Brazeau est président et chef de la direction de l'Association des chemins de fer du Canada (ACFC), l'une des principales associations commerciales du Canada, qui représente plus de 50 entreprises ferroviaires de transport de marchandises et de passagers. Marc apporte près de 30 ans d'expérience dans l'industrie du transport à son rôle de leader au sein de l'ACFC.

Avant de rejoindre l'ACFC, Marc était le vice-président des ventes et du marketing chez Uni-Select, où il a apporté une croissance significative à ce distributeur de pièces automobiles nord-américain. Auparavant, Marc était président et chef de la direction de l'Association des industries de l'automobile du Canada, où il était responsable de la mise en œuvre d'un certain nombre d'initiatives et de programmes industriels importants visant à faire croître l'industrie de l'entretien et de la réparation automobiles au Canada pendant 20 années consécutives.

En tant que leader naturel, Marc a mené avec succès un certain nombre d'initiatives stratégiques pour des associations commerciales nationales et a supervisé la croissance d'une grande entreprise de pièces automobiles cotée en bourse au Canada.

Marc est diplômé en relations publiques du Humber College et détient un baccalauréat ès arts (communications) de l'Université d'Ottawa.



### **Carlo Dade**

*Directeur, Centre on Trade and Investment Policy de la Canada West Foundation*

Carlo Dade est le directeur du Centre on Trade and Investment Policy de la Canada West Foundation, un groupe de réflexion basé à Calgary qui se concentre sur l'augmentation de la croissance et de la rentabilité de l'économie d'exportation de l'Ouest canadien. Ses domaines de travail actuels sont le commerce nord-américain et pan-pacifique, les infrastructures et la compétitivité, et le rôle des provinces en tant qu'acteurs internationaux. Dans le passé, Carlo

a été directeur exécutif de la Fondation canadienne pour les Amériques (FOCAL) et président canadien de l'initiative binationale Canada-Mexique. Il est également un témoin fréquent au Parlement et un commentateur des médias sur les questions commerciales canadiennes, notamment le Partenariat transpacifique, l'Alliance Pacifique, les accords commerciaux et le rôle du secteur privé dans le développement international.

Carlo a commencé sa carrière au département technique de la région Amérique latine et Caraïbes de la Banque mondiale à Washington, D.C., et a ensuite dirigé les opérations Haïti/République dominicaine/Caraïbes pour la Fondation interaméricaine, une agence d'aide étrangère du gouvernement américain. Il est membre fondateur de l'Enterprise Research Institute, un groupe de réflexion de Washington, D.C., spécialisé dans le développement du secteur privé et les questions de responsabilité sociale des entreprises.



### **Chris Dekker**

*Président et chef de la direction, Saskatchewan Trade and Export Partnership (STEP)*

Chris Dekker a assumé le rôle de président et chef de la direction du Saskatchewan Trade and Export Partnership (STEP) en mai 2015. Il a obtenu un diplôme spécialisé en commerce de l'Université de la Saskatchewan et a travaillé dans le domaine du marketing chez Maple Leaf Foods à Edmonton avant de rejoindre le gouvernement provincial où il a occupé plusieurs postes de direction, dont celui de chef de cabinet du chef de l'opposition. En 1996, il a été nommé au poste de directeur des affaires publiques et intergouvernementales et des projets spéciaux de la ville de Saskatoon. Chris est revenu au gouvernement de la Saskatchewan en 2009 en tant que vice-président principal du marketing et de l'attraction des investissements pour Enterprise Saskatchewan, dont il a été nommé directeur général en 2010. Avant de rejoindre le STEP, Chris a occupé le poste de sous-ministre adjoint du ministère de l'Économie. Il est un praticien accrédité des relations publiques (APR) et a remporté à deux reprises le prestigieux Prix du premier ministre pour l'excellence dans la fonction publique.



### **Diane Gray**

*Présidente et chef de la direction, CentrePort Canada Inc.*

Mme Diane Gray est la présidente fondatrice et directrice générale de CentrePort Canada Inc. CentrePort est un port intérieur trimodal de 20 000 acres et une zone de commerce extérieur dans la région de Winnipeg.

Mme Gray a travaillé pour la province du Manitoba de 1995 à 2009 et a occupé simultanément les fonctions de sous-ministre des Finances, de sous-ministre des Relations fédérales-provinciales et internationales et de sous-ministre du Commerce. Elle a reçu la médaille du lieutenant-gouverneur pour l'excellence en administration publique, le prix

Women of Distinction pour la gestion et le leadership, et a été reconnue par l'Association de gestion de la chaîne d'approvisionnement comme l'une des 100 femmes influentes de la chaîne d'approvisionnement canadienne.

Mme Gray est actuellement présidente de Mitacs et du Manitoba Technology Accelerator, et coprésidente du World Trade Centre Winnipeg. En outre, Mme Gray siège aux conseils d'administration de UM Properties, du Forum des politiques publiques du Canada, de la Canada West Foundation et des Associates of the Asper School of Business.

Mme Gray est diplômée du programme conjoint de maîtrise en administration publique de l'Université du Manitoba et de l'Université de Winnipeg et possède un diplôme de premier cycle en études politiques.



### **Leann Hackman-Carty**

*PDG, Economic Developers Alberta*

Forte d'une expérience diversifiée dans les secteurs privé, public et à but non lucratif, Leann a affiné sa capacité entrepreneuriale unique à établir des partenariats entre divers secteurs et industries, par-delà des frontières, à anticiper les besoins commerciaux émergents et permanents, à concevoir de nouvelles façons de fournir des biens ou des services, ainsi qu'à conceptualiser, planifier et mettre en œuvre des initiatives innovantes. Leann a commencé sa carrière en tant qu'adjointe exécutive du développement communautaire et économique pour le maire de Calgary. Elle a occupé ce poste pendant plus de dix ans.

Leann a fourni des services de redressement économique et commercial à des municipalités après catastrophe, des services de développement commercial à l'État du Mississippi et à l'État de Géorgie, ainsi que du leadership pour l'Organization of Women in International Trade. Elle a organisé et accueilli de nombreuses délégations commerciales internationales, elle a travaillé avec des développeurs économiques et des élus dans toute la province de l'Alberta, elle a élaboré des plans commerciaux et de marketing pour des petites et moyennes entreprises, et elle a travaillé sur un certain nombre de projets d'investissement communautaire de haut niveau.

Depuis 2009, Leann est la directrice générale d'Economic Developers Alberta. À ce titre, elle a travaillé avec de nombreuses collectivités touchées par les inondations en Alberta et avec la région de Fort McMurray dans le cadre de leurs efforts de redressement économique et commercial. Elle a « canadianisé » la trousse d'outils communautaires pour le redressement et la résilience économiques, qui a été conçue pour aider les communautés à se préparer et à se remettre des perturbations économiques, et a introduit un programme de formation à la résilience communautaire au Canada. À la fin décembre 2017, elle a publié sur Amazon sa série de guides « Master Your Disaster », conçus pour aider les particuliers, les entreprises et les communautés à se préparer, à réagir et à se remettre d'une catastrophe. Elle anime également la chaîne YouTube MYD Global, où elle parle de « tout ce qui touche aux catastrophes ».

Outre son travail à l'EDA, elle est fondatrice de Concrete Global Ventures, une société d'import/export spécialisée dans la fourniture d'équipements de protection individuelle (EPI), et directrice de HackmanCarty and Associates, une société de conseil spécialisée dans le renforcement des capacités communautaires, la résilience et le redressement.



### **Peter Hall**

*Vice-président et économiste en chef, Exportation et développement Canada*

Arrivé à Exportation et développement Canada (EDC) en novembre 2004, M. Hall compte plus de 30 années d'expérience de l'analyse et des prévisions économiques. Il est chargé de superviser les analyses économiques, les évaluations des risques-pays de même que les activités des groupes de recherche de la Société. M. Hall formule également des conseils stratégiques aux cadres supérieurs d'EDC. Il agit comme conférencier, participe à des tables rondes internationales de même que des forums sur les politiques et commente régulièrement l'évolution de l'économie mondiale et les enjeux propres au commerce extérieur du Canada à la télévision, à la radio et dans la presse écrite.

En outre, il signe le très populaire Propos de la semaine, accessible en format imprimé et vidéo, où il traite de diverses questions économiques marquant l'actualité internationale. Avant d'entrer à EDC, M. Hall a dirigé le Service

des prévisions économiques du Conference Board du Canada. Il a occupé la présidence de la Canadien Association for Business Economics, regroupement national de 600 économistes, et de sa plus importante antenne régionale, l'Ottawa Economics Association. M. Hall est par ailleurs membre bénévole du conseil et du comité de deux écoles privées à Ottawa. Il est diplômé en économie de l'Université Carleton et de l'Université de Toronto.



### **Goldy Hyder**

*Président et chef de la direction, Conseil canadien des affaires*

Goldy Hyder est président et chef de la direction du Conseil canadien des affaires, une association non partisane composée des chefs de la direction et des entrepreneurs de plus de 150 grandes entreprises canadiennes. Auparavant, il était président et chef de la direction de Hill + Knowlton Strategies (Canada). Plus tôt dans sa carrière, il a été directeur des politiques et chef de cabinet du très honorable Joe Clark, ancien premier ministre et chef du Parti progressiste-conservateur fédéral de l'époque.

M. Hyder siège au sein de nombreuses organisations caritatives et à but non lucratif, notamment en tant que président du Conseil consultatif des chefs d'entreprise de la Fondation Asie Pacifique du Canada en Asie et en tant que membre du conseil d'administration de la Table ronde des affaires + de l'enseignement supérieur. Il est un commentateur régulier dans les médias canadiens sur les affaires, la politique et les politiques publiques. En 2013, il a reçu la Médaille du jubilé de diamant de la reine en reconnaissance de sa contribution au Canada.



### **John Law**

*Associé sénior, Canada West Foundation*

M. Law est un leader reconnu dans le secteur des transports et des infrastructures au Canada. Il a joué un rôle important dans l'élaboration des politiques nationale et interprovinciale en matière de transport. Au cours de sa carrière, il a occupé plusieurs postes de direction dans l'industrie et le gouvernement, notamment celui de président de l'Association des transports du Canada (ATC) et de président du Conseil canadien des sous-ministres responsables des transports et de l'infrastructure. Il a été le fondateur et le directeur général du Saskatchewan's Global Transportation Hub ainsi que le sous-ministre du ministère des Routes et de

l'Infrastructure de la Saskatchewan. En 2010, il a reçu le prestigieux prix de l'ATC pour l'ensemble de ses réalisations en reconnaissance de sa précieuse contribution au développement des transports au Canada.

M. Law a été pendant 10 ans le président de la Saskatchewan Property Management Corporation, une société d'État responsable de la gestion des actifs et de la construction des bâtiments pour la province de la Saskatchewan. Il a également été le premier chef de l'information et des services de la province. Au cours de sa carrière dans la fonction publique, il a occupé des postes de conseiller du personnel auprès du Conseil du Trésor et du Cabinet au sein du gouvernement du Canada, du Manitoba et de la Saskatchewan.

M. Law est actuellement président de Lawmark International, qu'il a fondé en 2012 pour fournir des services intégrés de développement commercial, de logistique et de soutien réglementaire à ses clients dans l'Ouest canadien. M. Law a écrit et animé des groupes de réflexion sur l'importance de l'infrastructure commerciale canadienne avec des organisations telles que la Canada West Foundation, la Chambre de commerce du Canada et l'Association canadienne de la construction.



### **Chris W. Lorenc, B.A., LL.B.**

*Président, Western Canada Roadbuilders & Heavy Construction Association*

Avocat de formation, Chris Lorenc est président de la Manitoba Heavy Construction Association (MHCA) depuis 1991 et président de la Western Canada Roadbuilders & Heavy Construction Association depuis 1995.

M. Lorenc a siégé de 1983 à 1992 au conseil municipal de Winnipeg où il a également été membre du comité exécutif des politiques et de plusieurs comités permanents.

M. Lorenc siège au Conseil des employeurs du Manitoba depuis 2000; est membre fondateur et ancien président du conseil de CentrePort Canada; est président fondateur du comité SAFE

Roads; et est membre fondateur du Conseil sectoriel de la construction du Manitoba.

Depuis 1991, M. Lorenc joue un rôle actif au sein de l'Association canadienne de la construction. Il est un fervent défenseur qui fait valoir les liens entre les investissements stratégiques dans les infrastructures et la croissance économique.

En 2011, M. Lorenc a présidé le rapport du Conseil sur le financement de l'infrastructure pour le maire de l'époque, Sam Katz, et l'Association des municipalités du Manitoba. Le rapport du Conseil sur le commerce qu'il a présidé (2007 – 2008) pour le compte du maire Katz est souvent cité comme la genèse qui a inspiré la création de CentrePort Canada.

Il a été membre du conseil d'administration du Club de football de Winnipeg (2014 – 2020) et a agi à titre de représentant des employeurs auprès de la Commission du travail du Manitoba, des comités d'examen de la Loi sur les accidents du travail et du conseil d'administration de la Commission des accidents du travail.

M. Lorenc a siégé à plusieurs groupes de travail sur les politiques municipales et provinciales et est souvent invité à titre de conférencier dans le cadre de divers forums.



### **Mariette Mulaire**

*Présidente-directrice générale, World Trade Centre Winnipeg*

Née à Saint-Pierre-Jolys, au Manitoba, Mariette Mulaire est présidente-directrice générale du World Trade Centre Winnipeg depuis son ouverture officielle, en avril 2013. Auparavant, elle a occupé les fonctions de présidente-directrice générale de l'Agence nationale et internationale du Manitoba (ANIM), dès sa création, en 2007. À ce titre, elle a participé à de nombreux projets de développement économique en tant que représentante du Manitoba, notamment en prenant les rênes de la création et de l'organisation de Centrallia, le tout premier forum international interentreprises dans l'Ouest du Canada. Durant son parcours dans le domaine

du développement économique, elle a occupé pendant dix ans les fonctions de directrice générale du Conseil de développement économique des municipalités bilingues du Manitoba (CDEM) et a travaillé dans les ministères de la Diversification de l'économie de l'Ouest et du Patrimoine canadien.

Mariette Mulaire est membre de diverses associations et participe à des initiatives sur la scène nationale. En plus de son poste de vice-présidente au Conseil d'administration global du World Trade Centres Association, elle siège aux conseils d'administration de la Banque du Canada, de la Canada West Foundation, et de TV5. Elle a en outre coprésidé la Société hôte des Jeux d'été du Canada de 2017 et été porte-parole des Rendez-vous de la

Francophonie, en 2017 et 2018. En 2018, elle figure au palmarès des 10 personnalités franco-canadiennes les plus influentes.

À l'échelle régionale, Mariette Mulaire participe activement à diverses organisations, comme le James Burns Leadership Institute et le CN Winnipeg Community Board. Elle a aussi été porte-parole pour le 200e anniversaire de l'Université de Saint-Boniface (2018).

Elle a reçu l'Ordre des francophones d'Amérique en 2010, la mention Femme de Distinction de la YMCA-YWCA, dans la catégorie « Leadership », en 2011, et la Médaille du jubilé de diamant de la reine Elizabeth II, en 2012. En 2015, le Commissariat aux langues officielles lui a décerné le Prix d'excellence – Promotion de la dualité linguistique. Elle a été récipiendaire du Prix Riel et du Prix Maurice-Gauthier, en 2017, en reconnaissance de son engagement soutenu dans la promotion de la dualité linguistique, au Manitoba et au Canada.

Mariette Mulaire est titulaire du titre national de gestionnaire professionnelle de l'Institut canadien de gestion (CIM), en gestion et en administration, ainsi que du titre de Professionnelle accréditée en commerce international (PACI), décerné par le Forum pour la formation commerce international (FITT).



### **Greg Orbanski, B.A, CET**

*Président, Association des constructeurs de routes et de la construction lourde de l'Ouest canadien*

Greg Orbanski est président-directeur général de Tri-Line Construction Ltée, un entrepreneur en construction routière et en terrassement qui est fier de construire des infrastructures dans la province du Manitoba depuis plus de 60 ans. Greg est le président actuel de la Western Canada Roadbuilders & Heavy Construction Association (2019 à aujourd'hui) et siège également au conseil de la Manitoba Heavy Construction Association en tant que directeur exécutif.

Greg est très actif dans l'industrie du génie civil lourd au Manitoba et participe à de nombreux conseils et comités. Il a été élu pour la première fois au conseil d'administration de la Manitoba Heavy Construction Association (MHCA) en 2003 et a présidé le comité des taux de location de matériel lourd de 2003 à 2017. Il a ensuite siégé au comité exécutif du conseil d'administration de la MHCA en tant que secrétaire-trésorier (2013-2014) et vice-président (2015-2016). Greg a été élu président du conseil d'administration de la MHCA en 2017 et a occupé ce poste pendant 2 ans.

Greg était également actif au sein de l'Association canadienne de la construction (ACC) et a siégé au conseil d'administration pendant 2 ans, en 2017 et 2018. Au sein du conseil d'administration de l'ACC, il a occupé le poste de vice-président provincial pour le Manitoba et a siégé à plusieurs comités, dont le Conseil sur l'infrastructure civile, le Comité de développement des affaires et des marchés et le Comité de défense des intérêts de l'industrie et des affaires réglementaires.

Greg est actif dans l'industrie de l'agriculture au Manitoba. Avec sa famille, il est actuellement propriétaire et exploitant d'Orbanski Farms Ltée, une exploitation agricole de 4000 acres de céréales et d'oléagineux dans la région d'Interlake au Manitoba. Greg a également siégé au conseil d'administration de Paradigm Farms Ltée entre 1997 et 2011.

Greg a étudié l'économie à l'Université du Manitoba et a obtenu son baccalauréat ès arts (BA) en 1989.

Greg a également étudié la technologie du génie civil (CET) au Red River Community College et a obtenu son diplôme avec mention en 1993.



### **Bruce Rodgers**

*Directeur exécutif, Canadian International Freight Forwarders Association*

Bruce Rodgers participe activement au conseil d'administration de la CIFFA depuis 2009, et en est devenu le directeur exécutif en octobre 2018. Bruce possède plusieurs années d'expérience en tant que cadre supérieur au sein de plusieurs grandes entreprises de transport, où il a réussi à augmenter les revenus et à maximiser la rentabilité en combinant son sens aigu des affaires, un leadership fort et une attention constante aux résultats. Bruce est connu pour son haut niveau d'engagement dans tout ce qu'il fait, son approche stratégique, sa maîtrise de la prise en compte de perspectives multiples et de la résolution de problèmes, et sa capacité à établir des liens et à collaborer avec d'autres personnes à tous les niveaux.

Bruce croit également qu'il faut redonner aux communautés dans lesquelles il est impliqué et, pendant une grande partie de sa carrière, il a siégé au conseil d'administration de diverses associations industrielles, notamment le Toronto Transportation Club et la Canadian Courier & Logistics Association.

La CIFFA représente quelque 260 petites, moyennes et grandes entreprises de transport de marchandises au Canada et compte plus de 160 membres associés qui offrent des produits et services aux membres réguliers. Veuillez consulter [www.ciffa.com](http://www.ciffa.com) pour obtenir des détails sur les solides programmes d'éducation de la CIFFA, notamment la formation professionnelle sur la sûreté du fret aérien de Transports Canada, la formation accréditée sur les marchandises dangereuses ou les ateliers sur divers sujets, en plus des programmes accrédités de certificat et de certificat avancé. Tous les programmes de formation de la CIFFA sont accessibles aux transitaires, aux importateurs, aux exportateurs et aux fournisseurs de services tiers.



### **Guy Saint-Jacques**

*Consultant et administrateur, Xebec Adsorption inc. et au conseil d'administration de la Fondation de l'Institut de recherches cliniques de Montréal*

Guy Saint-Jacques fournit des conseils stratégiques sur la Chine. De plus, il siège au conseil d'administration de Xebec Adsorption inc. et au conseil d'administration de la Fondation de l'Institut de recherches cliniques de Montréal. Il est Fellow de l'Institut d'études internationales de Montréal, du China Institute de l'Université de l'Alberta et de l'Institut C.D. Howe. Il est aussi président honoraire du China Policy Centre à Ottawa.

Auparavant, M. Saint-Jacques a travaillé à Affaires mondiales Canada pendant près de quarante ans où il a occupé diverses fonctions à Kinshasa, Hong Kong, Pékin, Washington et Londres. Il a été haut-commissaire adjoint à Londres et chef de mission adjoint à Washington. A Ottawa, il a entre autres oeuvré aux directions des sciences et de la technologie et de l'énergie et de l'environnement, au bureau du sous-ministre délégué et a été directeur des affectations et directeur général de la gestion du personnel. De plus, M. Saint-Jacques a été le négociateur en chef et ambassadeur aux changements climatiques de 2010 à 2012 et ambassadeur extraordinaire et plénipotentiaire en république populaire de Chine de 2012 à 2016. M. Saint-Jacques parle mandarin.



### Shaun Stevenson

*Président-directeur général, Administration portuaire de Prince Rupert*

Shaun Stevenson a été nommé président et chef de la direction de l'Administration portuaire de Prince Rupert en août 2018. M. Stevenson s'est joint à l'APPR en 1997 et a assumé des rôles progressifs en aidant à diriger le port de Prince Rupert dans sa transformation et sa croissance en tant que porte d'entrée du commerce mondial. Dans son poste précédent de vice-président du développement commercial et des affaires publiques, il a joué un rôle de premier plan dans l'établissement de l'orientation stratégique pour la croissance du port d'entrée de Prince Rupert et le développement de nombreux projets portuaires et d'infrastructures connexes, faisant progresser la croissance et l'expansion du port de Prince Rupert pour qu'il devienne le troisième plus grand port du Canada, ancrant plus de 60 milliards de dollars de commerce. Shaun est titulaire d'un MBA de l'Université Simon Fraser et vit à Prince Rupert avec sa femme Cindy et ses deux enfants, Brendan et Zosia.



### Jim Szautner

*Doyen de l'école de fabrication et d'automatisation de l'École des transports, et Doyen de l'apprentissage du Southern Alberta Institute of Technology (SAIT)*

Jim apporte plus d'une décennie d'expérience en matière de leadership dans le secteur postsecondaire. Il est un défenseur de l'éducation inclusive en matière d'apprentissage et soutient les métiers spécialisés à tous les niveaux. Il est membre du conseil d'administration de Skills Alberta, président du National Council of Deans for Apprenticeship, Trades and Technology (NCDATT) et membre de l'Alberta Deans of Apprenticeship and Trades (ADAT).



### Mary Van Buren

*Présidente, Association canadienne de la construction*

Mary Van Buren est la présidente de l'Association canadienne de la construction (ACC). Mary une chef de file reconnue qui possède une feuille de route exceptionnelle dans le domaine de la promotion des intérêts des membres en créant des services novateurs et de premier ordre à l'intention des membres, en défendant la valeur de la profession et en prônant l'adoption de technologies et de normes en vue de rehausser le professionnalisme. Elle excelle dans la création et la communication d'une vision convaincante, tout en misant sur le développement et la responsabilisation des personnes afin de produire des résultats positifs à l'intention des membres.

Spécialiste en marketing, communications, élaboration de stratégies et technologies numériques, elle a travaillé dans les secteurs privé, public et à but non lucratif et a occupé des postes de direction au sein d'associations et d'organismes à but non lucratif de premier plan, dont Gestion financière MD qui est une société de l'Association médicale canadienne et Exportation et développement Canada. Dans son rôle précédent de vice-présidente du Marketing et de l'Infotechnologie à l'Association canadienne de l'immeuble, Mary a dirigé une équipe de 60 personnes qui a réussi à faire croître les principaux services, REALTOR.ca et WEBForms®, à un taux de croissance

dans les deux chiffres, ayant collaboré avec plus de 90 conseils et associations partout au Canada et, ce faisant, ayant nettement augmenté la valeur offerte aux membres et fait reconnaître la valeur de REALTORS®.

Outre sa vaste expérience du monde des affaires et son acuité financière, Mary est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires internationales de l'Université McGill et d'un baccalauréat en commerce de l'Université d'Ottawa, est bilingue et détient le titre de Cadre d'association émérite.



### **Todd Winterhalt**

*Premier vice-président, Communications et stratégie organisationnelle* Exportation

Avant d'exercer cette fonction, M. Winterhalt était le vice-président du Commerce international d'EDC, un groupe dont il a supervisé la mise sur pied en 2016. Depuis son arrivée à EDC en 2002, il a occupé des postes à responsabilité croissante : vice-président, Développement des affaires – Marchés internationaux; vice-président, Ressources humaines; conseiller en chef pour la recherche internationale, Financement; et directeur de groupe, Évaluation des risques politiques. Avant de se joindre à EDC, M. Winterhalt a travaillé pour la diplomatie canadienne, et a entre autres occupé le poste de consul et délégué commercial au Consulat général du Canada à São Paulo, au Brésil.

M. Winterhalt détient un baccalauréat spécialisé en arts de l'Université de Western Ontario, et une maîtrise en sciences de l'Université d'Édimbourg, en Écosse. Il a été le premier récipiendaire du Prix Excellence en leadership d'équipe d'EDC, et il est un ancien président de la Canadian Association of Professional Intelligence Analysts.



### **Peter Xotta**

*Vice-président de la planification et des opérations, Autorité portuaire Vancouver-Fraser*

En tant que vice-président de la planification et des opérations, Peter Xotta est responsable de la planification à long terme, des opérations terrestres et maritimes, de la sécurité et des activités de développement commercial de l'Autorité portuaire Vancouver-Fraser.

Au cours de la dernière décennie, Peter a dirigé les programmes d'infrastructure de l'autorité portuaire, ainsi que leur financement, afin d'améliorer le réseau routier et ferroviaire de la région du Lower Mainland et de faciliter le commerce par le port de Vancouver. Il dirige également les travaux de l'autorité portuaire en matière de saisie de données et de visibilité

de la chaîne d'approvisionnement.

Peter a été responsable de divers portefeuilles, notamment dans le domaine du développement commercial et de la direction de projets portuaires stratégiques. Il était auparavant président de Modalink Distribution Hub Ltd, une installation logistique multimodale située à South Richmond, en Colombie-Britannique. Il est l'ancien président de la Canada Place Corporation, une filiale à part entière de l'Autorité portuaire Vancouver-Fraser. Il est membre du conseil d'administration de la Freight Management Association of Canada.

Peter est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de la Segal Graduate School of Business de l'université Simon Fraser et est un mentor actif dans le programme.