

Mieux commercer au Canada

Réformer l'union économique en éliminant les obstacles aux échanges interprovinciaux

Erin McGrath-Gaudet, directrice des affaires provinciales pour l'Île-du-Prince-Édouard et des politiques intergouvernementales

Monique Moreau, directrice des affaires nationales

S'il est vrai que le Canada s'active particulièrement à conclure de nouveaux accords de commerce international, les gouvernements provinciaux tardent toutefois à supprimer les obstacles au commerce des produits et des services à l'intérieur de nos propres frontières. En effet, cela fait près de dix ans que les accords sur le commerce intérieur n'évoluent pas de pair avec les accords internationaux. Il semblerait néanmoins que cette tendance commence à s'inverser étant donné que, lors de la réunion du Conseil de la fédération en 2014, les premiers ministres provinciaux ont convenu de poursuivre leurs travaux visant à renforcer et moderniser l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) et que le gouvernement fédéral a prévu publier de nouveaux principes pour moderniser le commerce interprovincial.

Il faut reconnaître davantage l'importance du libre-échange interprovincial pour notre pays. C'est pourquoi il est essentiel de prendre rapidement des mesures pour améliorer le commerce intérieur au Canada. Pour ce faire, on devrait résister à la tentation de rafistoler le système actuel, qui s'est avéré peu efficace jusqu'ici pour renforcer notre union économique. Au rythme actuel, il faudrait des décennies pour que l'économie canadienne soit vraiment ouverte et compétitive. Des efforts ambitieux et soutenus sont nécessaires. Le leadership politique est vital pour faire en sorte que les accords de commerce intérieur, nouveaux ou actualisés, soient à la fois pertinents et modernes et donnent aux petites et moyennes entreprises (PME) un libre accès aux marchés canadiens. Dans cette optique, la FCEI propose aux gouvernements de prioriser certaines réformes plus concrètes.

Introduction

Pour le Canadien moyen, les obstacles au commerce intérieur peuvent paraître comme une chose étrange. Après tout, il n'y a pas de douaniers aux frontières provinciales et territoriales, et les produits et services qui circulent d'une province à l'autre ne sont pas soumis à des droits de douane. On s'attend normalement à ce que ce type d'obstacles constitue les principales restrictions commerciales. Mais dans les faits, c'est la paperasserie qui nuit le plus souvent aux entreprises canadiennes qui veulent faire des échanges d'un océan à l'autre et qui fait du tort non seulement à la productivité du pays, mais aussi à l'exploitation de son potentiel de croissance économique. La paperasserie, c'est le fait, pour les entrepreneurs, d'essayer de s'y retrouver dans le dédale de règles différentes ou contradictoires imposées par chaque province ou territoire. C'est aussi le fait de remplir de la paperasse exigée par divers gouvernements ou de devoir suivre un véritable parcours du combattant pour s'assurer d'être en conformité avec plusieurs administrations différentes.

Types d'obstacles au commerce

Les droits de douane sont un obstacle courant en matière de commerce international. Par contre, les obstacles au commerce interprovincial sont différents étant donné qu'on n'y impose pas de droits de douane. Quoi qu'il en soit, ces obstacles nuisent à la productivité et à la croissance des entreprises. Aux fins du présent rapport, un obstacle au commerce est défini comme étant tout règlement ou toute obligation réglementaire de n'importe quel ordre de gouvernement qui nuit aux échanges commerciaux avec une autre province ou un autre territoire ou alourdit les coûts liés à ces échanges. Cette définition plus large n'est pas uniquement axée sur les règlements qui entravent le commerce. Mis à part les obstacles naturels (p. ex. la distance géographique) et les coûts liés à la circulation de produits sur le territoire canadien, les gouvernements peuvent exercer leur pouvoir ou leur autorité sur trois principaux types d'obstacles à la libre circulation des produits et des services entre les provinces et les territoires :

Obstacles prohibitifs : Textes de loi interdisant le commerce de certains produits ou services (p. ex. interdiction de vendre directement des boissons alcoolisées à des clients ou des détaillants d'autres provinces).

Obstacles techniques : Règlements propres à certains secteurs (p. ex. normes relatives au poids et aux dimensions des véhicules).

Obstacles réglementaires et administratifs : Obligation de respecter des règlements différents et de remplir des paperasses nécessaires dans diverses provinces et divers territoires (p. ex. enregistrement des entreprises, obtention de permis et de licences, etc.)

Lorsque l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) a été ratifié en 1994, on l'a annoncé comme étant un formidable pas en avant pour le commerce au Canada. Toutefois, l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE) et d'autres ententes de commerce international ont fait ressortir l'incapacité de l'ACI à suivre l'évolution de l'environnement économique. Si l'AECG va ouvrir l'accès au marché canadien pour les entreprises européennes, l'ACI, quant

à lui, ne semble pas vraiment donner aux entreprises canadiennes la possibilité de mener des activités commerciales dans d'autres provinces ou territoires.

Parallèlement aux ententes internationales, il existe quand même aussi quelques exemples d'accords commerciaux régionaux réussis. Citons par exemple le Nouveau partenariat de l'Ouest, conclu entre la Colombie-Britannique, l'Alberta et la Saskatchewan. Cela dit, bien que la portée de ces accords commerciaux régionaux dépasse celle de l'ACI, il est vraiment temps d'adopter une approche nationale complète.

Dans le contexte économique moderne d'aujourd'hui, les chaînes d'approvisionnement sont de plus en plus liées et les importations et les exportations jouent un rôle de premier plan dans la croissance économique. Il est, de ce fait, stratégique que les PME d'un océan à l'autre disposent d'un libre accès aux marchés nationaux afin de pouvoir exploiter toutes les possibilités économiques présentes au pays. Les PME s'accordent généralement à dire que, dans une économie moderne, les obstacles au commerce intérieur devraient être supprimés et que les gouvernements devraient en faire une priorité (Figure 1).

Figure 1 :

Les gouvernements provinciaux et territoriaux devraient-ils s'engager à supprimer les obstacles au commerce entre les provinces et territoires? (% des répondants)



Source : FCEI, sondage sur le commerce intérieur, avril-mai 2014, n= 6 340.

Si nous tenons à réaliser l'objectif de libre-échange au Canada, le gouvernement fédéral et l'ensemble des provinces et territoires vont devoir faire preuve de leadership politique. Face à l'évolution de l'économie mondiale, les vestiges d'une époque protectionniste pourraient nuire à nos chances de réussir économiquement sur le plan national et international.

« Le Canada devrait avoir une loi fédérale sur les accords de libre-échange au pays parce qu'il semble plus facile de faire du commerce avec les États-Unis qu'au Canada. C'est vraiment dommage... »

École d'art, Colombie-Britannique

Coût des obstacles au commerce intérieur

Depuis des années, des recherches essaient de quantifier le coût des obstacles au commerce intérieur pour l'économie canadienne. L'association Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC) estime ce coût à 1 % du PIB¹. Copeland (1998) affirme que le gain pour l'économie provenant de la suppression des barrières interprovinciales se rapprocherait davantage de 0,1 % ou serait même inférieur à 0,05 % du PIB². Pour sa part, un consortium d'associations de gens d'affaires (dont la FCEI) estime que ce coût représente 14 milliards de dollars par année³.

Malgré l'absence de consensus au sujet du coût que représentent, pour l'économie, les obstacles au commerce intérieur, il est clair qu'une partie de celui-ci est refilé aux entreprises. En effet, les chefs d'entreprise doivent dépenser beaucoup de temps et d'argent pour se conformer à des règles et des règlements différents ou contradictoires d'une province et d'un territoire à l'autre. Par exemple, les propriétaires de PME qui exercent leurs activités dans plusieurs provinces ou territoires sont tenus d'enregistrer leur entreprise et de rendre annuellement compte aux gouvernements presque partout où ils brassent des affaires. Ils doivent également composer avec des règlements contradictoires pour des choses aussi banales que le contenu d'une trousse de premiers soins ou les mélanges d'éthanol qui entrent dans la composition de l'essence, ceux-ci variant tellement d'une province et d'un territoire à l'autre que les raffineurs doivent préparer des lots d'essence différents en fonction du marché provincial visé. Des études de la FCEI estiment que les entreprises canadiennes doivent déboursier chaque année plus de 37 milliards de dollars pour se conformer aux règlements provenant de tous les ordres de gouvernement⁴. Les obstacles au commerce intérieur sont en partie responsables de ce coût, et celui-ci a un impact sur l'économie. Il faudrait donc le réduire de manière à élargir les options offertes aux citoyens canadiens et accroître la productivité ainsi que la performance économique.

Les PME et le commerce intérieur

Les produits et les services

Les entreprises ne font pas toutes des échanges commerciaux de produits ou de services dans d'autres provinces ou territoires. Parmi les chefs de PME ayant répondu à un récent sondage de la FCEI, 46 % ont dit avoir vendu des produits ou des services dans une autre province ou un autre territoire au cours des trois dernières années, et ils sont 73 % à avoir acheté des produits ou des services dans une autre province ou un autre territoire (Figure 2).

1. Cité dans Eugène Beaulieu, *Exploring the impact of AIT chapters*, 2013, <http://www.ppforum.ca/sites/default/files/Beaulieu%20-%20Exploring%20the%20economic%20impact%20of%20AIT%20chapters.pdf>, p.7 (en anglais seulement).

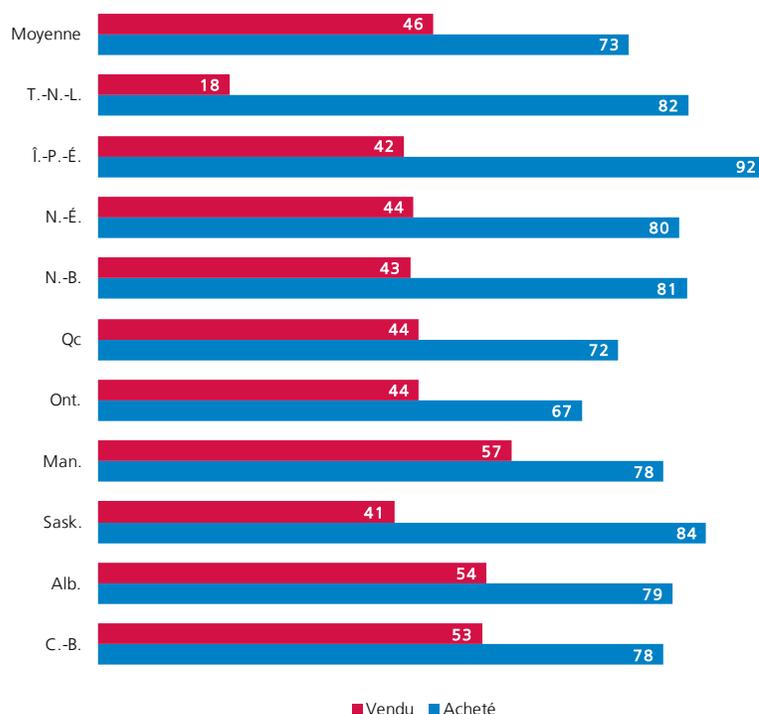
2. *Ibid.*

3. *Amélioration du commerce intérieur : une approche vigoureuse*, http://www.cqa-canada.org/fr-CA/DiscussionPapers/ca_rep_internal_trade_position-paper2008_f.pdf

4. FCEI, *Rapport sur la paperasserie au Canada*, 2015.

Figure 2 :

PME qui ont vendu ou acheté des produits/services dans une autre province ou territoire au cours des trois dernières années, par province (% des répondants)



Source : FCEI, sondage sur le commerce intérieur, avril-mai 2014, n = 6 340.

La plupart des chefs d'entreprise sont plus susceptibles de faire des affaires dans leur propre région ou dans une région voisine (Annexe A). Mais il y a des exceptions. Par exemple, au cours des trois dernières années, la moitié des entreprises de Terre-Neuve-et-Labrador faisant du commerce interprovincial ont vendu des produits ou des services à l'Alberta (50 %). Durant cette même période, 40 % des PME de la Nouvelle-Écosse qui ont eu des échanges commerciaux ont vendu à l'Alberta et plus d'un tiers des entreprises du Québec ayant commercé ont effectué des ventes de produits ou de services avec la Colombie-Britannique (35 %) et l'Alberta (38 %).

Les obstacles au commerce

Les raisons de ne pas faire d'échanges interprovinciaux

Les entreprises qui n'ont pas acheté ou vendu des produits ou des services à l'extérieur de leur province ou territoire au cours des trois dernières années expliquent que cela tient principalement au fait que leurs produits ou services ne sont tout

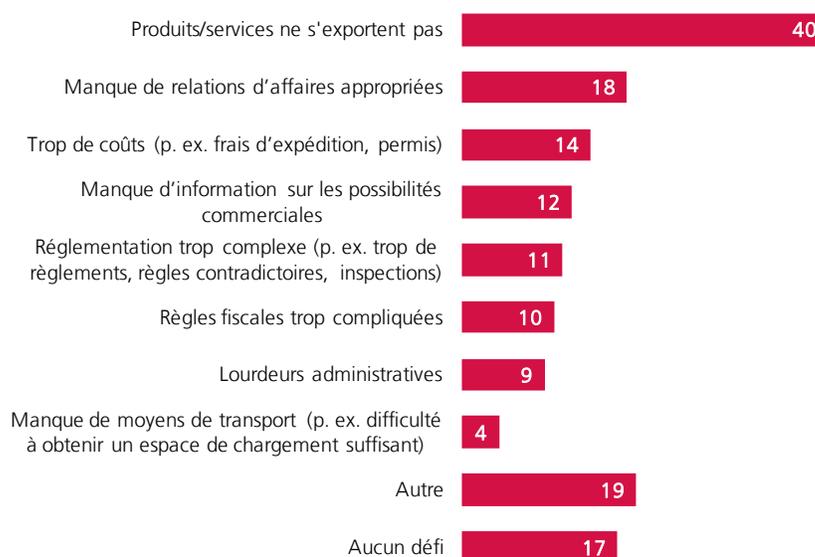
« Nous devons acheter des produits des États-Unis et d'Europe parce que c'est trop compliqué de faire du commerce au Canada à cause des régimes fiscaux différents entre les provinces, des coûts de transport élevés et des restrictions qui sont imposées sur certains produits alimentaires. »

Magasin d'aliments spécialisés,
Ontario

simplement pas exportables (40 %). Le manque de relations d'affaires appropriées (18 %), le coût trop élevé des exportations (14 %) et le manque d'information sur les possibilités commerciales (12 %) sont aussi des freins importants. À cela s'ajoutent les obstacles réglementaires et les lourdeurs administratives, tels que la réglementation gouvernementale et les règles fiscales trop compliquées (Figure 3).

Figure 3 :

Raisons de ne pas acheter ou vendre des biens et/ou des services (% des répondants)



Source : FCEI, sondage sur le commerce intérieur, avril-mai 2014, n = 6 340.

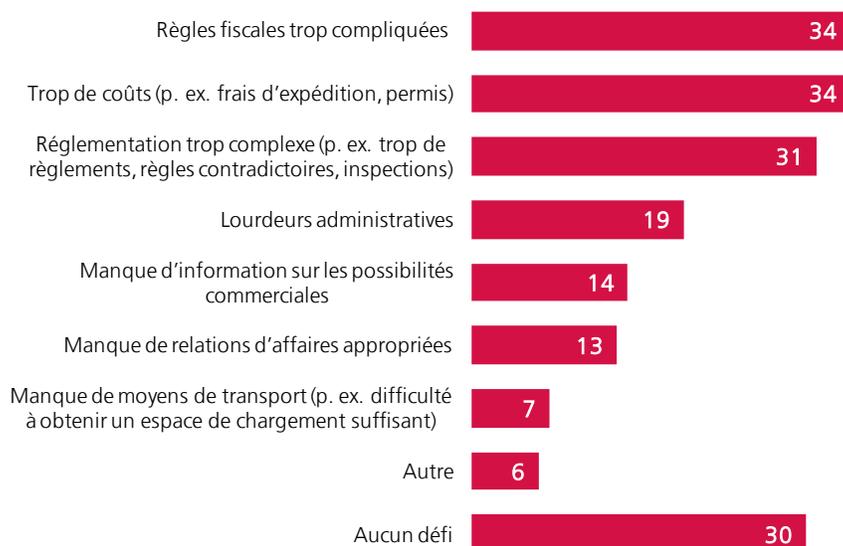
Un grand nombre de commentaires indiqués sous la rubrique « Autre » portaient sur les divers obstacles réglementaires, principalement la délivrance de permis, ainsi que les différences au niveau des lois du travail et de l'indemnisation des accidents du travail.

Les défis que posent les échanges

Les entreprises qui font des transactions de produits ou de services sur le territoire canadien ont cité les obstacles réglementaires et les lourdeurs administratives, sous toutes leurs formes, comme étant le plus gros obstacle au commerce (Figure 4). Le fait de devoir respecter des règles – fiscales notamment – différentes d'une province ou d'un territoire à l'autre et de remplir toutes les paperasses exigées par d'autres gouvernements représente un investissement substantiel en temps et en argent, en particulier pour les plus petites entreprises. Les dépenses liées au commerce sont également un défi majeur, qu'il s'agisse des frais de transport ou du coût des permis et des licences qui varient en fonction de la province ou du territoire (34 %).

Figure 4 :

Défis pour acheter ou vendre des produits et/ou des services (% des répondants)



Source : FCEI, sondage sur le commerce intérieur, avril-mai 2014, n = 6 340.

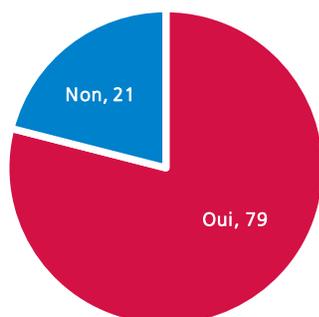
La plupart des propriétaires d'entreprise qui font affaire à l'extérieur de leur province ou territoire disent avoir également effectué des transactions de produits ou de services aux États-Unis au cours des trois dernières années (Figure 5). Bien qu'à peine plus de la moitié pensent que l'expérience commerciale qu'ils ont eue aux États-Unis est assez semblable à celle qu'ils ont eue au Canada, 14 % estiment qu'il est plus facile d'effectuer des échanges commerciaux avec les États-Unis plutôt qu'au Canada (Figure 6). Plus précisément, une large proportion de chefs d'entreprise qui sont de cet avis œuvre dans les secteurs de la finance, de l'assurance, de l'immobilier et de la location à bail (25 %), mais aussi dans les secteurs de la gestion et de l'administration d'entreprise (25 %) et des transports (21 %). Cela donne une idée de l'importante somme de travail qu'il reste à faire pour simplifier le commerce intérieur au Canada.

« Pratiquement aucune compagnie, petite ou grande, ne comprend l'application des taxes de vente. Nous avons des clients et des fournisseurs et chacun semble appliquer différentes méthodologies. »

Compagnie de pneus et d'accessoires automobiles, Québec

Figure 5 :

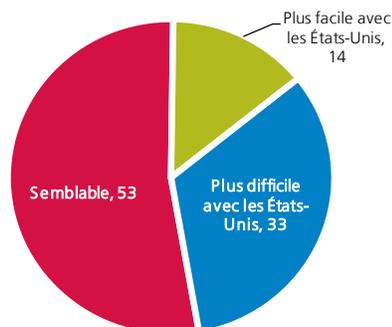
Avez-vous vendu ou acheté des produits et/ou des services aux États-Unis au cours des 3 dernières années? (% des répondants)



Source : FCEI, sondage sur le commerce intérieur, avril-mai 2014, n = 6 340.

Figure 6 :

Par rapport au Canada, décrivez votre expérience d'achat ou de vente aux États-Unis (% des répondants)



Source : FCEI, sondage sur le commerce intérieur, avril-mai 2014, n = 6 340.

La mobilité de la main-d'œuvre

La pénurie de main-d'œuvre qualifiée continue d'être un problème pour de nombreux propriétaires de PME. Dans le cadre de l'édition de mai 2015 du *Baromètre des affaires* de la FCEI, les chefs d'entreprise interrogés affirment qu'il s'agit de la deuxième principale entrave aux ventes et à la croissance de la production. Cet enjeu figure aussi régulièrement en tête des préoccupations les plus sérieuses citées par les entrepreneurs. La pénurie de travailleurs non qualifiés ou semi-qualifiés est également un problème significatif pour les propriétaires de PME.

Pour essayer de remédier à cette pénurie, 22 % des chefs d'entreprise ont embauché des travailleurs d'autres provinces. Parmi ceux-ci, plus de la moitié (58 %) ont indiqué n'avoir

connu aucune difficulté en recrutant des travailleurs d'une autre province ou d'un autre territoire, tandis que près d'un sondé sur cinq (22 %) a signalé que ces travailleurs ont eu besoin de plus de formation. L'investissement financier lié à la réinstallation de ces travailleurs (21 %) et le temps requis pour les faire venir dans leur nouvelle province d'adoption (18 %) sont d'autres obstacles qui freinent l'embauche d'employés provenant d'autres provinces ou territoires. Par ailleurs, les

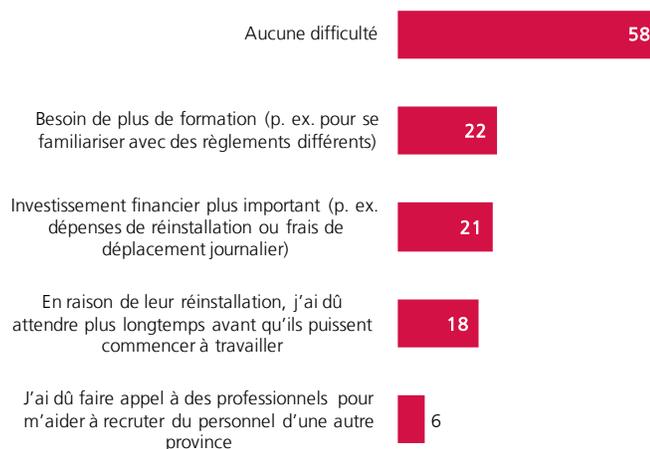
« Nos ingénieurs hautement qualifiés passent seulement quelques jours par mois dans d'autres provinces et nous devons quand même remplir une montagne de paperasses différentes pour les bureaux d'indemnisation des accidents du travail de chaque province. On a besoin d'accords réciproques! »

Société d'équipement scientifique,
Ontario

chefs de PME sont peu nombreux (6 %) à avoir fait appel à des professionnels pour les aider à recruter des travailleurs dans d'autres provinces (Figure 7).

Figure 7 :

Quelles difficultés avez-vous connues en recrutant des travailleurs d'une autre province ou d'un autre territoire? (% des répondants)



Source : FCEI, sondage sur le commerce intérieur, avril-mai 2014, n = 6 340.

Les modifications apportées à l'ACI en 2009 ont encouragé la mobilité de la main-d'œuvre en faisant en sorte que les reconnaissances professionnelles obtenues dans une province ou un territoire soient reconnues partout au Canada. Toutefois, les propriétaires de PME sont d'avis que certaines lacunes de l'Accord méritent une attention plus soutenue de la part des gouvernements. Les négociations sur le commerce intérieur devraient chercher à répondre à deux objectifs : donner aux entreprises de tout le pays accès à un bassin plus large de travailleurs compétents capables de travailler n'importe où au Canada, et prévoir une réinstallation sans heurts pour ceux qui choisissent d'aller travailler hors de leur province ou territoire. Parmi les aspects à revoir, notons certaines incohérences au niveau des exigences relatives à l'apprentissage et à la formation d'apprenti et de celles concernant l'enregistrement des entreprises, qui peuvent ralentir et alourdir la procédure. Voici quelques commentaires de nos membres au sujet des obstacles à la mobilité de la main-d'œuvre :

Les ententes interprovinciales en santé/sécurité au travail sont lourdes administrativement pour une entreprise comme la mienne. Nos travailleurs vont dans toutes les provinces. – Compagnie d'installation de scènes, Québec

Les gouvernements devraient travailler tous ensemble pour normaliser la formation dans tout le pays. Je dis « non » aux nouveaux règlements et aux nouvelles règles! Il faudrait plutôt revoir ceux qui sont en place et supprimer ou actualiser les « anciens ». C'est presque impossible de comprendre les textes du gouvernement! – Entreprise de sécurité, Colombie-Britannique

Nous sommes obligés de nous inscrire auprès de l'association de la sécurité dans la construction et de la commission des accidents du travail de chaque province où on fait des affaires, et en plus, on doit gérer tous les dossiers d'indemnisation. Ça devrait pourtant être suffisant de s'inscrire dans une seule province et de se conformer à ses règles! – Centre de plongée commerciale, Nouveau-Brunswick

Ce n'est pas possible, pour nous, de faire des affaires dans certaines provinces parce qu'il faudrait envoyer des employés sur place et le problème, c'est que les programmes d'indemnisation des accidents du travail sont très différents d'une province à l'autre. – Entrepreneur-électricien, Ontario

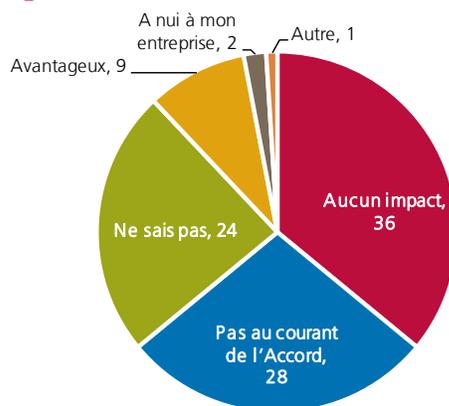
Il y a une véritable pénurie de main-d'œuvre qualifiée au Canada, et nous essayons d'attirer les jeunes dans les métiers spécialisés... C'est vraiment impensable qu'il y ait des obstacles à la libre circulation de la main-d'œuvre qualifiée dans un même pays! – Société d'équipement de construction, Colombie-Britannique

L'impact des accords sur le commerce intérieur existants

Bien que les gouvernements canadiens aient pris certaines mesures pour améliorer la circulation des produits et des services sur le sol canadien dans le cadre de l'ACI et d'autres accords, tels que le Nouveau partenariat de l'Ouest, la majorité des propriétaires de PME n'ont pas ressenti l'impact de ces mesures. En effet, 28 % avouent ne pas être au courant de l'ACI, 24 % n'ont pas idée de son impact et un peu plus d'un tiers (36 %) pensent que l'ACI n'a eu aucun impact sur leur capacité à effectuer des échanges avec d'autres provinces (Figure 8).

Figure 8 :

Quel a été l'impact de l'ACI sur votre capacité à acheter ou vendre des produits et/ou des services dans d'autres provinces ou territoires? (% des répondants)



Source : FCEI, sondage sur le commerce intérieur, avril-mai 2014, n = 6 340.

Malgré le fait que les chefs d'entreprise ne soient pas tous en mesure de vendre leurs produits et leurs services en dehors de leur province ou territoire, nos données

indiquent clairement que certains d'entre eux pourraient trouver de nouveaux débouchés ailleurs au pays. Il serait très bénéfique, dans ces cas, d'éliminer ou, au moins, de réduire et de rationaliser les obstacles réglementaires et administratifs. Cela permettrait aux propriétaires de PME qui exercent actuellement des activités dans d'autres provinces d'être plus productifs et leur éviterait les pertes de temps et d'argent ainsi que les frustrations que leur coûte la paperasserie.

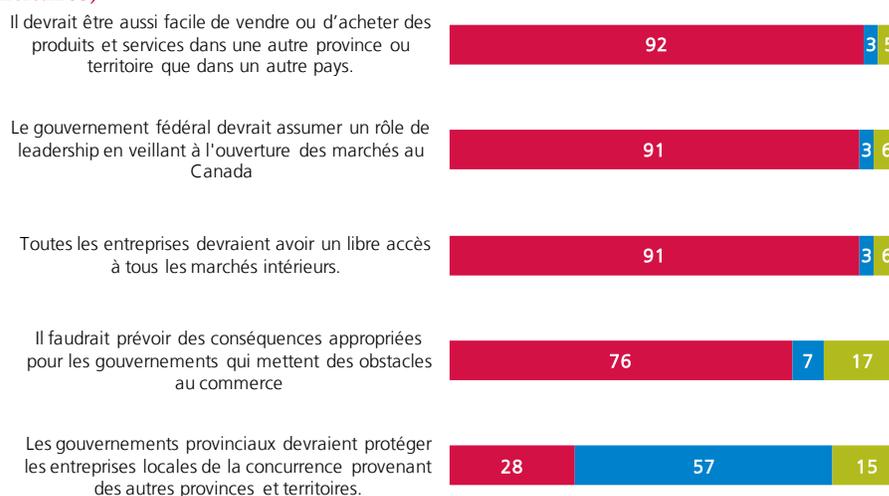
Des principes efficaces pour le commerce intérieur

Il est évidemment encourageant que les premiers ministres canadiens se soient engagés à revoir en profondeur l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) lors de la réunion du Conseil de la fédération en août 2014, mais il faut absolument que de réels progrès soient accomplis rapidement pour améliorer la circulation des produits, des services et de la main-d'œuvre sur l'ensemble du territoire canadien. Que les chefs d'entreprise effectuent ou pas des transactions commerciales dans d'autres provinces et territoires, leurs souhaits sont sans équivoque : les gouvernements au pays doivent faire preuve de leadership pour faciliter l'accès aux marchés intérieurs d'un bout à l'autre du pays.

Selon les propriétaires de PME, le principe le plus important pour une réforme du commerce intérieur est de faire en sorte qu'il soit tout aussi facile de faire des affaires au Canada qu'avec n'importe quel autre pays. Toutes les entreprises devraient également disposer d'un accès libre aux marchés intérieurs et le gouvernement fédéral devrait se faire le champion de l'amélioration du commerce intérieur. Par ailleurs, près des trois quarts des chefs de PME estiment que les gouvernements qui érigent des obstacles au commerce intérieur devraient subir des conséquences appropriées, par exemple des pénalités (Figure 9).

Figure 9 :

Sur quels principes les gouvernements devraient-ils se concentrer pour améliorer la circulation des produits et des services au Canada? (% des répondants)



■ D'accord ■ Pas d'accord ■ Ne sais pas

Source : FCEI, sondage sur le commerce intérieur, avril-mai 2014, n = 6 340.

Il est clair que la plupart des propriétaires de PME d'un océan à l'autre souhaitent ardemment disposer d'un libre accès à tous les marchés du Canada. Le moment est donc venu, pour l'ensemble des gouvernements, de poser des gestes concrets.

Trois principes directeurs pour des accords de libre-échange interprovinciaux

Peu importe la forme que prendraient les réformes – amélioration et actualisation de l'ACI, élargissement du Nouveau partenariat de l'Ouest ou mise en place d'une toute nouvelle entente de commerce interprovincial, par exemple un accord de libre-échange au Canada – la FCEI préconise l'adoption des principes clés suivants :

Promouvoir la reconnaissance mutuelle

La reconnaissance mutuelle sous-entend que quand un produit ou un service est conforme aux lois et aux règlements d'une province ou d'un territoire, il est acceptable dans chaque province et territoire, sauf négociation et disposition contraires. C'est l'approche qu'ont suivie l'Union européenne, l'Australie et la Suisse pour supprimer les obstacles au commerce entre leurs divers États et cantons. La reconnaissance mutuelle est à la base des réformes de l'ACI sur la mobilité de la main-d'œuvre entreprises en 2009. **Tous les premiers ministres et leurs ministres responsables du commerce intérieur aux niveaux provincial et fédéral devraient accorder immédiatement la priorité à la reconnaissance mutuelle de l'ensemble des mesures réglementaires entre les provinces.**

Adopter la méthode de la liste négative

L'un des éléments essentiels des accords modernes de commerce intérieur et de commerce international repose sur l'hypothèse sous-jacente que le commerce transfrontalier est permis à moins d'indication contraire et explicite. Concernant l'ACI, un des problèmes les plus couramment cités est la méthode de la liste positive selon laquelle les dispositions de libre-échange portent uniquement sur les secteurs précisés dans une liste. Par contre, la méthode de la liste négative, qui est au cœur du Nouveau partenariat de l'Ouest, limite les barrières commerciales à deux niveaux. Premièrement, à l'avenir, elle facilitera la vie des nouvelles industries qui auront moins à s'inquiéter d'obstacles archaïques qui pourraient s'appliquer à elles ou craindre d'être exclues involontairement des accords commerciaux. Et deuxièmement, si le signataire de l'accord souhaite conserver certains obstacles pour certaines entreprises, il lui faudra démontrer le besoin d'une exemption particulière. **Les gouvernements devraient tous envisager l'adoption d'une méthode de liste négative pour les accords de commerce intérieur** et se servir de cette méthode de dissuasion efficace, pratique et puissante contre le protectionnisme.

Établir un mécanisme de règlement des différends et d'application des règles

Tout mécanisme de conformité devrait tendre vers l'équilibre délicat qu'il y a entre la persuasion et la punition. Un problème persistant de l'ACI est son processus de conformité. Les différends traînent en longueur, et quand ils peuvent être résolus, les deux parties ne sont généralement pas satisfaites et les résolutions ne contribuent pas aux intérêts plus larges du commerce libre. De plus, les mesures

prises en matière de conformité ne portent que sur certaines parties de l'ACI. Et même si celui-ci stipule qu'aucun signataire ne peut ériger de nouvelles barrières au commerce, il n'est pas possible de forcer un gouvernement à respecter cette règle parce qu'aucune disposition de l'accord ne le prévoit⁵. Une négociation rapide et de bonne foi entre les deux parties est toujours préférable à un processus de règlement des différends qui peut s'avérer litigieux et antagoniste. Étant donné que les provinces et les territoires sont des partenaires qui entretiennent des relations commerciales et œuvrent ensemble à atteindre la prospérité commune, des mesures punitives servent rarement leurs intérêts. Il n'en demeure pas moins qu'il faudrait mettre en place des mesures dissuasives pour prévenir les infractions. La participation d'experts de l'industrie à ce processus aiderait les deux parties à s'entendre sur des politiques saines.

Pour que ce processus de résolution des différends soit plus efficace et rentable, **nous proposons la création d'un équivalent canadien du mécanisme américain d'arbitrages investisseur-État prévu dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA)**. En vertu de ce mécanisme, il est possible d'entamer des procédures de règlement des différends directement auprès du gouvernement de l'État où l'on souhaite faire des affaires, alors que la procédure établie dans le cadre de l'ACI exige que les entreprises se tournent d'abord vers le gouvernement de leur province d'origine.

Obstacles exigeant une attention immédiate

Outre l'adoption de principes directeurs dans le cadre de nouvelles discussions sur le commerce intérieur, la FCEI suggère aux gouvernements de traiter certains obstacles très spécifiques en envisageant immédiatement des solutions qui pourraient avoir un impact positif et significatif sur les PME.

Enregistrement des entreprises

Avant qu'une entreprise constituée en société ouvre ses portes où que ce soit au Canada, son propriétaire doit composer avec toute une gamme de paperasse gouvernementale. Certaines provinces ont déjà convenu de supprimer les exigences relatives à l'enregistrement des entreprises situées dans une autre province ou un autre territoire. Un registre des entreprises commun assorti de dispositions pour le partage d'information entre les provinces ou territoires supprimerait cet obstacle administratif qui gêne les entreprises cherchant à s'implanter hors de leur province ou territoire.

Règlements sur le transport

Pour les entreprises, les coûts, y compris ceux liés à l'expédition de marchandises, sont l'obstacle le plus pressant qui entrave le commerce interprovincial. Les barrières auxquelles est confronté le secteur des transports ont d'importantes conséquences pour les PME. Il est vrai que les provinces ont déployé des efforts pour normaliser le processus d'obtention de permis, mais l'obtention des divers permis

5. William DYMOND et Monique MOREAU, « Canada », Oxford University Press, 2012.

nécessaires pour le transport de chargements entre les provinces représente un lourd fardeau administratif qu'on pourrait alléger grâce à une coopération accrue. En adoptant un permis de carburant pour voyage unique reconnu dans tout le pays, en acceptant partout les immatriculations des véhicules commerciaux pour voyage unique, et en facilitant la circulation des produits sur le territoire canadien, les coûts seraient réduits, ce qui profiterait non seulement aux PME, mais aussi aux consommateurs et aux grandes industries.

La grande variation d'une province à l'autre de plusieurs autres règlements en matière de camionnage représente un véritable casse-tête pour les PME. Les normes relatives aux dimensions des camions, aux limites de chargement et aux dispositifs de sécurité pourraient être facilement harmonisées et avoir valeur légale partout au Canada. Nous encourageons ainsi les provinces à renforcer le dialogue avec les acteurs de l'industrie du camionnage afin de mieux faire correspondre les règles encadrant ce secteur.

Permis pour exercer une profession ou un métier

Bien que les modifications apportées à l'ACI pour promouvoir la mobilité de la main-d'œuvre partout au Canada aient servi leur objectif, la mobilité est limitée ou restreinte dans des situations particulières. En effet, il peut arriver dans certaines provinces que l'inscription à une profession ou un métier soit longue et qu'elle requière des évaluations supplémentaires en raison d'exigences administratives spécifiques. D'un bout à l'autre du pays, les entreprises et les travailleurs ont bénéficié du programme du Sceau rouge, mais la désignation s'applique uniquement aux métiers les plus communs, et encore, seuls les métiers qui ont un statut désigné et qui jouissent du soutien garanti de plusieurs provinces sont pris en considération.

Pour promouvoir la mobilité de la main-d'œuvre, il apparaît donc crucial de mieux reconnaître la formation et les programmes d'apprentissage et d'encourager la collaboration interprovinciale des organismes chargés de délivrer des permis pour l'exercice de professions et de métiers afin que les titres de compétence soient totalement transférables d'une province et d'un territoire à l'autre. Nous encourageons les gouvernements et les établissements d'enseignement à collaborer afin de s'assurer que la séquence des cours et les périodes désignées pour permettre aux apprentis de faire des stages en entreprise facilitent le déplacement des travailleurs entre les provinces et les territoires.

Indemnisation des accidents du travail

De nombreuses entreprises indiquent que les lois sur l'indemnisation des accidents du travail en vigueur dans chaque province portent à confusion et sont difficiles à comprendre. C'est particulièrement évident dans le cas des entreprises qui envoient des travailleurs dans d'autres provinces ou territoires pour y mener des activités commerciales. Les règles déterminant l'obligation d'inscription des entreprises à la commission des accidents du travail varient beaucoup d'une province à l'autre. Par exemple, en Colombie-Britannique, les entreprises venues d'un autre endroit du Canada pour brasser des affaires dans la province doivent s'inscrire auprès de WorkSafeBC si elles y font venir de la main-d'œuvre pendant 15 jours ou plus par

année. Par contre, en Nouvelle-Écosse, les entreprises extraprovinciales sont tenues d'inscrire leurs employés à la Commission d'indemnisation des accidents du travail de la province à partir du moment où elles ont trois employés ou plus y travaillant pendant 5 jours ou plus au cours d'une année civile.

Les règlements sur la santé et la sécurité au travail sont aussi étonnamment très différents et très coûteux d'une province à l'autre. Par exemple, dans l'ensemble du Canada, les entreprises sont obligées d'avoir des trousseaux de premiers soins, mais leur contenu varie en fonction de chaque réglementation provinciale.

Les exigences liées à l'indemnisation des accidents du travail et à la santé et la sécurité au travail sont un domaine idéal pour accroître la reconnaissance mutuelle et, lorsque c'est absolument indispensable, harmoniser la réglementation. Ces mesures feraient en sorte que non seulement les entreprises remplissent leurs obligations, mais aussi que les travailleurs soient protégés sur leur lieu de travail, où qu'il soit.

Conclusion

Dans l'économie d'aujourd'hui, la plupart des gens semblent reconnaître la valeur du libre-échange. Les accords de commerce international fournissent des occasions aux entreprises canadiennes et à l'économie d'une manière générale, mais le libre accès aux marchés canadiens est tout aussi important, voire plus, pour les PME de notre pays.

Les gouvernements de tous les ordres auraient, de ce fait, avantage à prioriser la conclusion d'accords de libre-échange entre les provinces et les territoires canadiens. Une réelle volonté politique et de vraies ressources sont nécessaires pour mettre en place un accord de libre-échange au Canada ou une autre entente de commerce interprovincial de ce type qui s'appuie sur les principes que nous avons mis en avant : reconnaissance mutuelle, méthode de la liste négative et mécanisme de règlement des différends. Il est encourageant de voir que les premiers ministres provinciaux et le gouvernement fédéral ont manifesté publiquement leur soutien à cet égard, mais ce qui compte vraiment pour les propriétaires de PME est l'adoption de mesures concrètes qui leur permettent d'exercer des activités commerciales dans des marchés ouverts et concurrentiels d'un bout à l'autre du Canada.

Annexe A : Où les PME ont-elles vendu leurs produits et services au cours des trois dernières années, par province (% des répondants)

| Fournisseurs | Acheteurs | | | | | | | | | | | |
|--------------|-----------|------|-------|------|------|-----|-------|-------|---------|----------|------|----------|
| | C.-B. | Alb. | Sask. | Man. | Ont. | Qc | N.-B. | N.-É. | Î.-P.-E | T.-N.-L. | Yn | T.-N.-O. |
| C.-B. | 89* | 95 | 56 | 43 | 58 | 31 | 20 | 24 | 13 | 19 | 27 | 21 |
| Alb. | 85 | 85* | 81 | 37 | 37 | 19 | 14 | 15 | 9 | 14 | 19 | 25 |
| Sask. | 44 | 90 | 80* | 66 | 31 | 14 | 12 | 10 | 2 | 6 | 5 | 11 |
| Man. | 43 | 64 | 87 | 82* | 80 | 21 | 17 | 16 | 9 | 7 | 11 | 13 |
| Ont. | 59 | 64 | 40 | 50 | 74* | 71 | 42 | 51 | 28 | 33 | 14 | 14 |
| Qc | 35 | 38 | 21 | 21 | 87 | 65* | 53 | 32 | 19 | 25 | 7 | 8 |
| N.-B. | 19 | 26 | 9 | 9 | 48 | 43 | 78* | 85 | 49 | 42 | 1 | 3 |
| N.-É. | 25 | 40 | 15 | 13 | 49 | 26 | 86 | 82* | 60 | 62 | 5 | 6 |
| Î.-P.-E. | 23 | 27 | 23 | 23 | 82 | 50 | 73 | 86 | 73* | 50 | 9 | 5 |
| T.-N.-L. | 17 | 50 | 17 | 25 | 50 | 17 | 50 | 58 | 42 | 67* | 0 | 0 |
| Yn | 100 | 50 | 25 | 0 | 0 | 25 | 0 | 0 | 0 | 0 | 100* | 100 |
| T.-N.-O. | 53 | 80 | 27 | 7 | 33 | 7 | 13 | 0 | 0 | 7 | 13 | 73* |

Source : FCEI, sondage sur le commerce intérieur, avril-mai 2014, n = 6 340.

Pour mieux comprendre le tableau ci-dessus, prenons le Québec comme exemple. Parmi les entreprises québécoises ayant vendu des produits ou des services dans d'autres provinces ou territoires au cours des trois dernières années, 35 % l'ont fait en Colombie-Britannique, 38 % en Alberta, 21 % en Saskatchewan, etc.

*Remarque : En ce qui concerne les ventes effectuées au sein de la province où l'entreprise est située (p. ex. d'un vendeur québécois à un acheteur québécois), il est probable que certains répondants aient compris la question différemment, excluant, de fait, leur propre province (voir la question 4 du sondage inclus à la suite du rapport). Aussi, les totaux indiqués n'incluent que les entreprises ayant fait du commerce interprovincial. Il se peut donc que les pourcentages réels soient plus élevés.

Annexe B : Où les PME ont-elles acheté leurs produits et services au cours des trois dernières années, par province (% des répondants)

| | Fournisseurs | | | | | | | | | | | |
|-----------|--------------|------|-------|------|------|-----|-------|-------|---------|----------|-----|----------|
| | C.-B. | Alb. | Sask. | Man. | Ont. | Qc | N.-B. | N.-É. | Î.-P.-E | T.-N.-L. | Yn | T.-N.-O. |
| Acheteurs | | | | | | | | | | | | |
| C.-B. | 78* | 75 | 16 | 18 | 79 | 32 | 5 | 6 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Alb. | 78 | 71* | 43 | 23 | 69 | 29 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 |
| Sask. | 49 | 86 | 62* | 58 | 66 | 25 | 2 | 3 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Man. | 46 | 65 | 52 | 63* | 82 | 31 | 5 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 |
| Ont. | 50 | 31 | 9 | 20 | 57* | 70 | 11 | 12 | 4 | 4 | 1 | 1 |
| Qc | 25 | 18 | 3 | 7 | 92 | 51* | 16 | 6 | 2 | 2 | 0 | 0 |
| N.-B. | 25 | 18 | 3 | 4 | 77 | 67 | 58* | 69 | 19 | 7 | 0 | 0 |
| N.-É. | 28 | 21 | 5 | 8 | 83 | 54 | 57 | 65* | 16 | 13 | 0 | 0 |
| Î.-P.-E. | 21 | 17 | 4 | 58 | 83 | 44 | 81 | 67 | 60* | 13 | 0 | 2 |
| T.-N.-L. | 46 | 30 | 6 | 11 | 89 | 69 | 39 | 67 | 6 | 56* | 0 | 0 |
| Yn | 100 | 93 | 7 | 0 | 60 | 20 | 0 | 0 | 0 | 0 | 60* | 13 |
| T.-N.-O. | 91 | 100 | 23 | 23 | 73 | 9 | 14 | 14 | 5 | 5 | 14 | 73* |

Source : FCEI, sondage sur le commerce intérieur, avril-mai 2014, n = 6 340.

Pour mieux comprendre le tableau ci-dessus, prenons le Québec comme exemple. Parmi les entreprises québécoises ayant acheté des produits ou des services dans d'autres provinces ou territoires au cours des trois dernières années, 25 % l'ont fait en Colombie-Britannique, 18 % en Alberta, 3 % en Saskatchewan, etc.

*Remarque : En ce qui concerne les achats effectués au sein de la province où l'entreprise est située (p. ex. par un acheteur québécois auprès d'un vendeur québécois), il est probable que certains répondants aient compris la question différemment, excluant, de fait, leur propre province (voir la question 6 du sondage inclus à la suite du rapport). Aussi, les totaux indiqués n'incluent que les entreprises ayant fait du commerce interprovincial. Il se peut donc que les pourcentages réels soient plus élevés.

Sondage sur le commerce intérieur

Au Canada, la circulation des produits, des services, et parfois aussi des travailleurs, d'une province à l'autre n'est pas toujours facile. On a beaucoup misé sur les accords commerciaux internationaux, mais le commerce interprovincial est tout aussi important pour l'économie. Dans son plus récent budget, le gouvernement fédéral a souligné le besoin d'améliorer la circulation des produits, des services et des travailleurs sur le territoire canadien en supprimant les obstacles au commerce interprovincial, en harmonisant davantage les exigences réglementaires et administratives, et en améliorant les accords actuels sur la circulation des produits et des services d'une province à l'autre.

La FCEI sollicite votre participation à ce sondage afin qu'elle puisse s'assurer que les discussions sur la circulation des produits, des services et des travailleurs au Canada, ainsi que les nouvelles mesures visant à l'améliorer, tiennent compte des points de vue et de l'expérience des propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME).

Nous vous prions d'indiquer clairement vos réponses dans les cases appropriées pour qu'elles soient enregistrées correctement par notre lecteur optique. 

Les gouvernements se sont efforcés récemment d'améliorer la circulation des produits et des services entre les provinces et de supprimer les obstacles au commerce intérieur. Ce qui constitue un obstacle est, par exemple, les différents règlements d'une province et d'un territoire à l'autre sur les limites de poids des chargements qui déterminent les routes et autoroutes à emprunter pour transporter des marchandises, la taille des pneus à utiliser, etc.

1. Les gouvernements provinciaux et territoriaux devraient-ils s'engager à supprimer les obstacles à la circulation des produits et des services entre les provinces et les territoires? (Sélectionnez une seule réponse)

- Oui
 Non
 Ne sais pas

2. Sur quels principes le gouvernement fédéral, les provinces et les territoires devraient-ils se concentrer pour améliorer la circulation des produits et des services au Canada? (Sélectionnez une réponse par ligne)

| | D'accord | Pas d'accord | Ne sais pas |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Toutes les entreprises devraient avoir un libre accès à tous les marchés intérieurs. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Il faudrait prévoir des conséquences appropriées pour les gouvernements qui mettent des obstacles au commerce (p. ex. des amendes). | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Il devrait être aussi facile de vendre ou d'acheter des produits et/ou des services dans une autre province ou dans un autre territoire que dans un autre pays. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Le gouvernement fédéral devrait assumer un rôle de leadership en veillant à l'ouverture des marchés au Canada. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Les gouvernements provinciaux et territoriaux devraient protéger les entreprises locales de la concurrence provenant d'autres provinces et territoires. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

3. Au cours des trois dernières années, avez-vous vendu des produits et/ou des services dans d'autres provinces ou territoires? (Sélectionnez une seule réponse)

- Oui
 Non (Passez à la question 5)

4. Parmi les marchés suivants, dans lesquels avez-vous vendu des produits et/ou des services au cours des trois dernières années? (Sélectionnez toutes les réponses pertinentes)

- Colombie-Britannique
 Alberta
 Saskatchewan
 Manitoba
 Ontario
 Québec
 Nouveau-Brunswick
 Nouvelle-Écosse
 Terre-Neuve-et-Labrador
 Île-du-Prince-Édouard
 Yukon
 Territoires du Nord-Ouest
 Nunavut
 À l'étranger

5. Au cours des trois dernières années, avez-vous acheté des produits et/ou des services dans d'autres provinces ou territoires? (Sélectionnez une seule réponse)

- Oui
 Non (Passez à la question 12)

6. Parmi les marchés suivants, dans lesquels avez-vous **acheté des produits et/ou des services au cours des trois dernières années?** (Sélectionnez toutes les réponses pertinentes)

- Colombie-Britannique
- Alberta
- Saskatchewan
- Manitoba
- Ontario
- Québec
- Nouveau-Brunswick
- Nouvelle-Écosse
- Terre-Neuve-et-Labrador
- Île-du-Prince-Édouard
- Yukon
- Territoires du Nord-Ouest
- Nunavut
- À l'étranger

(Pour les membres de la C.-B., de l'Alb. et de la Sask.)

7. Le Nouveau partenariat de l'Ouest vise à éliminer les obstacles à la libre circulation des produits, des services, des investissements et des travailleurs entre la Colombie-Britannique, l'Alberta et la Saskatchewan ainsi qu'à l'intérieur de ces trois provinces. Ce partenariat remplace l'Entente sur le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'œuvre que la Colombie-Britannique et l'Alberta avaient signée.

D'une manière générale, quel est l'impact du Nouveau partenariat de l'Ouest sur votre entreprise? (Choisissez une seule réponse)

- Il a été avantageux pour mon entreprise
- Il a nui à mon entreprise
- Autre (Veuillez préciser) _____
- Il n'a eu aucun impact
- Ne sais pas
- Je n'étais pas au courant de cet accord

(Pour les membres de la N.-É. et du N.-B. qui ont répondu « Oui » à la question 3 ou à la question 5)

L'Entente de partenariat sur l'économie et la réglementation (EPER), conclue entre la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick, vise à réduire les obstacles à la libre circulation des produits, des services et des travailleurs entre les deux provinces.

8. **D'une manière générale, quel est l'impact de l'EPER sur votre entreprise?** (Choisissez une seule réponse)

- Elle a été avantageuse pour mon entreprise
- Elle a nui à mon entreprise
- Autre (Veuillez préciser) _____
- Elle n'a eu aucun impact
- Ne sais pas
- Je n'étais pas au courant de l'EPER

(Si vous avez répondu « Oui » à la question 3 et/ou à la question 5)

L'Accord sur le commerce intérieur a été signé en 1995 pour réduire et supprimer les obstacles à la libre circulation des produits, des services, des investissements et des travailleurs au Canada.

9. **Quel a été l'impact de l'Accord sur le commerce intérieur sur votre capacité à acheter ou à vendre des produits et/ou des services dans d'autres provinces ou territoires?** (Sélectionnez une seule réponse)

- Il a été avantageux pour mon entreprise
- Il a nui à mon entreprise
- Autre (Veuillez préciser) _____
- Il n'a eu aucun impact
- Ne sais pas
- Je n'étais pas au courant de cet accord

10. À quels défis êtes-vous confronté quand vous vendez ou achetez des produits et/ou des services d'une province ou d'un territoire à l'autre? (Sélectionnez toutes les réponses pertinentes)

- Réglementation trop complexe (p. ex. trop de règlements, règles contradictoires d'une province ou d'un territoire à l'autre, inspections)
- Lourdeurs administratives
- Règles fiscales trop compliquées (p. ex. quelles taxes facturer dans d'autres provinces ou territoires)
- Trop de coûts (p. ex. frais d'expédition, permis)
- Manque d'information sur les possibilités commerciales
- Manque de relations d'affaires appropriées
- Manque de moyens de transport (p. ex. difficulté à obtenir un espace de chargement suffisant)
- Autre (Veuillez préciser) _____
- _____
- Aucun défi

11. Veuillez préciser les défis auxquels vous avez été confronté en vendant ou en achetant des produits et/ou des services dans d'autres provinces ou territoires.

(Si vous avez répondu « Non » à la question 3 et à la question 5)

12. Pourquoi ne vendez-vous pas ou n'achetez-vous pas des produits et/ou des services dans d'autres provinces ou territoires? (Sélectionnez toutes les réponses pertinentes)

- Mes produits et services ne s'exportent pas
- Réglementation trop complexe (p. ex. trop de règlements, règles contradictoires, inspections)
- Lourdeurs administratives
- Règles fiscales trop compliquées (p. ex. quelles taxes facturer dans d'autres provinces ou territoires)
- Trop de coûts (p. ex. frais d'expédition, permis)
- Manque d'information sur les possibilités commerciales
- Manque de relations d'affaires appropriées
- Manque de moyens de transport (p. ex. difficulté à obtenir un espace de chargement suffisant)
- Autre (Veuillez préciser) _____
- _____
- Aucun défi

(Si vous avez répondu « Oui » à la question 3 ou à la question 5)

13. Si l'on tient compte de toutes les formalités à remplir pour vendre ou acheter des produits et/ou des services d'une province ou d'un territoire à l'autre (p. ex. permis, inspections), combien d'heures par mois vous et vos employés consacrez-vous aux activités suivantes?

- a. Remplir des formulaires et de la paperasse gouvernementale
- b. Assurer la conformité de votre entreprise avec tous les règlements existants (lecture des règlements, formation, vérification, administration, temps passé avec des comptables, des avocats, des consultants)

| Heures/mois | |
|-------------|--|
| mean | |
| mean | |

(Si vous avez répondu « Oui » à la question 3 ou à la question 5)

14. Quelle somme payez-vous chaque année en honoraires professionnels (p. ex. comptables, avocats, consultants) afin d'assurer que les produits et/ou les services que vous vendez ou achetez dans d'autres provinces ou territoires sont conformes aux règlements en vigueur? (Entrez la somme en \$ par année)

| | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|

(Si vous avez répondu « Oui » à la question 3 ou à la question 5)

15. Au cours des trois dernières années, avez-vous vendu ou acheté des produits et/ou des services aux États-Unis? (Sélectionnez une seule réponse)

- Oui
- Non (Passez à la question 18)

16. Parmi les énoncés suivants, quels sont ceux qui décrivent le mieux les échanges commerciaux que vous avez eus avec les États-Unis et avec d'autres provinces ou territoires canadiens? (Sélectionnez une seule réponse)

- Il est plus facile de faire du commerce avec les États-Unis qu'avec d'autres provinces ou territoires.
- Il est plus difficile de faire du commerce avec les États-Unis que dans d'autres provinces ou territoires.
- C'est plus ou moins pareil de faire du commerce avec les États-Unis ou dans d'autres provinces et territoires.

17. Veuillez donner des précisions sur les échanges commerciaux que vous avez eus avec les États-Unis par rapport à d'autres provinces ou territoires canadiens.

18. Au cours des trois dernières années, avez-vous embauché des personnes ayant travaillé précédemment dans une autre province ou un autre territoire?

(Sélectionnez une seule réponse)

- Oui
- Non (Passez à la question 21)
- Ne sais pas (Passez à la question 21)

19. Quelles difficultés avez-vous connues en recrutant des travailleurs d'une autre province ou d'un autre territoire? (Sélectionnez toutes les réponses pertinentes)

- Ils ont eu besoin de plus de formation (p. ex. pour se familiariser avec des règlements différents)
- J'ai dû faire appel à des professionnels pour m'aider à recruter du personnel d'une autre province
- En raison de leur réinstallation, j'ai dû attendre plus longtemps avant qu'ils puissent commencer à travailler
- J'ai dû faire un investissement financier plus important (p. ex. dépenses de réinstallation ou frais de déplacement journalier)
- Autre (Veuillez préciser) _____
- Je n'ai connu aucune difficulté

20. La certification ou l'inscription dans votre province ou territoire de travailleurs venant d'ailleurs au pays vous a-t-elle causé des difficultés ou des retards? Par exemple, un hygiéniste dentaire peut être certifié dans une province, mais il doit passer des examens supplémentaires dans une autre province afin de se conformer aux normes réglementaires de celle-ci.

(Sélectionnez une seule réponse)

- Oui (Veuillez expliquer) _____
- Non
- Ne sais pas/sans objet

21. commentaires :