



Quatrième sommet annuel du leadership en technologies propres

SOMMET DU LEADERSHIP EN **TECHNOLOGIES PROPRES**

Sommaire du rapport | **2019**



Sommaire

Favoriser une nation d'innovateurs en technologies propres

LE 8 MAI 2019 / GALERIE D'ART D'OTTAWA / OTTAWA (ONTARIO)

« Pour libérer le potentiel du secteur des technologies propres au Canada, il ne suffira pas de figoler nos politiques, ou de réglementer et de légiférer ici et là. La commercialisation des idées en matière de technologies propres à l'échelle mondiale est un exercice systémique délibéré, découlant d'un cadre public-privé des plus performants. »

– Jim Balsillie, président du conseil, TDCC –

Le Sommet du leadership en technologies propres de Technologies du développement durable Canada (TDDC) a été créé en tant que forum destiné aux leaders du secteur, aux décideurs politiques et aux investisseurs en vue de favoriser l'avancement des technologies propres au Canada. Le **4^e Sommet annuel du leadership en technologies propres – Favoriser une nation d'innovateurs en technologies propres** a constitué un creuset d'idées sur la façon dont le Canada peut établir le cadre public-privé nécessaire pour stimuler l'innovation durable au Canada. Le Sommet a fourni l'occasion inestimable de combler l'écart entre le fait de sortir des sentiers battus (ce qui, bien sûr, est nécessaire à l'innovation) et la détermination des mesures pratiques que le Canada peut prendre pour assurer sa position de chef de file mondial des technologies propres.

Le présent rapport est un résumé des perspectives partagées par les quelque 200 participants, dont des panélistes experts, des animateurs de discussion, de hauts responsables du gouvernement et plus d'une centaine de PDG et de hauts dirigeants de sociétés canadiennes qui sont des chefs de file en technologies propres, qui ont participé au sommet de cette année.

Ce fichier n'est pas entièrement conforme à toutes les directives applicables pour les documents numériques accessibles. Pour l'expérience la plus accessible, [veuillez remplir le formulaire de contact](#).

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE.....	2
STRATÉGIES ET RÉALITÉS COMMERCIALES	4
LEÇONS TIRÉES.....	7
PERSPECTIVES DE CROISSANCE : QUELLES SONT LES STRATÉGIES DE COMMERCIALISATION ET D'EXPORTATION UTILISÉES MAINTENANT PAR LES ENTREPRISES?	8
LEÇONS TIRÉES.....	11
AIDER LES ENTREPRISES CANADIENNES À PRENDRE DE L'EXPANSION SUR LE MARCHÉ MONDIAL GRÂCE AUX EXPORTATIONS	12
LEÇONS TIRÉES.....	15
INVESTISSEMENTS SOUS LES FEUX DE LA RAMPE : TDDC LANCE UN PROJET PILOTE ET S'ASSOCIE AVEC DES ACCÉLÉRATEURS AFIN D'OFFRIR LE FINANCEMENT DE DÉMARRAGE À QUATRE ENTREPRISES DE TECHNOLOGIES TRANSFORMATRICES POTENTIELLES.....	16
CRÉER UN CREUSET D'IDÉES POUR INCITER LES ENTREPRISES DE TECHNOLOGIES PROPRES DU CANADA À ALLER DE L'AVANT	17
POURSUIVRE LA DISCUSSION : CE QUE NOUS AVONS ENTENDU ET CE QUE NOUS AVONS APPRIS	18
ANNEXE : ORDRE DU JOUR SU SOMMET	21
SÉANCES DE GROUP.....	24

Stratégies et réalités commerciales

Le commerce des données, les normes à cet égard et la réduction des émanations de carbone : le Canada a tout un défi à relever et des occasions à saisir pour être concurrentiel sur la scène mondiale

Le commerce mondial et la réussite des innovateurs canadiens sont étroitement liés. À mesure que le monde rétrécit et que la course à la commercialisation s’amplifie, les accords de libre-échange unilatéraux qui favorisent l’entrée sur le marché mondial sont essentiels à la croissance du secteur des technologies propres du Canada.

Comment évoluer dans un contexte qui peut réagir au quart de tour en nous assurant que les innovateurs canadiens disposent des outils, des processus et du soutien nécessaires pour mondialiser leurs activités?

Surmonter les obstacles

Dernièrement, on a assisté à une hausse des obstacles commerciaux touchant le Canada. Cela aura des répercussions étendues sur les entreprises technologiques canadiennes; certaines, très positives, mais on ignore encore les risques que cela peut créer pour la protection des données canadiennes. Par exemple, les obstacles relatifs aux panneaux solaires qui entrent en Chine créent de véritables défis micro-économiques qui touchent les exportateurs de technologies propres canadiennes. De plus, l’incertitude s’est amplifiée en raison des tensions entourant la ratification de l’Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM), qui propose un chapitre numérique présentant les paramètres à appliquer au commerce de produits tangibles et intangibles. Cela englobe les droits de douane sur les produits numériques, les lois sur la localisation des données, la collaboration en matière de cybersécurité et la protection du consommateur.

Notre économie repose maintenant sur les connaissances et les données, ce qui la rend très vulnérable aux changements stratégiques dans les politiques sur le commerce et les investissements. Il s’agit d’un jeu d’accumulation d’actifs, et le Canada est un petit joueur.

Adoption de normes reconnues à l’échelle nationale

Selon Richard Tremblay, vice-président Direction de la stratégie et de l’engagement des intervenants, Conseil canadien des normes, il y a habituellement deux types d’entreprises : celles qui intègrent des

Animateur :

Shawn McCarthy, *Globe & Mail*

Panélistes :

- Ailish Campbell, déléguée commerciale en chef, gouvernement du Canada
- Dan Ciuriak, agrégé supérieur, Centre pour l’innovation dans la gouvernance internationale
- Patricia Fuller, ambassadrice aux Changements climatiques, gouvernement du Canada
- Leah Lawrence, présidente-directrice générale, TDDC
- Richard Tremblay, vice-président Direction de la stratégie et de l’engagement des intervenants, Conseil canadien des normes

normes à leurs activités de recherche et développement (R et D) dès le départ. Ces entreprises réussissent généralement bien à mettre leurs produits en marché. Puis, il y a les PME qui attendent de prendre de l'expansion pour intégrer des normes à leurs activités. La plupart d'entre elles ne réussissent pas et, malheureusement, il s'agit de la majorité des entreprises canadiennes.

L'un des défis que doit relever le Conseil canadien des normes est de déterminer la façon de soutenir les entrepreneurs en démarrage, aux ressources limitées, afin de les inciter à adopter une stratégie de normalisation. L'élaboration de normes à un stade précoce peut contribuer à élargir la part du marché de l'entreprise en pleine croissance, qui entame son processus de commercialisation.

Si les entreprises de technologies propres s'engagent dans la création et l'élaboration de normes, cela mènera plus rapidement à l'adoption et à l'acceptation de leurs produits à l'échelle mondiale.

« Les normes sont facultatives jusqu'à ce qu'un règlement les rende obligatoires. Un solide cadre réglementaire du marché pourrait aider les entreprises de technologies propres à mettre plus rapidement leurs innovations en marché. Pour ce faire, ces entreprises doivent se trouver à la table, lorsque ces normes sont mises au point. »

– Richard Tremblay, vice-président Direction de la stratégie et de l'engagement des intervenants, Conseil canadien des normes –

Compte tenu du contexte réglementaire et commercial actuel, les entreprises de technologies propres doivent indiquer le chemin, en matière d'élaboration de normes. Elles ne doivent pas attendre qu'un autre organisme élabore des normes qui auront une incidence sur leur capacité à percer un nouveau marché. **Ces entreprises doivent être des normalisateurs, et non des suiveurs de normes.**

Prôner une économie reposant sur les faibles émanations de carbone

Les panélistes ont également discuté de la ratification de l'Accord de Paris, portant sur la réduction des émissions de gaz à effet de serre, qui a incité les pays à doubler leurs investissements dans les technologies propres, car elles adoptent des politiques et des stratégies visant ces cibles. Comme les technologies propres continuent de prendre de l'expansion au pays, le Canada pourrait devenir le chef de file mondial et établir une image de marque positive pour les entreprises de technologies propres canadiennes sur de nouveaux marchés. Le défi? Continuer à aller de l'avant et à promouvoir les cadres politiques nationaux ainsi que les programmes d'investissement, tout en suivant le rythme des progrès à l'échelle mondiale. Le Canada doit s'assurer de disposer du bon amalgame d'outils pour soutenir les entreprises de technologies propres, depuis la recherche, le développement et la démonstration, jusqu'à l'exportation.

« Nous devons nous fixer l'objectif d'être des chefs de file, et non être des retardataires, dans la transition vers une économie aux faibles émissions de carbone. Nous en tirerons de grands profits. Nous sommes un chef de file en matière d'énergie. Nous devons devenir un chef de file en matière d'énergie propre. Nous avons le potentiel pour y parvenir. Et une grande partie de ce potentiel se trouve dans cette salle. »

– Patricia Fuller, ambassadrice aux Changements climatiques, gouvernement du Canada –

Le Canada continue de conclure dynamiquement des accords de libre-échange afin de donner aux entreprises canadiennes l'accès au marché de 1,5 billion de dollars que constituent les plus riches consommateurs du monde. Cependant, les accords de libre-échange seuls ne suffisent pas pour propulser les entreprises canadiennes vers une croissance mondiale. Une entente collective entre les secteurs public et privé est nécessaire pour avoir une bonne connaissance du contexte concurrentiel, pour stimuler l'amélioration et pour évaluer en continu si nous répartissons adéquatement notre temps et nos ressources. Dans la négative, nous devons faire volte-face et changer rapidement notre parcours, afin de ne pas perdre de temps dans la course à la commercialisation.

Tirer parti de la valeur des données et de la propriété intellectuelle dans l'accumulation d'actifs

Le monde s'achemine dans une direction qui n'est pas propice aux accords de libre-échange, car ceux-ci sont destinés à la conclusion de marchés bénéfiques à tous. L'ère moderne de la propriété intellectuelle (PI) et des données est fondée sur l'accumulation d'actifs, qui est une situation gagnant-perdant. Le Canada a l'une des 10 plus grandes économies du monde; nous devons tirer parti de nos relations avec d'autres grands pays industrialisés afin d'en arriver à des ententes mutuellement bénéfiques sur l'accumulation d'actifs.

La PI la plus importante, aujourd'hui, ce sont les secrets commerciaux, selon Dan Ciuriak, agrégé supérieur, Centre pour l'innovation dans la gouvernance internationale. Lorsqu'il se conclut des marchés qui protègent les algorithmes et les données, le bénéfice de la transparence est perdu. On ne peut pas voir les données auxquelles on n'a pas accès. Alors, comment aller de l'avant? Il s'agit d'une question épineuse, mais à laquelle nous devons nous attaquer de front. Nous ne pouvons pas nous permettre de négliger le paradigme des données. **L'une des nombreuses mesures à prendre pour régler cette question est d'élaborer et d'adopter une stratégie nationale d'accumulation des actifs.**

Que comporterait cette stratégie et comment pourrait-elle avoir la plus forte incidence possible pour les entreprises de technologies propres canadiennes? La discussion a démontré clairement que le contexte compétitif dans lequel les entreprises évoluent est en train de changer. L'une des pratiques clés serait de sensibiliser les entrepreneurs à la valeur de leur PI. Comme Dan Ciuriak en a fait la réflexion : « Si vous cédez vos droits ou de la valeur dans les débuts de l'entreprise parce que vous ignorez ce que vous possédez, il ne vous restera rien, plus tard, et vous pourriez avoir à vendre votre entreprise. » Ce sont des

activités techniques détaillées qui nécessitent des outils particuliers du secteur et du gouvernement et qui sont essentielles car les modèles d'affaires traditionnels sont perturbés à un rythme jamais vu.

Consolider notre « marché intérieur » grâce à des investissements stratégiques

À mesure que la cadence de l'innovation s'accélère et que l'horizon temporel pour calculer le rendement des investissements continue de se rétrécir, il existe une occasion de tirer parti des investissements du secteur public pour créer de la demande de technologies propres, tout en nous assurant que la valeur des innovations canadiennes reste au Canada.

Pour investir de manière stratégique, il nous faut davantage de « données sur le marché intérieur ». Les organisations des secteurs privé et public ont besoin de plus de données pour mettre en lumière les occasions d'efficience au Canada dans tous les secteurs, depuis les routes et le transport jusqu'aux réseaux énergétiques, en passant par l'utilisation de l'eau. Par exemple, la capacité de relier les technologies intelligentes directement aux grands émetteurs, aux producteurs et aux consommateurs, parallèlement à la mise à l'essai de nouvelles formes d'infrastructures constitue un impressionnant secteur d'activité à fort volume potentiel. Pour générer la preuve tangible nécessaire à la mise à profit de cette occasion, nous avons besoin de données diversifiées provenant directement de la source, là où les entreprises canadiennes ont leurs activités.

Nous avons également besoin du soutien de notre gouvernement et de nos institutions publiques. Comme le disait Ailish Campbell, déléguée commerciale en chef, gouvernement du Canada : « Il incombe au gouvernement de s'assurer qu'il n'existe pas de parcours erroné lorsque vous faites croître votre entreprise depuis le Canada. La mission est d'établir le siège social au Canada. Qu'est-ce que cela signifie? Cela signifie que vous pouvez établir et faire croître votre entreprise à l'échelle mondiale, à partir du Canada. »

Leçons tirées

- ✓ Les cadres politiques et les programmes d'investissements nationaux doivent suivre le rythme des progrès mondiaux pour permettre aux entrepreneurs canadiens d'être concurrentiels. La protection des données et de la PI doit être priorisée. L'accumulation de ces actifs est la clé pour remporter la course à la commercialisation.
- ✓ Nous devons être des normalisateurs, et non des suiveurs de normes. Nous devons faire preuve de stratégie dès le début d'une innovation et passer en revue les normes à adopter ou à créer pour soutenir la commercialisation mondiale.
- ✓ Nous avons besoin de davantage de « données sur le marché intérieur » pour mettre en lumière les occasions d'efficience dans tous les secteurs au Canada.

Perspectives de croissance : quelles sont les stratégies de commercialisation et d'exportation utilisées maintenant par les entreprises?

« Où se situe notre clientèle? D-Wave a des douzaines de clients à travers le monde, et 99,7 % de ses activités ont lieu à l'extérieur du Canada. »

– Warren Wall, vice-président directeur, Affaires générales, D-Wave Systems –

Qu'est-ce qui retient le Canada? Les défis intérieurs à relever, en commercialisation

Le Canada est une nation d'adopteurs précoces, mais le fait d'avoir le meilleur produit au meilleur prix demeure le principal moteur des affaires. **Gagner la confiance des entreprises et du gouvernement du Canada pour déployer de nouvelles solutions de technologies propres aux premières étapes de l'innovation est la difficulté à surmonter aujourd'hui.** Même si l'aiguille au compteur semble plutôt pencher vers une plus grande reconnaissance des talents indigènes du Canada en matière de technologies propres, nous devons continuer à promouvoir le dépassement du statu quo afin que les entrepreneurs canadiens puissent devenir des chefs de file mondiaux.

Les panélistes ont discuté de la nécessité de collaborer pour le secteur, le milieu universitaire, le marché et les innovateurs afin d'être les instigateurs de la transformation dans les domaines traditionnels. Le Canada doit non seulement soutenir le rythme, mais aussi diriger ce changement, en prenant plus de risques, en finançant davantage les innovations canadiennes et en investissant dans la protection de la PI.

Comment favoriser une perspective plus globale pour évaluer la bonne combinaison de tactiques visant à soutenir le développement? Il a été convenu que le fait d'aider des entrepreneurs canadiens à développer leurs produits et services pour les faire accéder au marché mondial des technologies propres devrait être une priorité collective. Les leaders des secteurs privé et public doivent collaborer à trouver des solutions pratiques pour aider les entreprises canadiennes de technologies propres à surmonter les obstacles dans la course à la commercialisation.

Protéger la propriété intellectuelle du Canada

L'économie mondiale est de plus en plus fondée sur les connaissances, et les acquisitions de PI font dorénavant partie intégrante du commerce. Par conséquent, il existe des préoccupations croissantes en matière de sécurité au Canada selon lesquelles la plupart de nos données et technologies de l'information deviennent transférables et externalisées vers d'autres pays. Parmi les exemples récents, on compte le transfert non autorisé allégué de PI canadienne de 5^e génération à des entreprises d'État étrangères et la menace que cela pourrait poser pour la sécurité économique canadienne.

Animateur :

Murad Hemmadi, The Logic

Panélistes :

- Karlis Vasarais, président, Imtex Membranes
- Warren Wall, vice-président exécutif, Affaires corporatives, D-Wave Systems
- Ellen McGregor, présidente et chef de la direction, Fielding Environmental
- Mike Andrade, PDG, Morgan Solar

La bonne nouvelle est qu'il y a des leaders de l'écosystème des technologies propres canadiennes qui prônent l'élaboration de données stratégiques, de cadres de propriété intellectuelle et de politiques de liberté d'exploitation. Ce travail n'est pas encore réalisé, mais que peuvent faire les entreprises canadiennes en tant que palliatif efficace?

Mike Andrade, PDG, Morgan Solar, a fait part d'un processus en trois étapes que les entreprises devraient suivre pour protéger leur PI :

- 1) Il ne suffit pas d'avoir les bons brevets; il faut rechercher les bons partenaires.
- 2) Il faut isoler la conception de technologie brevetée de ses partenaires.
- 3) Il faut établir une chaîne d'approvisionnement qui isole la livraison de toutes les composantes de façon qu'aucun acteur n'ait accès à la totalité de la chaîne de valeur.

De nombreux panélistes qui ont communiqué leur histoire mettant en lumière des entreprises canadiennes en première ligne avec les défis relatifs à la PI associés au développement de leurs offres après la commercialisation. Il n'est pas rare que la vente d'un projet pilote sur les marchés mondiaux stagne en raison de l'appropriation de la PI ou de conditions d'affaires inéquitables. Le président d'Imtex Membranes, Karlis Vasarais, en a fait personnellement l'expérience. Il a souligné l'importance de déterminer les membres du consortium qui conviennent afin de favoriser des partenariats potentiels équitables et de profiter du soutien du gouvernement en tant que courtier neutre entre les innovateurs et les partenaires du marché. **Les entreprises canadiennes peuvent commencer à protéger leur PI et à consolider leurs stratégies de mise en marché aujourd'hui en partageant leurs pratiques exemplaires et en en tirant parti. C'est dans leur intérêt mutuel de le faire.**

Collaborer en vue de la réussite

Pour repousser les limites et préparer les entreprises canadiennes à réussir, les panélistes ont convenu qu'il est essentiel de relier les investissements dans la recherche et le développement avec les véritables enjeux sectoriels. **Rehausser l'expérience en milieu de travail des étudiants de niveau postsecondaire constituera un élément catalyseur dans la préparation de la main-d'œuvre de demain en réponse aux exigences véritables du secteur et contribuera à assurer que les curriculums demeurent pertinents.**

Warren Wall, vice-président exécutif, Affaires corporatives, D-Wave Systems, a parlé de son travail avec les supergroupes numériques en Colombie-Britannique, qui redéfinit la collaboration traditionnelle : tous les projets entrepris par les supergroupes doivent comporter des partenaires du milieu universitaire, un expert en la matière et un client potentiel.

« Nous faisons appel à des entreprises qui seraient restées dans l'ombre, auparavant, et n'auraient jamais songé à demander la collaboration du milieu universitaire. Leur association dans ces supergroupes aide les universités à se mettre au diapason des véritables problèmes sectoriels. »

– Warren Wall, vice-président exécutif, Affaires corporatives, D-Wave Systems –

Pour percer sur les marchés mondiaux, les entreprises canadiennes devraient collaborer avec le secteur public. Tous les ordres de gouvernement doivent continuer à faire leur part pour faire progresser le secteur des technologies propres et offrir le contexte réglementaire, le soutien et le financement nécessaires pour faire avancer l'innovation et la commercialisation. À l'heure où d'autres pays ont amorcé une course aux

investissements dans les technologies propres, les entreprises en activité dans ces pays ont une longueur d'avance.

« Il est très difficile de gagner la confiance des Canadiens pour une première acquisition. Il ne fait aucun doute que c'est un obstacle que nous devons franchir. Et c'est un obstacle avec le gouvernement, aussi. Nous n'avons pas de « mentalité canadienne ». D'après mon expérience, et cela peut porter à controverse, c'est pratiquement « non-canadien » de dire que nous devrions songer d'abord aux Canadiens. »

– Ellen McGregor, présidente et chef de la direction, Fielding Environmental –

Les panélistes ont souligné la nécessité d'une perspective « le Canada d'abord », une perspective qui tire parti des occasions dans l'ensemble du gouvernement afin d'investir dans les meilleures entreprises de technologies propres en développement au Canada. En incitant les institutions gouvernementales à collaborer et à concrétiser ces travaux, le secteur pourra combler plus rapidement le fossé en matière d'exportations, et établir une assise solide aux fins de la réussite commerciale.

Évaluer la tolérance au risque

Que vous fassiez appel à un courtier ou que vous fassiez directement la mise en marché, il est important de discuter avec les actionnaires et de poser certaines questions ciblées. Quelle est l'appétence pour le risque? Quelle est votre fourchette de ressources, en matière économique, et de talents? Les entreprises peuvent avoir des éléments fondamentaux en place (une PI sécurisée, une robuste R et D et une solide stratégie d'investissement), mais sans l'évaluation du risque et un soigneux équilibre entre être trop conservateur et trop optimiste, elles pourraient se trouver désavantagées.

La présidente et chef de la direction de Fielding Environmental, Ellen McGregor, est bien au fait de cet équilibre. En accédant au marché avec prudence, en faisant appel aux courtiers pour entrer sur le marché américain, son entreprise a pu confirmer l'intérêt pour le produit et sa convenance au marché sans jeter d'argent par les fenêtres. Faire preuve de stratégie et connaître la tolérance au risque des actionnaires a permis l'élaboration d'une stratégie d'exportation qui correspond à la vision de l'entreprise.

Toutes les entreprises canadiennes (peu importe où elles en sont dans leur cheminement de démarrage ou de développement) doivent établir franchement leurs objectifs, gérer les risques en conséquence et élaborer une stratégie de mise en œuvre claire qui en tienne compte.

Leçons tirées

- ✓ La PI est un précieux actif incorporel qui doit être protégé. Le partage des connaissances et la mise à profit des pratiques exemplaires sont des outils que les entreprises ont à leur disposition pour les aider à protéger leur PI au moment de prendre de l'expansion sur de nouveaux marchés mondiaux.
- ✓ Il ne peut pas y avoir de réussite sans la collaboration du secteur, du milieu universitaire et des décideurs du gouvernement. Il est essentiel de réunir ces acteurs clés pour soutenir le plan d'action « le Canada d'abord », en vue d'assurer la croissance des exportations des entreprises de technologies propres.
- ✓ Il est essentiel de connaître tôt la tolérance au risque pour créer une stratégie d'exportation qui corresponde à la vision de l'entreprise et qui soit en phase avec les réalités du marché.

Aider les entreprises canadiennes à prendre de l'expansion sur le marché mondial grâce aux exportations

« Nous voulons que nos programmes et notre soutien vous donnent des résultats. Nous voulons vous épauler pour que vous réussissiez. Je veux que vous songiez au gouvernement de cette façon : quelle que soit la porte par laquelle vous entrez, il n'y a pas de mauvaise porte. »

– L'honorable Mary Ng, ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations –

Du bord de la falaise, nous décidons de prendre notre envol

Les panélistes ont discuté de la rapidité avec laquelle le secteur change, en grande partie à cause de la demande des consommateurs qui veulent des pratiques et des innovations plus vertes, plus écologiques. Étant donné que nous consacrons beaucoup de temps à réduire les émanations, à perturber les secteurs traditionnels et les innovations sur le marché, comment le Canada peut-il créer les processus, le soutien et l'élan nécessaires pour être un chef de file des technologies propres? Pour atteindre l'objectif du Canada, qui est que les technologies propres soient l'un des cinq principaux secteurs d'exportation, évalué à 20 millions de dollars, d'ici 2025, une action concertée et coopérative est nécessaire dans le but de protéger les données et la PI canadiennes. En tant qu'investisseurs dans le secteur et bailleurs de fonds, nous devons prendre davantage de risques. **Nous ne pouvons pas nous permettre la paralysie en raison de l'analyse.** Nous devons soutenir les entreprises canadiennes qui présentent leurs innovations et qui rivalisent pour obtenir une place sur le podium des entreprises de technologies propres.

Ce que nous aurions aimé savoir : leçons tirées d'exemples de réussite de technologies propres

Il importe que les entreprises canadiennes prennent de l'expansion en accédant au marché mondial grâce aux exportations. Il a été convenu que le partage des leçons tirées et de conseils pour les entreprises de technologies propres voulant croître dans l'économie mondiale est une première étape visant à aider les innovateurs canadiens à rester au Canada.

Lorsqu'une entreprise est prête à exporter, il se produit souvent un changement culturel, au moment de l'acquisition des talents et des compétences nécessaires à la croissance mondiale. Pour Karen Hamberg, de Westport Innovations, il faut favoriser la création, le soutien et la conservation de talents canadiens.

Animatrice :

L'honorable Mary Ng, ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations

Panélistes :

- Karen Hamberg, vice-présidente de la Stratégie, Westport Innovations
- Hamid Arabzadeh, président et chef de la direction, Ranovus
- Michael Gilbert, chef de la direction et fondateur, Semios

« Westport Innovations est un exemple de réussite canadienne dans les technologies propres. Nous avons réussi à nous développer et à croître grâce à un formidable soutien et à une chance incroyable. Des talents sont nécessaires à différentes étapes. L'entrepreneur qui obtient le financement le premier et qui s'inscrit en bourse n'est peut-être pas le dirigeant qui essaie de naviguer et de bâtir des chaînes d'approvisionnement mondiales dans un marché très compétitif. »

– Karen Hamberg, vice-présidente de la Stratégie, Westport Innovations –

Les panélistes ont dit qu'il est précieux d'avoir de l'expertise relative au marché où l'on veut prendre de l'expansion. Discuter des opérations, protéger et monnayer la PI, voilà des éléments cruciaux à prendre en compte, mais **disposer des talents et de l'expertise locaux pour guider et régir est essentiel pour se créer du soutien et retenir les entreprises canadiennes**. Dans le genre d'investissements que fait le gouvernement canadien, particulièrement dans la diversification des exportations, chacune de ces facettes est prise en compte pour l'atteinte d'un objectif précis : aider les entreprises canadiennes à réussir, tant au pays qu'à l'étranger.

Les participants en ont également appris davantage sur le continuum des mécanismes de financement progressif et du soutien, notamment TDDC, Exportation et développement Canada (EDC) et la Banque de développement du Canada (BDC), qui aident les entreprises à accéder aux marchés appropriés et à obtenir la bonne combinaison de talents. Il est essentiel de personnaliser les modèles d'affaires et les stratégies de marché en fonction des marchés particuliers et des partenaires de distribution.

Hamid Arabzadeh, président et chef de la direction de Ranovus, a remarqué que le fait de travailler de concert avec le gouvernement crée une communauté dont on peut tirer parti à des fins de contacts.

« Dans les débuts d'une entreprise, le changement est continu, alors il est bénéfique d'avoir grands partenaires solides de son côté; parce que lorsqu'on débute à une échelle réduite, on ne connaît pas toute la dynamique. »

– Hamid Arabzadeh, président et chef de la direction, Ranovus –

Les entreprises doivent comprendre que la confiance à l'égard de leurs produits ne suffit pas pour percer sur un nouveau marché. Michael Gilbert, chef de la direction de Semios, conseille aux entreprises de consacrer du temps à l'innovation en matière de modèles d'affaires, d'équipes et de stratégies de mise en marché.

S'approprier le podium des technologies propres

Pour que le Canada atteigne la plus haute marche du podium des technologies propres, il faudrait qu'un leadership continu et un changement de culture au sein de nos institutions gouvernementales permettent aux entreprises canadiennes de technologies propres de prendre rapidement de l'expansion. Les panélistes ont expliqué que la création et la mise en œuvre d'une stratégie nationale relative aux données constituent un pas en avant dans l'atteinte de cet objectif.

« Les données sont la prochaine grande frontière pour tous les secteurs d'activité, y compris celui des technologies propres. Nous devons faire preuve de dynamisme dans notre façon d'aborder les données, de les traiter et de les acquérir. »

– Michael Gilbert, chef de la direction et fondateur, Semios –

Les données se révèlent le plus grand débouché pour les entreprises canadiennes de technologies propres sur le marché international, et la PI incorporelle est la monnaie de choix, en ce moment. Nos universités sont vulnérables, à l'heure actuelle. La capacité de générer de la PI à partir de nos institutions postsecondaires est limitée. Nous devons inciter le milieu universitaire à travailler de concert avec les innovateurs et les entreprises perturbatrices.

Le Canada n'essaie pas de développer uniquement les technologies et les entreprises, mais aussi les solutions. **Le financement fait partie de la solution, tout comme la souplesse réglementaire. Que peut-on faire pour aider les petites entreprises en démarrage?** L'une des solutions serait que des supergrappes obligent différents genres d'entreprises à travailler de concert. Michael Gilbert a offert son appui à ces types de projets, en faisant remarquer que souvent, lorsque de grandes entreprises fabriquent un produit, elles ont besoin de plus petites entreprises pour combler les lacunes.

Certains soutiendront qu'il y a des avantages inhérents à la petite taille d'une entreprise, dont la capacité à innover plus rapidement. Ce qui manque en matière de fonds aux petites entreprises (qui partent souvent de zéro et sont serrées pendant plusieurs années), elles peuvent le gagner simplement en comprenant la valeur de leur PI novatrice. Comme Hamid Arabzadeh l'a souligné, **même une entreprise sans revenus pourrait avoir des actifs incorporels d'un demi-milliard de dollars à portée de la main.**

Les panélistes ont reconnu que le commun dénominateur est le partage des connaissances. Le secteur d'activité et le gouvernement peuvent aider les petites entreprises à comprendre la façon dont les solutions d'entreprise peuvent s'inscrire dans le tableau d'ensemble, et les guider dans le développement d'une solide stratégie en matière de données et de PI. Le problème, c'est que bien des entreprises ignorent où trouver du soutien. Des programmes tels que le Carrefour de la croissance propre aident les petites entreprises à se retrouver dans le contexte du financement et de la réglementation, de la formation et du développement. Il faudrait davantage d'efforts concertés aux fins de sensibilisation des petites entreprises aux programmes gouvernementaux et au soutien qui leur sont offerts; il faudrait ainsi tirer parti des établissements universitaires, des programmes d'incubation, des influenceurs sectoriels et d'autres encore pour faire passer le message.

« Le fait de disposer de mécanismes tels que le Carrefour de la croissance propre a vraiment aidé les entreprises grâce au guichet unique. Si vous vous y présentez, un sherpa vous accompagnera au cours du processus. »

– Karen Hamberg, vice-présidente de la Stratégie, Westport Innovations –

Suivre la voie menant aux débouchés

Malgré les enjeux que comporte l'exportation en ce moment, les panélistes ont convenu que dans une

économie mondiale, il s'agit d'« exporter ou de mourir ». L'avenir semble prometteur, les occasions d'affaires abondent, tant sur le plan des données que de l'action environnementale. Il existe une mine d'information commerciale à l'extérieur du Canada. **Plutôt que de réinventer la roue, les entreprises canadiennes devraient enquêter sur la roue ailleurs, l'adapter, innover et la rendre plus durable.**

« Où que soit votre meilleur client, c'est là que vous devriez être aujourd'hui », affirmait Michael Gilbert, qui a ajouté que le fait de sauter dans un avion pour aller vous renseigner auprès de vos clients dans leur marché signifie qu'ils peuvent vous dire exactement ce qu'ils veulent et la façon de fabriquer votre produit. Cela signifie aussi de vous rendre sur le terrain dans des marchés plus difficiles. On ne peut faire fi de l'Inde et de la Chine, deux des plus grands centres de données et marchés de 5^e génération du monde; les entreprises canadiennes doivent trouver des façons de travailler avec ces pays, tout en évaluant soigneusement les relations et les investissements potentiels de partenaires dans ces pays.

L'action sur l'environnement est l'une des plus grandes occasions à l'échelle mondiale pour le Canada d'avoir une certaine visibilité. On considère de plus en plus qu'il ne s'agit pas simplement d'une crise environnementale, mais bien d'une crise de santé, qui rappelle la révolution industrielle lorsque la fumée noire envahissait l'air respirable. L'innovation en matière de technologies propres présente une occasion de s'attaquer à cette préoccupation socioéconomique. Par exemple, l'Union européenne édicte ses premiers règlements stricts à l'égard du CO₂ afin de mieux faire correspondre les règlements et les cibles politiques. Les panélistes ont convenu que cela créera de nombreuses possibilités pour les PME canadiennes de faire partie d'une chaîne d'approvisionnement de plusieurs milliards de dollars, avec un long délai d'exécution assuré par la réglementation.

Parallèlement, les entreprises canadiennes n'ont jamais eu autant de sources de financement du gouvernement pour les aider à saisir ces occasions en or. **Avec le soutien approprié et un changement de culture visant une plus grande souplesse, les entreprises de technologies propres canadiennes décrocheront la médaille d'or sur le podium.**

Leçons tirées

- ✓ La confiance dans les produits et services ne se traduit pas toujours par une place sur de nouveaux marchés.
- ✓ Pour réussir, il est essentiel de recruter des talents et des experts locaux et de personnaliser les stratégies et les modèles d'affaires en fonction des marchés individuels.
- ✓ La création et la mise en œuvre d'une stratégie nationale relative aux données permettront aux entreprises canadiennes de comprendre la valeur de leur PI et l'effet de levier qu'elles peuvent en tirer. Reconnaître la valeur des actifs incorporels peut aider les entreprises à percer sur le marché mondial.
- ✓ Il faudrait davantage d'efforts concertés aux fins de sensibilisation des PME aux programmes gouvernementaux et au soutien qui leur sont offerts.

INVESTISSEMENTS SOUS LES FEUX DE LA RAMPE

TDDC lance un projet pilote et s'associe avec des accélérateurs afin d'offrir le financement de démarrage à quatre entreprises de technologies transformatrices potentielles

« Ces investissements aideront les entrepreneurs en technologies propres à transformer leurs idées en solutions de technologies propres concurrentielles à l'échelle mondiale. Félicitations aux quatre premiers candidats retenus! »

– L'honorable Mary Ng, ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des –

L'honorable Mary Ng, ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations a annoncé que TDDC s'associe avec huit incubateurs et accélérateurs du pays, dans le cadre d'un projet pilote visant à repérer et à soutenir les entrepreneurs en technologies propres en démarrage les plus prometteurs.

La technologie propre est la grande tendance qui touchera la plupart des secteurs à différentes vitesses. Cette initiative permettra de procurer le financement adéquat au bon moment afin d'aider les entrepreneurs en technologies propres à développer des entreprises qui relèveront les plus grands défis du monde en matière de durabilité.

Le projet pilote est accompagné de l'octroi de quatre subventions de 100 000 \$ ou moins à des entreprises dotées de technologies qui pourraient être révolutionnaires dans les domaines de l'agriculture, de l'énergie, de la production d'électricité et de la gestion de la circulation. Les quatre lauréats sont :

- Brisk Synergies, soutenue par l'Accelerator Centre, de Waterloo (Ontario). Cette entreprise met au point une technologie visant la réduction des accidents et de la congestion de la circulation.
- Intelline, soutenue par Velocity, de Waterloo (Ontario). Cette entreprise construit et met à l'essai des cryoréfrigérateurs qui sont plus petits, plus légers et plus efficaces que leurs équivalents faits à base de cuivre.
- Direct-C, soutenue par TEC Edmonton, d'Edmonton (Alberta). Cette entreprise a breveté une technologie de détecteurs reposant sur des substances à base de polymère, avec des nanoparticules que l'on peut appliquer sur de grandes surfaces afin de mesurer la résistance à la température, au stress, à la déformation, aux fissures ou aux produits chimiques.
- SoilReader, soutenue par Manitoba Technology Accelerator, de Winnipeg (Manitoba). Cette entreprise met au point une technologie permettant une analyse de précision du sol en temps réel, dans le secteur agricole.

Créer un creuset d'idées pour inciter les entreprises de technologies propres du Canada à aller de l'avant

En réunissant les plus grands leaders, chefs de la direction, investisseurs, représentants du secteur, du milieu universitaire et du gouvernement au pays, en matière de technologies propres, pour une série de discussions ciblées, on a créé un creuset d'idées.

Les participants se sont engagés dans une réflexion franche et profonde, et se sont attaqués à un large éventail de questions pressantes. Ces séances ont fourni l'occasion d'entamer des discussions pratiques sur divers thèmes, depuis : « Que veulent les investisseurs? », offrant un aperçu réel des mérites de l'élaboration d'un argumentaire convaincant, jusqu'à « Les chemins de la commercialisation », thème dans le cadre duquel on évalue les nouvelles occasions relatives aux données, à la PI, aux normes et aux villes intelligentes, en passant par « La conclusion de ventes et l'expansion », qui offrait une transition pertinente vers « La mondialisation : les marchés d'exportation ».

Comme le faisait remarquer Jim Balsillie, président du conseil de TDDC, dans son allocution d'ouverture, changer les vieilles croyances n'est jamais facile, mais cela peut se faire. Il a été évident, tout au long de ce Sommet, que le désir des secteurs public et privé de libérer le véritable potentiel des entreprises canadiennes de technologies augmente sans cesse.

Ces séances n'étaient pas de simples discussions sur des problèmes : il s'agissait d'échanges d'idées constructifs. Les leaders dynamiques qui ont pris part au Sommet ont cerné les changements à apporter et en ont été les catalyseurs.

Collectivement, les leaders des secteurs public et privé du Canada peuvent collaborer à l'élaboration d'un cadre qui permettra d'augmenter la capacité en matière de stratégies relatives à la PI et aux données, de réorienter les cadres du marché canadien pour les adapter au fonctionnement de l'économie mondiale d'aujourd'hui et de créer des solutions pour faire progresser notre durabilité et notre prospérité en faisant développer rapidement le secteur canadien des technologies propres.

Poursuivre la discussion : ce que nous avons entendu et ce que nous avons appris

Avec plus de 200 participants et 75 présentateurs et animateurs, les séances de groupe de l'après-midi affichaient souvent « complet ». Nous avons donc convenu de capter les premières impressions et d'établir les prochaines étapes. Le présent résumé donne un aperçu de la façon dont nous voyons les participants incorporer ce qu'ils ont appris à leurs activités.

Jim Hinton, fondateur d'Own Innovation, a mis en lumière l'importance des discussions sur les actifs incorporels en innovation comme le talent, la PI et les données. « Le talent qui crée la PI, les données, les stratégies en matière de PI qui relient le tout, nous en avons eu de grands exemples, lors de la séance sur les industries primaires; ces éléments sont menés par la dimension économique des données que détiennent les entreprises et qui leur permettent de stimuler leurs activités. Je vois donc beaucoup d'occasions, particulièrement du fait que le Canada dispose d'un avantage stratégique en tant que leader en technologies propres, de prendre de l'expansion sur les marchés mondiaux et de tirer parti de ceux-ci. »

Les panélistes ont souligné qu'il est de plus en plus évident que les villes intelligentes et les technologies propres sont en voie de ne faire qu'un. L'installation d'infrastructures connectées qui génèrent de nouvelles données permet d'améliorer les services ainsi que les résultats pour les résidents. Cela présente de grands avantages économiques, sociaux et environnementaux pour de nombreux secteurs d'activité. Il est essentiel de nous assurer que les démocraties locales conservent leurs structures de gouvernance fondamentales au cours de ces intenses périodes de modernisation.

Selon Andy Best, directeur général d'Open City Network, la clé de la réussite est « de s'assurer que votre technologie repose sur une architecture ouverte et qu'elle est interexploitable avec d'autres systèmes de la ville. **Lorsque les données publiques restent dans les mains du public, cela peut stimuler l'innovation.** Au bout du compte, cela soutient la transformation numérique et culturelle de notre organisation. »

Animatrice :

Leah Lawrence, présidente-directrice générale, TDDC

Panélistes :

- Brenda Kenny, membre du conseil, TDDC
- Jo Kennelly, vice-présidente, Stratégie, Sightline Innovation
- Andy Best, directeur général, Open City Network
- Jim Hinton, fondateur, Own Innovation
- Ellen McGregor, chef de la direction, Fielding Environmental

« Nous devons faire attention, tandis que nous nous dirigeons vers les villes intelligentes et les données ouvertes, de ne pas faire de nos citoyens des microcibles d'Amazon, de Google et d'autres. »

– Jo Kennelly, vice-présidente, Stratégie, Sightline Innovation –

« Qui collecte les données? Comment les données sont-elles partagées? Et comment sont-elles monnayées? » Ce furent des questions brûlantes tout au long de la journée, particulièrement dans les discussions sur les politiques publiques qui régissent les villes intelligentes.

Ellen McGregor, chef de la direction de Fielding Environmental, était présente aux quatre Sommets du leadership de TDDC. Ce qu'elle retient surtout de cette journée? **Les discussions sur les recoupements entre l'économie matérielle, l'économie matérielle courante et l'économie des technologies propres, ainsi que l'esprit de collaboration entre tous ces écosystèmes.**

« Le pays peut se mobiliser et cela, sans égard aux changements de gouvernement, car il s'agit de faire prospérer une économie à faibles émissions de carbone, grâce à une combinaison de contributions matérielles, et en grande partie, immatérielles. Nous pouvons y parvenir ensemble, et nous y parviendrons ensemble. Je ressens la présence de cet esprit. »

Jo Kennelly, vice-présidente de Sightline Innovation, a fait remarquer que la discussion et le ton des séances auxquelles elle a participé sur l'ouverture des marchés à la Chine diffèrent grandement de ce qu'ils étaient il y a à peine deux ans. Ce genre de dialogue, ces idées pratiques sur ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas, et le partage de stratégies gagnantes sur la façon de percer sur de nouveaux marchés, voilà pourquoi TDDC continue de convier les leaders en technologies propres à des sommets comme ceux-ci. L'occasion de partager des connaissances avec des pairs et des concurrents nourrit notre ambition commune de faire avancer les technologies propres canadiennes, tant sur les marchés nationaux que mondiaux.

Dans un an, quels progrès devrions-nous avoir réalisés?

Jim Hinton et Andy Best ont exprimé leur désir de voir les entreprises de TDDC relever des défis ensemble.

« Sur le plan des données, il y a eu tant de belles occasions de collaboration pour les entreprises qui partagent des intérêts communs. À mesure qu'elles se mondialisent, il se présente de nombreuses occasions communes, comportant différents ensembles de données et différentes technologies. Le marché est mondial, et les concurrents sont bien plus féroces et de bien plus grande taille, alors je crois que le fait de nous regrouper est la plus grande occasion qui se présente à nous. »

Jo Kennelly a exprimé son appui en faveur d'un raccourcissement du cycle d'investissement dans le processus d'approvisionnement fédéral. « J'aimerais que le gouvernement, en tant que premier investisseur dans votre entreprise par le biais des subventions qu'il met à votre disposition, aide ensuite véritablement les entreprises à passer à l'étape suivante du processus d'approvisionnement, sans accaparer votre idée pour lancer un appel d'offres », a-t-elle dit. Pour assurer la prospérité soutenue du Canada, il faut continuer de définir le rôle que joue le gouvernement dans la réussite des entreprises privées, particulièrement dans le domaine des technologies propres.

Dans quatre ou cinq ans, Ellen McGregor croit que nous regarderons en arrière en nous disant : « C'était le genre de travaux qui étaient produits. C'était le genre de politiques qui étaient créées à la suite de ce genre de discussions. Grâce à la protection des données et à la stimulation de la croissance du secteur des technologies propres, voilà les façons dont TDDC a aidé le Canada à obtenir des avantages économiques. »



« À TDDC, nous tirons parti de partenariats à la grandeur du Canada, et nous écoutons ce que la communauté croissante d'entrepreneurs en technologies propres a à dire. Ces gens créatifs et visionnaires ont besoin de soutien pour faire passer leurs idées de la planche à dessin au lancement. Nous élaborons des programmes qui sont aussi souples et évolutifs que les entrepreneurs eux-mêmes. »

– Leah Lawrence, présidente-directrice générale, TDDC –

Annexe : Ordre du jour su Sommet

Quatrième Sommet annuel du leadership en technologies propres – Favoriser une nation d'innovateurs en technologies propres

Le mercredi 8 mai 2019 | Galerie d'art d'Ottawa

- 9 h** Mot de bienvenue, Zoë Kolbuc, vice-présidente des Partenariats, TDDC
- 9 h 10** Mot de bienvenue et allocution d'ouverture, Jim Balsillie, président du conseil de TDDC
- 9 h 30** Débat d'experts – Stratégies et réalités commerciales : conflits et occasions
L'IA et l'éthique sont des priorités pour le G7. Les Gilets jaunes contestent les hausses des taxes sur le carburant en France. De nouvelles dispositions, mais non contraignantes, sur le commerce lié aux technologies propres, dans l'ACEUM. Ces choses présentent-elles des points communs? Que signifient-elles pour les entrepreneurs canadiens en technologies propres qui veulent rivaliser sur la scène mondiale? Comment les responsables des politiques publiques et les PDG de sociétés de technologies propres y réagissent-ils de concert?
- 10 h 30** Pause réseautage
- 10 h 50** Débat d'experts – Perspectives de croissance : lesquelles sont les stratégies de commercialisation et d'exportation utilisées maintenant par les entreprises?
Les défis de la commercialisation intérieure. Les obstacles au commerce sur tous les produits, de l'acier et l'aluminium aux panneaux solaires et au canola. Diminution des investissements chinois dans les technologies propres canadiennes. Dans l'ensemble, il y a eu d'importants vents contraires à la commercialisation et à l'essor des exportations de technologies propres. Qu'est-ce qui fonctionne et qu'est-ce qui ne fonctionne pas, à l'heure où les entreprises canadiennes de technologies propres cherchent à se développer, au Canada, et ailleurs dans le monde?
- 11 h 50** Pause repas et réseautage
- 12 h 20** Annonce de financement de démarrage par l'honorable Mary Ng, ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations
- 12 h** Débat d'experts – Aider les entreprises canadiennes à prendre de l'expansion sur le marché mondial
- 13 h** Ateliers
- 16 h 20** Débat d'experts – Poursuivre la discussion : ce que nous avons entendu et ce que nous avons appris
- 16 h 50** Mot de la fin – Leah Lawrence, présidente-directrice générale, TDDC
- 17 h** Réception en compagnie de l'honorable Bardish Chagger, leader du gouvernement à la Chambre des communes



**TECHNOLOGIES DU DEVELOPPEMENT
DURABLE CANADA**

**SUSTAINABLE DEVELOPMENT
TECHNOLOGY CANADA**

SOMMET DU LEADERSHIP EN **TECHNOLOGIES PROPRES**

SÉANCES DE GROUPE

PROMOUVOIR UN PAYS D'INNOVATEURS EN TECHNOLOGIES PROPRES

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

QUE VEULENT LES INVESTISSEURS?	PROCESSUS DE COMMERCIALISATION		CONCLURE DES VENTES ET PASSER À L'ÉCHELLE SUPÉRIEURE	SE MONDIALISER : MARCHÉS D'EXPORTATION
<u>Fonds de démarrage</u>	<u>Les données sont-elles différentes?</u> <u>Données ou PI</u>	<u>Pourquoi les normes sont importantes</u>	<u>Comment travailler avec le gouvernement du Canada en quelques points clés</u>	<u>États-Unis</u>
<u>Capital-risque</u>	<u>Données et PI :</u> <u>Alimentation</u>	<u>Exploiter les possibilités des villes intelligentes dans les grands centres urbains</u>	<u>ÉcoGouvernement : technologies propres prioritaires pour le gouvernement fédéral</u>	<u>Asie</u>
<u>Financement de projet</u>	<u>Données et PI :</u> <u>Industries primaires</u>	<u>Peu importe la taille : histoires de petites et moyennes villes intelligentes</u>	<u>Passer plus vite à l'échelle supérieure : accès aux installations, aux permis, aux fonds et aux marchés</u>	<u>Union européenne</u>

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Que veulent les investisseurs?

Fonds de démarrage

Chris Wormald, directeur général de VeraMito, dirigeait cette discussion avec :

- Joshua Wong, président-directeur général, Opus One Solutions
- James Larsen, directeur général, e-Zn Inc.
- Benoit Forcier, directeur, Division des technologies propres, BDC
- Johanne Sévigny, associée directrice et vice-présidente, Entreprises, EcoFuel

La discussion portait sur l'obtention de fonds de démarrage et sur ce que TDDC peut faire pour mieux soutenir les entreprises dans les questions de financement initiales. Nous avons demandé aux participants : Comment définissez-vous un modèle de croissance de l'entreprise convaincant? Comment les entrepreneurs peuvent-ils trouver le meilleur modèle de financement pour leurs idées? Quels sont les principaux obstacles que doivent surmonter les entrepreneurs pour trouver des financements?

Ce que nous avons appris :

- Les entreprises peuvent accélérer le processus en ce qui concerne les sociétés de capital-risque canadiennes en ayant un plan d'affaires clair et en s'assurant de bien connaître leur marché et leur avantage concurrentiel.
- Il est essentiel d'exprimer cette valeur pour obtenir des fonds et attirer l'attention des sociétés de capital-risque.
- Trouver des fonds de démarrage n'est pas simple. Cela demande du temps et il est essentiel de cultiver les relations et de renforcer la confiance avec son réseau par des compétences avérées et un engagement envers son produit/innovation.
- Les entrepreneurs doivent savoir quelle est leur prochaine étape importante et mettre en adéquation la tolérance aux risques et les attentes de la source de financement.
- Les entrepreneurs devraient veiller à ce que le moindre dollar soit dépensé de façon réfléchie et ils devraient aussi rechercher des mentors et des conseillers expérimentés qui ont des intérêts en jeu.
- Il est essentiel de réseauter et de se servir de relations pour repérer des possibilités. Utiliser des outils pour gérer et suivre les contacts.

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Que veulent les investisseurs?

Capital-risque

John Ruffolo, membre du conseil de TDDC, dirigeait cette discussion avec :

- Philippe Babin, président, Aeponyx Inc
- Susan Rohac, vice-présidente, Division des technologies propres, BDC
- Peter McArthur, gestionnaire de compte principal, Knowledge Based Industries - Ontario, ICT et Cleantech, RBC
- Geneviève Morin, directrice générale, Anges Québec Capital

La discussion portait sur ce qu'il faut faire pour attirer des fonds de capital-risque et sur ce que TDDC peut faire pour mieux guider les entreprises dans l'accès à ce marché. Nous avons demandé aux participants : Quel est le bon moment dans le cycle de croissance d'une entreprise pour faire appel au capital-risque plutôt qu'à d'autres types de financement? À quelles solutions proposées par les banques commerciales les entreprises ont-elles accès? Que recherchent les sociétés de capital-risque quand elles prennent des décisions d'investissement?

Ce que nous avons appris :

- Collectivement, nous avons notre mot à dire dans l'élaboration des politiques publiques.
- Le processus de diligence raisonnable de TDDC confère une crédibilité aux entreprises et il peut aider à obtenir des fonds de capital-risque.
- Travailler avec des accélérateurs pour élargir son réseau de capital-risque.
- Les sociétés de capital-risque s'intéressent à des produits nécessaires – les marchés jouent un rôle important dans la solution. Les entrepreneurs devraient chercher des débouchés plus tôt dans le cycle.
- Il est essentiel pour la commercialisation et la croissance d'encourager les entreprises à prendre des décisions audacieuses en investissant dans de nouvelles technologies.
- Montrer qu'on connaît son public et son produit – en quoi est-il différent de ce à qu'on propose déjà aux consommateurs?
- Les pays qui ont le meilleur climat d'investissement pour ce qui est des technologies propres (à savoir Israël, les États-Unis et la Chine) sont aux prises avec des enjeux environnementaux fondamentaux qui les incitent à agir.

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Que veulent les investisseurs?

Financement de projet

Christian Zabbal, directeur général, Spring Lane Capital, et Leo de Bever, président, Nautical Energy, dirigeaient cette discussion avec :

- Ashley Glen, associé principal, EDC
- Scott Nelson, président-directeur général, Titanium Corporation
- Guy Adam, vice-président, Développement durable, Alliance Magnesium
- Ken Manget, ancien responsable mondial, Placements relationnels, Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario
- Richard Goodman, responsable des investissements, TMX Group

La discussion portait sur l'obtention de financement de projet et sur ce que TDDC peut faire pour mieux guider les entreprises dans l'accès à des fonds pour des projets. Nous avons demandé aux participants : Comment les entrepreneurs peuvent-ils déterminer quel est le meilleur modèle de financement pour leurs idées? Quels sont les principaux obstacles qu'il leur faut surmonter pour obtenir des fonds?

Ce que nous avons appris :

- Deux types de financement de projet sont à envisager :
- Financement de projet hors bilan : destiné aux grandes structures qui transforment des matières premières en un produit fini;
- Financement d'actifs de plus petite envergure : destiné à des produits qui peuvent être utiles à un utilisateur final.
- À chaque type de financement de projet correspondent un profil de risque et des sources de capitaux qui peuvent être différentes; il est donc important de savoir dans quelle catégorie on entre.
- Les entrepreneurs doivent acquérir et utiliser des compétences pour préparer des plans d'affaires qui répondent aux exigences de ces investisseurs.
- Le degré de détail et de perfectionnement nécessaire pour les investisseurs qui financent des projets est généralement supérieur à celui d'une demande de subvention. Cependant, les entrepreneurs peuvent encourager les financiers à utiliser le travail antérieur d'organismes subventionnaires dans le cadre du processus de diligence raisonnable.
- Les entrepreneurs devraient s'adresser à un conseiller financier qui saura traduire leurs arguments dans un langage que les financiers comprendront.

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Processus de commercialisation

Les données sont-elles différentes? Données ou PI

Peter Cowan, consultant principal, Northworks IP, et Jim Hinton, fondateur, Own Innovation, dirigeaient cette discussion avec :

- Erin Campbell, directrice, Politique des brevets, ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique (ISDE)
- Jo Kennelly, vice-président, Stratégie, Sightline Innovation
- Steven Koles, président-directeur général, Hifi Engineering Inc.

La discussion portait sur ce que peuvent faire les entreprises pour faire une meilleure utilisation stratégique de leur propriété intellectuelle (PI) et de leurs données. Nous avons demandé aux participants : Que peuvent faire les entreprises pour mieux comprendre la valeur de leurs données? Quels sont les éléments d'une « bonne » stratégie en matière de PI? Que peuvent faire les entreprises pour mieux protéger leur PI?

Ce que nous avons appris :

- Collectivement, nous devons changer notre manière de voir les données – l'« échange » de données par opposition au partage de données.
- Les entrepreneurs devraient continuer de travailler en collaboration avec les gouvernements et avec des organisations comme TDDC pour arriver à des changements législatifs et politiques habilitants et proactifs au lieu de réactifs. Cela favorisera l'innovation.
- Les entrepreneurs et les chefs de file en matière de technologies propres devraient également continuer de travailler de concert avec l'industrie afin d'inclure des clauses relatives aux données dans les accords de licence.
- Utiliser les compétences de TDDC et d'autres associations pour faire savoir aux entreprises quelles sont leurs options en ce qui concerne la PI et quelles sont les normes actuellement en vigueur.
- Les entreprises devraient communiquer avec le Conseil canadien des normes tôt dans leurs processus afin de s'assurer que les normes jouent en leur faveur et pas le contraire.
- Continuer d'étudier des possibilités de créer de la PI et s'associer à d'autres entreprises pour faire part de nouveaux débouchés et pour en créer.

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Processus de commercialisation

Atelier sur les données et la PI : Alimentation

Jo Kennelly, vice-président, Stratégie, Sightline Innovation, dirigeait cette discussion avec :

- Bruce Ringrose, responsable de la durabilité et des relations avec les intervenants, Farmer's Edge Inc.
- Graeme Herring, vice-président, Stratégie en matière de propriété intellectuelle, Terramera
- Harjeet Bajaj, président-directeur général, Savormetrics
- Saber Miresmailli, président du conseil et directeur général, Ecoation

La discussion portait sur ce que les entreprises peuvent faire pour utiliser plus stratégiquement leurs données et ajouter de la valeur à l'écosystème agroalimentaire? Nous avons demandé aux participants : Quels sont les recoupements entre la traçabilité alimentaire et l'environnement? Comment les entreprises peuvent-elles mieux utiliser leurs données? Quelles sont les principales leçons à tirer des récents développements dans ce domaine?

Ce que nous avons appris :

- Les entreprises du secteur des technologies propres doivent travailler de concert avec les chefs de file et les entreprises du monde agricole afin de créer des liens plus solides entre la technologie et l'agriculture et de « faire changer d'avis les producteurs » – les informer de l'utilisation des données et de la PI qui profite à leurs entreprises existantes.
- Travailler en collaboration avec le gouvernement pour faire en sorte qu'il existe des normes pour la collecte, le partage et la gestion des données du secteur agricole.
- Nous avons besoin de leadership au sujet de ce qu'on fait des données une fois qu'elles sont collectées et pour être certain qu'elles sont utilisées pour faire avancer les industries canadiennes.
- Nous devons étudier un réseau fiable et transparent pour les échanges de données agricoles afin que les entreprises canadiennes travaillent de concert pour le bien de l'économie canadienne.
- La collaboration de l'industrie sera essentielle pour encourager la discussion afin de déterminer si les données devraient être « ouvertes » ou « à accès restreint ».
- Nous devons nous assurer que le gouvernement accorde l'attention voulue à l'intégration des données dans la compétitivité du Canada et à la façon dont nous bousculons les secteurs traditionnels d'une manière réfléchie et novatrice qui donne la priorité à l'innovation canadienne.

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Processus de commercialisation

Atelier sur les données et la PI : Industries primaires

Ian MacGregor, président-directeur général, North West Refining, dirigeait cette discussion avec :

- Mallika Nanduri Bhatt, directrice générale, Politiques et planification, Ressources naturelles Canada (RNCan)
- Jim Hinton, fondateur, Own Innovation
- Jeff More, président-directeur général, MineSense Technologies Inc.
- Steven Koles, président-directeur général, Hifi Engineering Inc.

La discussion portait sur le rôle que peuvent jouer la PI et les données dans l'accélération de la commercialisation. Nous avons demandé aux participants : Comment peut-on créer des biens immatériels commercialisables au Canada? Quelles sont, entre autres, les leçons clés apprises dans ce domaine? Comment comprendre les données et mieux les utiliser dans les industries primaires?

Ce que nous avons appris :

- Continuer le dialogue sur la « route de la commercialisation » – évaluer les risques et les possibilités et mettre l'accent sur l'accélération de la commercialisation pour être les premiers à proposer sur le marché des innovations et des produits canadiens.
- Travailler en collaboration avec des entreprises canadiennes, par l'intermédiaire d'organismes tels que TDDC, pour que les entreprises comprennent l'importance des données pour leur organisation, leurs processus décisionnels et leurs cycles de planification opérationnelle.
- Veiller à ce que les données ne finissent pas dans la « boîte noire », mais servent réellement et stratégiquement.
- Étudier la nécessité de « règles » ou de normes en ce qui concerne les données commerciales et privées (c.-à-d. ouvertes ou à accès restreint).
- Pour ce qui est des données ouvertes, quel est l'avantage stratégique, comment les utilisons-nous au service de l'innovation canadienne et comment faisons-nous part aux entrepreneurs des leçons apprises?
- Travailler avec des entreprises en démarrage sur la valeur de la PI et ses avantages commerciaux pour le Canada.
- Des connaissances spécialisées restent nécessaires – les scientifiques des données doivent comprendre le secteur au sujet duquel ils collectent des données – s'efforcer d'établir des liens et des partenariats (c.-à-d. l'agriculture et les scientifiques des données travaillant ensemble pour réaliser le potentiel des données et du secteur).

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Processus de commercialisation

Pourquoi les normes sont importantes

Keith Jansa, directeur général, CIO Strategy Council, dirigeait cette discussion avec :

- Silvia Maciunas, ancienne directrice adjointe, droit de l'environnement, Centre for International Governance Innovation (CIGI)
- Michel Girard, chercheur principal, CIGI
- Chris Stern, directeur général et cofondateur, Carbicrete
- Hamid Arabzadeh, président-directeur général, Ranovus

La discussion portait sur le rôle essentiel que jouent les normes techniques dans le déploiement de nouvelles technologies. Nous avons demandé aux participants : Quels sont les obstacles à l'entrée sur le marché? Quels sont les aspects ou les processus les plus essentiels au succès des entreprises? Dans quels domaines les organisations excellent-elles et quels sont les avantages sur les concurrents?

Ce que nous avons appris :

- Les entreprises doivent communiquer avec le Conseil canadien des normes plus tôt dans le cycle d'innovation afin d'utiliser l'établissement des normes plus comme une possibilité que comme un obstacle aux affaires.
- Collaborer est essentiel et il est recommandé de trouver des points communs entre les industries comme moteur de la définition de normes.
- Définir des normes en fonction des besoins du marché et des technologies, et intégrer les normes dans le processus d'approvisionnement afin de rehausser l'innovation canadienne à l'échelle nationale et mondiale.
- Voir grand quand on définit des normes – nous pouvons définir des normes canadiennes qui auront une incidence internationale et aideront à propulser les entreprises et les innovations canadiennes.
- Continuer de communiquer avec des organisations telles que le Conseil canadien des normes et le CIO Strategy Council au sujet de l'établissement de normes et en profiter pour devenir celui qui établit les normes plutôt que celui qui les subit.
- Voir rapidement où les normes peuvent être un obstacle à la commercialisation afin de pouvoir adapter la norme de manière à permettre la commercialisation.

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Processus de commercialisation

Exploiter les possibilités des villes intelligentes dans les grands centres urbains

Andy Best, directeur général, Open City Network, dirigeait cette discussion avec :

- Matthew Sachs, chef de l'exploitation, Peak Power Inc.
- Gerard Peets, sous-ministre adjoint, Infrastructure Canada
- Martin Canning, directeur général, Smart Cities, Evergreen

La discussion portait sur la création de villes intelligentes. Nous avons demandé aux participants : Quel est l'écosystème nécessaire pour construire une ville intelligente? Que nous manque-t-il actuellement pour réussir? Comme accéder à la PI, au financement et aux réseaux pour créer des projets phares?

Ce que nous avons appris :

- Un plus large débat est nécessaire avec l'industrie et le gouvernement sur la façon dont la réglementation peut inciter à apporter des changements et à innover davantage sur le marché.
- Les risques – nous devons collaborer pour atténuer les risques auxquels font face les innovateurs afin qu'ils puissent relever les défis des « villes intelligentes ».
- Nous devons travailler de concert avec les intervenants, l'industrie et le gouvernement afin de définir le concept des « villes intelligentes » – comment fixer des objectifs en matière d'infrastructures matérielles et d'innovation qui déterminent l'adoption de politiques et la réglementation?
- Une « vision » collective des villes intelligentes. L'ouverture doit être primordiale dans l'avenir des villes intelligentes – facteur de différenciation clé entre ce qui se passe au Canada et ailleurs dans le monde.
- Comment accélérer la demande du marché pour les innovateurs émergents?
- La technologie nous dépasse par sa portée, son ampleur, sa complexité et les risques qui l'accompagnent, et les institutions locales aux moyens limités ont beaucoup de mal à se moderniser. Nous devons agir, obtenir des résultats concrets afin d'aider à moderniser les villes.

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Processus de commercialisation

Peu importe la taille : histoires de petites et moyennes villes intelligentes

Bianca Wylie, cofondatrice, Tech Reset Canada, dirigeait cette discussion avec :

- Mike Labrecque, directeur d'agence, Services de gestion de déchets, Ville d'Edmonton
- Candice Paton, directrice générale, Alberta Innovates
- Pouria Ghods, président et cofondateur, Giatec
- Devashish Paul, directeur général, BluWave-Ali

La discussion portait sur la création de villes intelligentes moins peuplées. Nous avons demandé aux participants : Quel est l'écosystème nécessaire pour construire une ville intelligente? À quelles difficultés se heurtent les petites villes? Comment surmonter les obstacles actuels? Pouvons-nous tirer des enseignements d'exemples internationaux?

Ce que nous avons appris :

- Aider les industries à réduire les risques (financement) et inviter de petites villes potentiellement peu enclines à prendre des risques afin de les observer et de tirer les leçons de leur approche.
- Dans la mesure du possible, mettre en commun des ressources entre grandes villes et petites municipalités – modèle du mentorat et des leçons tirées de l'expérience.
- Organiser et financer des projets d'installations communes avec l'industrie et les municipalités – montrer comment on gère bien les risques.
- Changer l'approche habituelle des projets. La collaboration est essentielle, y compris avec de grands groupes comme les milieux universitaires, les ONG, etc.
- Créer un lieu de partage d'histoires – où les principaux chefs de file et innovateurs exposent ce sur quoi ils travaillent, les leçons tirées de l'expérience, l'approche de la gestion – et collaborer.
- Favoriser la transparence de la réglementation – examiner le processus d'approvisionnement.
- Passer à des modèles globaux pour la collecte de données.
- Passer de qui est propriétaire des données à comment on les utilise – pour redonner du pouvoir afin de ne pas avoir de licences illimitées – les « fiducies de données » sont une option en l'espèce.
- Les marchés publics sont une manière de redonner du pouvoir aux villes – souveraineté/propriété technologique.
- S'adresser aux associations provinciales et municipales pour voir comment créer une communauté de pratique – utiliser les façons préexistantes dont les municipalités sont organisées.
- Bousculer les structures organisationnelles typiques pour s'assurer que les communautés sont reliées par l'infrastructure publique.

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Conclure des ventes et passer à l'échelle supérieure Comment travailler avec le gouvernement du Canada en quelques points clés

L'hon. Mary Ng, ministre de la Petite entreprise et de la Promotion des exportations, et Leah Lawrence, présidente-directrice générale, TDDC, dirigeaient cette discussion avec :

- Robert Smith, directeur général, Innovative Solutions Canada
- Lorenzo Ieraci, directeur général, Programme des approvisionnements, Services publics et Approvisionnement Canada (SPAC)
- Gordon Jekubik, cofondateur, 3E Nano
- Matthew Sachs, chef de l'exploitation, Peak Power Inc.

La discussion portait sur les mesures à prendre pour combler les lacunes des PME relativement au processus d'approvisionnement du gouvernement du Canada. Nous avons demandé aux participants : Comment le gouvernement aide-t-il actuellement les PME? Comment les aide-t-il à s'y retrouver dans le processus d'approvisionnement? Quel est le rôle des technologies propres dans le processus du gouvernement?

Ce que nous avons appris :

- Rester fidèle à son entreprise. Prendre le temps d'utiliser les ressources voulues pour comprendre sa place sur le marché afin d'être certain de s'inscrire au programme qui convient le mieux à l'entreprise.
- Quand le gouvernement soumet un problème au marché, cela permet à l'industrie de proposer de nouvelles idées pour trouver une solution.
- Il faut changer la culture de l'approvisionnement du gouvernement en trouvant des solutions par des tests itératifs plutôt qu'en demandant un produit particulier.
- Continuer un dialogue proactif avec le gouvernement afin de moderniser les processus d'approvisionnement pour qu'ils tiennent compte des besoins de l'industrie et de réalités adaptatives.
- L'objectif du gouvernement est d'apprendre, d'être itératif et de faire en sorte que les entreprises réussissent – il ne faut pas voir le gouvernement comme un obstacle, mais plutôt favoriser les relations afin d'étudier les possibilités.
- Les projets pilotes peuvent favoriser une répartition géographique, séparer les produits et accroître la diversité des fournisseurs.

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Conclure des ventes et passer à l'échelle supérieure ÉcoGouvernement : technologies propres prioritaires pour le gouvernement fédéral

Nick Xenos, directeur exécutif, Centre pour un gouvernement vert, dirigeait cette discussion avec :

- Elise Godin, directrice, environnement et gestion durable, ministère de la Défense nationale
- Marc Savoie, directeur général et cofondateur, Mariner Partners
- Mike Andrade, directeur général, Morgan Solar
- Joshua Wong, président-directeur général, Opus One Solutions

La discussion portait sur l'utilisation de solutions canadiennes pour atteindre les objectifs de réduction des émissions dans l'ensemble du gouvernement fédéral. Nous avons demandé aux participants : Quels sont les objectifs de Stratégie pour un gouvernement vert? Quels en sont, entre autres, les premiers résultats? Sachant quels problèmes le gouvernement cherche à résoudre, quel rôle jouent les technologies propres dans la recherche de solutions?

Ce que nous avons appris :

- Le gouvernement doit mieux s'informer afin de pouvoir repousser les limites quand il s'adresse au marché.
- Quand le gouvernement cerne trois ou quatre aspects problématiques avant de s'adresser à l'industrie, cela permet des itérations coopératives avant le processus d'approvisionnement.
- L'industrie devrait former des partenariats stratégiques pour un processus en boucle fermée ou mégacyclique.
- Veiller à ce que l'innovation fasse partie des processus d'approvisionnement importants afin que les entreprises en démarrage canadiennes participent au processus pour un déploiement à l'échelle voulue.
- Assouplir les partenariats public-privé.

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Conclure des ventes et passer à l'échelle supérieure
**Passer plus vite à l'échelle supérieure : accès aux installations,
aux permis, aux fonds et aux marchés**

Rick Findlay, directeur général, LINCit, dirigeait cette discussion avec :

- Elaine Hood, directrice générale, Technologies propres et croissance propre, ISDE
- Dana O'Born, directeur, Initiatives stratégiques, Conseil canadien des innovateurs
- Ajay Kochhar, président-directeur général, Li-Cycle
- Karlis Vasarais, président, Imtex Membranes

La discussion portait sur les liens à établir pour la mise à l'échelle. Nous avons demandé aux participants : Pour réussir, les innovateurs doivent établir des liens dans tout l'écosystème, du démarrage à la mise à l'échelle, qui présente le plus de lacunes, mais comment y remédier? Comment utiliser le savoir-faire, les compétences, les installations et infrastructures existantes pour aider les entreprises à accélérer la mise à l'échelle? Le nombre d'entreprises continuant d'augmenter dans le secteur canadien des technologies propres, comment établir au Canada des entreprises d'ancrage?

Ce que nous avons appris :

- Les entreprises doivent voir la totalité de leur cycle de vie. Leurs besoins seront différents en croissant et en sachant où elles en sont et quelles mesures sont ensuite essentielles pour une mise à l'échelle.
- Avoir le bon conseil d'administration et les bons comités consultatifs peut ouvrir des portes. Ils peuvent mettre en évidence des problèmes que les entreprises n'ont pas prévus et repérer de plus petits problèmes chemin faisant pour régler les gros problèmes.
- S'assurer que les entreprises ont les procédures, les compétences et les talents voulus dès le départ. Se concentrer sur les systèmes, les ressources humaines et la sécurité sanitaire aux premières étapes permettra à l'entreprise de se consacrer à ses activités.
- Communiquer souvent avec les intervenants. En les tenant informés, les entreprises pourront régler les questions à mesure qu'elles se posent.
- Nous devons penser horizontalement dans tout le pays et adopter une approche de chaîne de valeur, tandis que le gouvernement réfléchit à l'affectation des fonds – penser « PRIORITÉ AUX CANADIENS ».
- Pour être performants, nous devons travailler en collaboration à la construction de notre écosystème.
- Chercher à créer un modèle de partage des connaissances entre les secteurs public et privé, afin de pouvoir profiter des succès les uns des autres.
- Établir des normes pour aider à faire avancer les marchés publics et la réglementation et créer un parcours sans problème de la conceptualisation au déploiement.
- Intégrer les équipes dans tout le cycle de vie d'une entreprise pour tirer le meilleur parti des talents et gagner en souplesse.

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Se mondialiser : marchés d'exportation États-Unis

Michael Gilbert, directeur général et fondateur, Semios, dirigeait cette discussion avec :

- Sara Wilshaw, directrice générale, Réseau Amérique du Nord, Affaires mondiales Canada (AMC)
- Kirk Burcar, vice-président, Engineering Services, New Flyer
- Gimmy Chu, directeur général, Nanoleaf
- Ellen McGregor, directrice générale, Fielding Environmental

La discussion portait sur les premiers pas à l'exportation vers les États-Unis avec les obstacles actuels au commerce. Nous avons demandé aux participants : Quels sont les obstacles actuels au commerce pour les entreprises qui cherchent à s'implanter sur le marché américain? Comment le gouvernement peut-il aider les entreprises qui cherchent à exporter? Que peuvent nous apprendre les entreprises qui prospèrent dans ce domaine?

Ce que nous avons appris :

- Le marché américain n'est pas un prolongement du marché canadien – les entreprises doivent bien comprendre le marché et tirer parti d'EDC et du Service des délégués commerciaux pour s'y retrouver.
- Prendre son temps et utiliser les compétences pour comprendre la réglementation des transports et la législation du travail en place dans l'État vers lequel on exporte.
- Protéger sa PI avant d'exporter aux États-Unis – il s'agit d'un marché très concurrentiel qui privilégie l'innovation locale.
- On recourt plus facilement aux poursuites pour limiter l'innovation. Veiller à se faire bien conseiller sur son produit.

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Se mondialiser : marchés d'exportation

Asie

Karen Hamberg, vice-présidente, Stratégie, Westport Innovations, dirigeait cette discussion avec :

- Sarah Taylor, directrice générale, Asie du Nord et Océanie, Affaires mondiales Canada
- Joshua Zoshi, chef de l'exploitation, Saltworks Technologies
- Hamid Arabzadeh, président-directeur général, Ranovus
- Jennifer Wagner, vice-présidente exécutive, Développement des affaires, CarbonCure

La discussion portait sur les obstacles actuels au commerce et sur les premiers pas à l'exportation vers l'Asie. Nous avons demandé aux participants : Quels sont les débouchés actuels sur ce marché? Quels sont les obstacles actuels? Que peuvent nous apprendre les entreprises présentes sur ce marché?

Ce que nous avons appris :

- Travailler avec des partenaires comme TDDC, EDC et le Service des délégués commerciaux pour tirer parti d'outils et de ressources qui permettent de comprendre les rouages de l'exportation vers l'Asie.
- Segmenter les marchés – l'Asie est un grand marché avec différentes régions aux « personnalités » commerciales variées – il faut connaître son marché et sa tolérance du produit.
- Trouver des personnes ou des entreprises qui savent négocier dans le pays vers lequel on exporte.
- Connaître la proposition de valeur du produit dans le pays vers lequel on exporte – à quoi ressemble le paysage concurrentiel pour ce produit et comment le différencier des autres?
- Étudier la clientèle cible dans le pays vers lequel on exporte, comprendre ses besoins et savoir comment y répondre. Itérer et adapter le produit à mesure que des données ou des analyses concrètes arrivent.

ÉLÉMENTS CLÉS/MESURES À PRENDRE

Se mondialiser : marchés d'exportation Union européenne

Ellen Greenwood, présidente, Greenwood & Associates, dirigeait cette discussion avec :

- Julie Crôteau, directrice adjointe, ALE en vigueur, Affaires mondiales Canada
- Bruce Ringrose, responsable de la durabilité et des relations avec les intervenants, Farmers Edge Inc.
- Dany Fouquet, cofondateur et vice-président, Opérations, Effenco
- Sean Puchalsky, vice-président exécutif, Stratégie et planification d'entreprise, Corvus

La discussion portait sur les obstacles actuels au commerce et sur les premiers pas à l'exportation vers l'Union européenne. Nous avons demandé aux participants : Quels sont les débouchés actuels sur ce marché? Quels sont les obstacles actuels? Que peuvent nous apprendre les entreprises présentes sur ce marché?

Ce que nous avons appris :

- TDDC peut mettre les entreprises en contact avec le Service des délégués commerciaux pour s'assurer qu'aucune question ne reste sans réponse et pour réduire les difficultés rencontrées.
- Les entreprises devraient s'assurer d'être informées de la réglementation des autres pays. Elle peut être très différente de la réglementation canadienne.
- Envisager de mettre sur pied un « groupe de partage » qui fait venir des experts clés pour parler du cadre de réglementation des principaux pays partenaires commerciaux.
- Trouver un moyen financier viable de financer des démonstrations de projet, y compris en examinant le soutien aux partenariats gouvernementaux.
- Montrer comment les entreprises peuvent exprimer leurs préoccupations au sujet de relations commerciales.
- Faire attention aux micro-obstacles au commerce et si on en rencontre, il faut les signaler à Affaires mondiales Canada.
- Toujours connaître le pays qu'on essaie de motiver; ce qui motive le Canada ne motivera peut-être pas le marché cible.
- Recommander que des entreprises participent au Comité international de normalisation, ce qui garantira qu'on entend leur point de vue et qu'on tient compte de leurs intérêts.