

## Discours

Tata Communications  
Projet pour une allocution du président de Tata Solutions de voix mondiales,  
monsieur Michel Guyot  
Allocution prononcée le 16 février 2009 devant le Cercle Canadien de Montréal

L'allocution prononcée fait foi

---

Merci monsieur Mayr.

Distingués invités de la table d'honneur,

Mesdames, messieurs,

C'est un véritable plaisir pour moi, au nom de Tata Communications, de me trouver avec vous ce midi et d'avoir le privilège de vous présenter notre entreprise, mais aussi de vous faire valoir tout le potentiel d'affaires, d'investissement et d'échanges économiques que représentent les marchés émergents pour le Québec.

First, allow me to thank the Officers of the Canadian Club of Montreal, who invited me to talk to you today as part of “The CEO rendez-vous” series.

For many people, Tata Communications is a new arrival on the scene in Montréal, Quebec and Canada. However, when Tata Communications acquired Téléglobe on February 13, 2006, we also acquired 50 years of experience in Canada as well as deep roots in Quebec. Its history therefore has a firm Canadian foothold.

Téléglobe avait, avant Tata Communications, développé une expertise enviable et enviée partout dans le monde dans le trafic de communications internationales. Par chez nous circulaient, et continuent de circuler, les conversations du monde entier, qu’elles partent de Londres ou de Cape Town, ainsi qu’une partie du trafic Internet mondial.

En mots simples, Tata communications, c'est un télécommunicateur international qui transporte d'un continent à l'autre des communications de voix et de données.

D'ailleurs, le nombre de ces conversations qui transitent par Tata s'est à ce point multiplié que nous sommes désormais le numéro un mondial au chapitre du transport international de la voix. Tata Communications fait aussi partie des 10 leaders mondiaux du trafic de données et d'Internet d'un continent à l'autre.

Pourquoi sommes-nous des leaders? Parce que nous sommes une des premières entreprises de télécommunication à avoir développé un réseau mondial de câbles et de satellites aussi étendu. Nous avons actuellement plus de 206 000 kilomètres de câbles qui parcourent la planète et 300 points de présence. Ce réseau

unique nous permet de relier 240 pays et territoires entre eux.

Si nous sommes des leaders dans notre industrie, c'est parce que nous avons l'innovation au cœur de notre culture d'entreprise. Nous avons été une des premières entreprises, dès 1997, à mettre de l'avant la technologie IP permettant ainsi à plusieurs de nos clients d'entrer de plein pied dans le 21<sup>e</sup> siècle.

Et nous avons définitivement les résultats, les gens et les ressources pour avoir les plus grandes ambitions.

D'abord, nos résultats. Nos résultats sont éloquentes et ils confirment notre première place dans le marché mondial de la voix. Avec 24 milliards de minutes internationales, dont la moitié est acheminée par le protocole IP, et un chiffre

d'affaires de plus de 2 milliards<sup>1</sup> de dollars américains, Tata Communications est le premier grossiste dans le transport de la Voix au monde. Cette position a d'ailleurs été reconnue le 18 novembre dernier alors que le prestigieux *Capacity Magazine* nous décernait le *Best Market Strategy Award*. Nous avons également reçu en 2008 le *Global Telecoms Business Innovation Award*, et l'*Atlantic Excellence in Wholesale*.

Maintenant l'expertise, l'expertise de nos gens. Tata Communications, c'est 5000 employés répartis dans plus de 40 pays, dont le centre névralgique de l'unité d'affaires « Voix » que je dirige se trouve ici, à Montréal, au bord du fleuve Saint-Laurent. Cette unité d'affaires représente près de 55 % de l'ensemble du chiffre d'affaires de Tata Communications. Nos employés sont des gens dédiés, qui ont toujours un œil rivé sur l'avenir.

---

Enfin, nous avons définitivement les ressources pour aspirer aux plus grandes ambitions, notamment par la force et la culture du groupe Tata auquel nous appartenons aujourd'hui. Le groupe Tata regroupe 98 entreprises, ce qui en fait le plus gros conglomérat indien. Son chiffre d'affaires de plus de 62 milliards de dollars américains, son expertise variée dans le secteur des communications, mais aussi de l'ingénierie, de l'hôtellerie, de l'énergie, des produits de consommation et de la pharmaceutique font du groupe Tata un des incontournables mondiaux.

Le Thé Tetley, les voitures Jaguar, Land Rover et la petite Nano, le géant du fer Corus et même le luxueux Taj Mahal Palace : toutes sont des entreprises du groupe et toutes en partagent la mission et les valeurs d'intégrité, de compréhension, de flexibilité, d'unité, d'excellence et de responsabilité.

Seul conglomérat indien à faire partie de la prestigieuse liste des 20 entreprises les plus réputées du magazine Forbes, le groupe Tata est le plus gros employeur privé indien avec 350 000 employés !

\*\*\* (pause)

Je vous étonnerai peut-être en vous disant que je ne suis pas venu ici aujourd'hui pour vous entretenir uniquement de Tata Communications. Je suis également venu vous parler de développement des affaires, et plus spécifiquement, de développement des affaires dans les marchés émergents.

Vous le savez tout autant que moi, il ne se passe pas une journée sans que les médias ne nous rapportent, ces jours-ci, les mises à pieds difficiles ou les fermetures d'entreprises. Le climat morose qui en résulte nous atteint

tous et tend à paralyser beaucoup trop de gens d'affaires qui devraient plutôt saisir les opportunités offertes pour investir.

Bien qu'il existe plusieurs écoles de pensée sur le sujet, je continue de penser que la situation financière difficile que nous vivons aujourd'hui ne peut se surmonter qu'en s'ouvrant sur le monde et ses opportunités et en y investissant avec vision.

J'en veux pour exemple le travail que nous faisons chez Tata Communications et l'expertise que nous avons développée depuis maintenant plusieurs décennies.

Si nous sommes les premiers au monde dans notre industrie, c'est bien parce que nous avons cru dans le potentiel des marchés émergents et que nous y consacrons beaucoup de temps et d'énergie. Et vous pouvez faire la même chose !

Aussi, je veux partager quelques pistes de réflexion avec vous sur les opportunités d'affaires que ces marchés offrent.

Plusieurs me diront que le moment est drôlement choisi pour vous parler d'échanges économiques avec les marchés émergents alors que la conjoncture économique morose, ici comme ailleurs dans le monde, pousse plusieurs entreprises, les grandes comme les petites et les moyennes, à vouloir d'abord se concentrer sur leurs activités primaires chez eux.

Mais d'autres vous diront que la force des entreprises québécoises et de leurs dirigeants réside dans leur capacité d'oser et d'innover même lors de périodes de turbulences économiques. Le caractère fonceur et parfois frondeur qui a fait la réputation du Québec Inc. d'il y a quelques décennies est toujours une réalité aujourd'hui, un atout.

Au cours des dernières années, les défis économiques n'ont pas manqué, mais, et vous le savez bien évidemment, la mondialisation par l'ouverture des frontières et des marchés est sans doute un des phénomènes qui a le plus marqué les 25 dernières années. Cette nouvelle définition des échanges économiques et commerciaux a commandé des changements majeurs dans nos façons de faire, dans notre façon de penser la prospérité et le développement des entreprises.

Vous le savez mieux que quiconque, depuis plusieurs années nos concurrents les plus sérieux même sur nos marchés locaux ne sont plus au coin de la rue ou dans la ville voisine, mais sur un autre continent.

Les entreprises du Québec ont solidement relevé le défi de la mondialisation. Les exemples des Bombardier, des SNC-

Lavalin et des CGI sont connus. La force du secteur des hautes technologies, comme l'esprit novateur de l'économie du savoir québécois, est aujourd'hui reconnue de part le monde entier.

Les PME aussi ont emboîté le pas. Dans un rapport de février 2007 du ministère du Développement économique du Québec, intitulé « Les PME au Québec face au défi de la mondialisation », il est établi qu'en 2004, plus de 9 000 PME exportatrices ont réalisé à elles seules 45 % de l'ensemble des exportations du Québec.

Notre rapport économique avec les pays émergents, et notamment avec l'Inde, est cependant encore très timide. La tendance haussière des exportations du Québec vers l'Inde le montre. De 2001 à 2007, elle est passée de presque 130 millions \$ à 277 millions \$. C'est encore trop peu!

Vous le voyez donc comme moi, il y a beaucoup à faire.

(pause)

India has the second highest population in the world with 1.2 billion people, 70% of which are under the age of 35. If it maintains a pace of 7% annual growth, as projected by the World Bank, India should become the world's fifth largest economy within the next twenty years.

Allow me to quote you some figures that will help us dream big despite the current economic turmoil:

The growth of real GDP in emerging countries is strong. This is true for India, which has posted nearly constant growth of 8% since 2001 and which has a projected annual growth of 7% for the next twenty years. Internal demand continues to exceed supply. This country therefore presents a concrete

opportunity for business people looking to build and develop these markets.

In the worldwide context of crisis that we are experiencing, emerging countries are well positioned. The combined GDPs of these countries represent 50% of the world GDP calculated in purchasing-power parity. Since 2002, these countries have succeeded in building considerable current surpluses, to the order of \$680 billion, while the United States, for example, was facing a structural deficit of close to \$800 billion although the advent of the economic crisis has slightly changed the picture for both of them.

What's more, the amount of available investment reserves held by these countries has now reached \$3 trillion compared with less than \$1 trillion in 2000. By itself, this sum represents 72% of world investment reserves.

China, in particular, today holds more than \$1.4 trillion of available reserves. As a result, it has become the leading worldwide investor.

This reality led to the comment by Mr. Jacques de Larosière, former director of the International Monetary Fund, that “it is the so-called ‘emerging’ countries that have become the creditors [...] of the United States, whose current deficit is almost entirely covered by the inflow of capital from emerging countries.”

(pause)

For us at Tata Communications, an interesting example of the strength of emerging markets is for sure that of international voice communications. Between 2008 and 2012, we forecast that international voice traffic will increase

by 15% and that broadband penetration will grow by 55% during the same period. To a great extent, this increase will result mainly from demand in emerging countries.

To give you another example that illustrates this strength, 46% of the voice traffic that passes through Tata Communications is intended for an emerging country, while 25% of the voice communications we handle come from emerging economies.

En fait, il est clair que la croissance des télécommunications a passé par les pays émergents.

En Inde, c'est CHAQUE MOIS 7 à 8 millions de nouveaux usagers de téléphones cellulaires qui s'ajoutent. Au Canada, nous en comptons 22 000 millions au total....

D'ici 2012, nous assisterons à une croissance globale du nombre d'usagés de téléphones mobiles de 21 %. Dans ce secteur, 2012, c'est presque demain.

Chez Tata Communications, c'est fort de ces projections que nous continuons d'investir, malgré la crise économique. Et nous investissons prioritairement dans les pays émergents.

Par exemple, nous sommes à construire plusieurs câbles sous-marins, dont un intra-Asie, reliant Singapour, Hong Kong, le Vietnam, les Philippines et le Japon. Il sera d'ailleurs en service cette semaine. Un autre câble sous-marin est en construction entre l'Inde et l'Europe.

Nous sommes à déployer un réseau WiMAX en Inde afin de donner accès à Internet haute vitesse à toute une population en voie de le demander. Avec un taux de pénétration de

moins de 1 % aujourd'hui, ce marché est extrêmement prometteur.

Nous venons tout juste d'acquérir 56 % des actions dans le deuxième télécommunicateur en Afrique du Sud, Néotel.

Le 18 juin dernier, nous avons fait l'acquisition de 50 % des actions de China Enterprise Communications en Chine, une entreprise qui offre des solutions IT intégrées et une connectivité dans plus de 347 villes chinoises.

\*\*\* (pause)

Malgré une économie mondiale vacillante, la mondialisation que nous pratiquons doit poursuivre son évolution. Elle doit se matérialiser non seulement par des exportations, mais aussi par des stratégies d'affaires et des investissements qui incluent le monde et les pays émergents dans le

déploiement des activités de nos entreprises. La production à l'étranger, les acquisitions, les investissements directs ou les transferts de connaissances peuvent appuyer le succès des entreprises québécoises et leur pénétration dans les marchés des grandes puissances comme dans ceux des économies en émergence.

À ce chapitre, nous croyons que l'industrie des télécommunications mondiales vivra de profondes transformations dans les prochaines années. Nous observerons une consolidation du marché mondial des télécommunications.

La raison est simple : la complexification des marchés et l'envergure de l'infrastructure nécessaire pour livrer le trafic en croissance réduira assurément le nombre d'acteurs et positionner avantageusement les grands joueurs en place, dont Tata Communications. Déjà très actif là où la demande

est en forte croissance et présent dans les pays où la demande est continue, nous avons tous les atouts pour être de ceux qui resteront et qui profiteront de la consolidation.

Les entreprises du Québec sont encore peu actives dans les économies émergentes alors qu'elles représentent un potentiel de développement des affaires immenses. Nous nous sommes d'abord familiarisés avec ces économies en les identifiant comme le BRIC – le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine –, il faut maintenant les investir. Et pour le faire, il faut de la volonté et de la persévérance.

Les façons de faire et les différences culturelles dans les économies émergentes sont évidemment frappantes. Par exemple, les transformations sociopolitiques et économiques profondes qui activent aujourd'hui l'Inde font cohabiter une double réalité, celle d'une économie traditionnelle qui côtoie une économie développée de productivité et d'efficacité.

La rapidité de la croissance économique de l'Inde depuis le début de la libéralisation de son économie en 1991 a de quoi surprendre.

Cette réalité explique sans doute pourquoi le gouvernement québécois a ciblé l'Inde comme marché porteur prioritaire pour le Québec dans sa politique internationale en 2006. En pleine expansion, l'Inde a des besoins sérieux en infrastructures et en services. Elle est en fait un marché fertile pour les expertises québécoises.

Nous sommes habitués aux échanges commerciaux et économiques avec les États-Unis ou avec la France. Nous les appelons même affectueusement nos partenaires naturels. Le Québec a même ouvert à New York, en 1940, et à Paris, en 1961, des Délégations générales pour y promouvoir ses intérêts dans le secteur, entre autres, des

affaires et de l'investissement. Mais les échanges avec l'Inde sont beaucoup plus récents et encore peu répandus. Mais l'idée fait son chemin et un Bureau du Québec à Mumbai a vu le jour en 2007.

Nous sommes également des habitués des Sommets de Davos, du Salon Paris Le Bourget et des grandes Missions économiques, mais la première mission officielle du Québec en Inde n'a eu lieu qu'en janvier 2006.

Se déroulant dans les villes de Delhi, Kolkata et Mumbai, cette mission ciblait des secteurs d'activité forts au Québec comme l'énergie, le génie-conseil, l'aérospatiale, les technologies de l'information, la recherche et l'enseignement supérieur. C'est dire à quel point le chemin commence à s'ouvrir seulement.

Avec son potentiel incroyable pour les entreprises du Québec, et de surcroît dans des secteurs dans lesquels nous excellons comme les infrastructures, l'ingénierie et les services en TI, l'Inde devrait être un marché prioritaire pour la communauté d'affaires d'ici. Ce marché doit être apprivoisé. Pour étendre notre réseau mondial d'échanges et d'investissements et pour consolider ou même diversifier nos activités économiques, un marché émergent comme celui de l'Inde offre d'immenses possibilités.

This country has not hesitated to invest in Quebec. We know little of India's activities in Quebec, but there has been much Indian investment in our economy for many years now.

Allow me to provide some recent examples of the Tata Group's involvement in Quebec. Last week, you have read that Tata Motors selected the electric motor made by TM4, a subsidiary of Hydro-Québec, for testing in Norway in 2009-

2010. On a similar date last year, Tata Motors invested in the car transmissions produced by CVTech-IBC in Drummondville, an all-Quebec company. Last October, Tata Steel acquired almost 20% of the shares in the Canadian mining exploration company New Millennium Capital Corporation. However, despite these major investments, we are not fully aware of the Tata Group's Quebec activities.

Here are some convincing examples that illustrate how Indo-Quebec relations and, more broadly, those between Quebec and all emerging countries, will benefit from increased cooperation.

\*\*\* (pause)

Trois ans après l'acquisition de Téléglobe par le groupe Tata, nous sommes à la fois fiers de notre passé et de nos réalisations, et ambitieux et confiants face à notre avenir. Et

avec raison ! C'est ici que s'est construit ce qui nous ouvre aujourd'hui les portes du monde.

Si nous livrons avec l'unité d'affaires Tata Solutions de voix mondiales, unité que je dirige et dont le centre névralgique se trouve à Montréal, et si nous livrons du trafic de voix dans plus de 240 pays et territoires du monde, c'est que nous avons depuis les premiers jours de Téléglobe et aujourd'hui avec Tata Communications, la volonté de repousser les frontières des possibilités.

La reconnaissance mondiale de cette expertise et l'apport du groupe Tata donnent un nouvel essor à ce créneau d'activité à Montréal.

\*\*\* (pause)

En faisant l'acquisition de Téléglobe en 2006, le groupe indien a reconnu l'expertise singulière que nous avons bâtie ici au Québec. Je suis fier d'évoluer au sein d'un groupe international comme Tata.

Et cette expertise, nous sommes appelés à la faire rayonner par les rencontres et nos activités nous mènent partout sur la planète. Nous sommes appelée à faire rayonner le Québec, à faire connaître ses forces et sa vigueur et à montrer tout son potentiel au monde entier.

Merci.