

Présentation devant
Le Cercle Canadien de Montréal
8 février 2006

Yvan Bourdeau
Président et chef de la direction
BMO Nesbitt Burns

« L'émergence de la Chine :
une occasion à saisir pour le Canada
dans la région du Pacifique »

Je suis très honoré par votre invitation et enchanté d'être de retour à Montréal, ma ville natale.

Lors de la création du mouvement des Cercles canadiens, dans les années 1890, ses fondateurs ont adopté une résolution selon laquelle le but de ce mouvement était « d'approfondir et d'élargir le regard que les Canadiens portent sur leur pays natal ou d'adoption et d'accroître leur intérêt pour les questions qui influent sur le bien-être de leur pays ».

Depuis plus d'un siècle, le Cercle canadien de Montréal poursuit cette fin d'intérêt public et la Banque de Montréal soutient depuis longtemps vos objectifs. Comme vous le savez, nous faisons des affaires à Montréal depuis 1817. Lors de la Confédération en 1867, nous avons servi de banque centrale du Canada et nous avons continué à le faire jusqu'à la création de la Banque du Canada en 1935. Nous avons été la première banque canadienne de bien des façons, y compris en étant la première à ouvrir des succursales à l'étranger.

Depuis sa fondation, la Banque de Montréal a joué un rôle dans la mission du Canada comme nation commerçante. Trois mois à peine après notre fondation, en 1818, nous effectuions déjà notre première opération de change pour soutenir le commerce avec la Chine.

Ce qui m'amène au sujet dont je voudrais traiter aujourd'hui – l'émergence de la Chine. Pour commencer, j'aimerais proposer quelques règles générales à suivre pour quiconque veut faire des affaires en Chine. Premièrement, investir le temps qu'il faut pour entretenir des relations. Deuxièmement, se familiariser avec la culture et les coutumes du pays. Troisièmement, avoir ses propres représentants sur place. Quatrièmement, avoir des conseillers qui comprennent les structures locales de même que les droits et obligations liés aux partenariats. Et cinquièmement, tirer parti de l'expertise des gouvernements canadien et québécois qui peuvent vous ouvrir des portes.

J'aimerais ensuite signaler quelques avantages comparés dont bénéficient les Canadiens qui font des affaires en Chine : le fait que le Canada a été un des premiers pays occidentaux à établir des liens commerciaux et diplomatiques avec la République populaire de Chine; la forte présence culturelle des communautés entrepreneuriales chinoises au Canada; les besoins de la Chine en énergie et en ressources naturelles, que nous avons en abondance au Canada; l'expertise du Canada dans les domaines de la fabrication et des services, y compris les services financiers internationaux, qui constituent un autre de nos avantages. Et enfin, il y a l'expérience du Canada en matière de gouvernance, de communications et de transport sur un vaste territoire.

Depuis l'époque où j'étais étudiant à l'École des Hautes études commerciales, au début des années 1970, j'ai toujours considéré que les Québécois devaient être plus ouverts sur le monde.

J'ai fait mon MBA à l'université de la Colombie-Britannique, ce qui m'a ouvert une fenêtre sur la région de la côte du Pacifique. Lorsque je me suis joint à la Banque de Montréal, en 1972, j'étais le seul francophone parmi 16 stagiaires en gestion. J'ai effectué ma première transaction en Chine par accident – j'ai répondu par hasard à un appel téléphonique d'un dirigeant de Boeing qui éprouvait des difficultés à financer le premier achat d'appareils Boeing par la Chine. J'ai dit pourquoi ne pas procéder par crédit adossé? Vous assumez notre risque et nous assumons celui de la Chine. Et c'est ainsi que la transaction s'est faite, ce qui a renforcé nos relations avec la Chine.

Depuis 1973, j'ai passé 16 années en Asie, d'abord à Tokyo, ensuite à Singapour et à Séoul, avant de revenir à Tokyo. Je suis allé pour la première fois en Chine il y a 25 ans. En 1981, c'était un pays très différent de ce qu'il est aujourd'hui. Les hommes portaient tous des vêtements de style Mao, qui n'existaient qu'en trois couleurs : bleu marine, vert militaire et gris terne. Aujourd'hui, le choix de styles est aussi vaste en Chine qu'à New York. Shanghai est aussi la nouvelle New York, du point de vue de l'industrie de la construction. Il y a aujourd'hui plus d'édifices de 30 étages à Shanghai qu'à New York, et la plupart d'entre eux ont été construits au cours des 12 dernières années. La majorité des grues de chantier du monde se trouvent en Chine; il y en a tellement qu'elles sont reconnues, par plusieurs, comme l'oiseau national de la Chine.

Faire des affaires avec la Chine c'est, d'après notre expérience, établir des relations *en* Chine. Les entreprises canadiennes jouissent d'un avantage comparatif en Chine, parce que le Canada a été un des premiers pays occidentaux à établir des liens commerciaux et diplomatiques avec la République populaire de Chine. De plus, les Chinois honorent la mémoire de deux anciens premiers ministres canadiens, John Diefenbaker, qui a été le premier leader occidental à leur vendre du blé, et Pierre Trudeau, qui a été, en 1970, le premier leader occidental à reconnaître la Chine.

À l'occasion de la première vente de blé du Canada à la Chine, en 1961, la Banque de Montréal est devenue une des premières banques occidentales à établir des liens commerciaux directs avec la Banque de Chine. Et bien que la Banque de Chine soit la principale banque correspondante de BMO en Chine, nous avons également des relations avec la Banque populaire de Chine, ainsi qu'avec toutes les autres grandes banques chinoises. En 1996, nous sommes devenus la première banque canadienne autorisée à exploiter une succursale à Beijing. Nous avons aussi des succursales à Guangzhou et à Hong Kong ainsi qu'un bureau de représentation à Shanghai et nous détenons 28% de la deuxième plus grande firme de fonds mutuels en Chine, Fullgoal.

Nous espérons recevoir cette année l'autorisation d'ouvrir une autre succursale dans une troisième ville chinoise. Et parmi toutes les banques en Chine, BMO occupe le premier rang des teneurs de marché pour le yuan - une réalisation importante compte tenu de la compétition féroce au niveau des services de change en Chine.

Je suis allé en Chine trois fois au cours des quatre derniers mois. Et j'y retourne ce mois-ci. *Croyez-moi, ce n'est pas pour faire du tourisme!*

La présence culturelle des communautés chinoises dans toutes les grandes villes du Canada, dont la communauté de Montréal est une des plus dynamiques, accroît le potentiel commercial de la relation Canada-Chine. En outre, le Canada attire chaque année environ 40 000 immigrants chinois, dont la plupart ont au moins un diplôme universitaire et qui ont tous des aptitudes pour les langues. Et pour ce qui est des citoyens chinois ayant un visa d'étudiant au Canada, l'université McGill à elle seule accueille maintenant chaque année plus de 400 étudiants du premier cycle et des cycles supérieurs en provenance de la Chine, pays qui constitue sa troisième plus grande source d'étudiants étrangers après les États-Unis et la France.

La connaissance des conditions locales constitue un avantage réel lorsqu'on veut faire des affaires dans un pays étranger dont l'histoire se mesure en millénaires, dont la mémoire institutionnelle est profonde et dont les caractéristiques culturelles sont uniques. Les entreprises peuvent consacrer, et consacrent effectivement, des dizaines d'années à établir des relations d'affaires, des entreprises conjointes et des partenariats. Les investissements de temps, de ressources humaines et d'argent sont des conditions préalables importantes pour réussir en Chine. Mais pour ceux qui acceptent de faire de tels investissements, la récompense peut être tout aussi importante.

Parmi les grandes entreprises canadiennes qui sont actives en Chine, je voudrais signaler tout particulièrement trois sociétés montréalaises remarquables : SNC-Lavalin, Power Corporation et Bombardier.

Ces entreprises participent directement à l'impressionnante croissance économique chinoise. La Chine, comme nous le savons tous, est une puissance économique et politique émergente. Elle sera la prochaine superpuissance, avec tout ce que cela implique sur les plans du commerce mondial, de l'environnement, de la sécurité et des relations internationales.

Quiconque visite la Chine en repart avec l'impression que ce pays et ce peuple sont en mouvement. Par exemple, 600 millions de Chinois ont maintenant un téléphone cellulaire. Il y a sept ans, il n'y avait pratiquement aucun téléphone cellulaire en Chine.

L'économie chinoise a progressé d'environ 10 % par année au cours de la dernière décennie, soit environ trois fois le taux de croissance des économies canadienne et mondiale. La Chine possède environ 800 milliards de dollars de disponibilités en devises et celles-ci augmentent d'environ 200 milliards par année. En d'autres termes, les disponibilités en devises de la Chine équivalent presque à la totalité de l'économie canadienne.

Étant donné que la population de la Chine se chiffre à 1,3 milliard de personnes, soit 20 % de la population totale de la planète, son passage d'une économie dirigée à une économie de marché a été bénéfique au monde entier.

Pensez-y : le marché des États-Unis représente 5 % des consommateurs du monde et celui du Canada, à peine un demi de 1 %. Un seul pays, dont l'économie progresse de 10 % par année, représente 20 % des consommateurs de la terre.

Cette Chine n'est pas celle dont le grand économiste Adam Smith a déjà écrit : « La Chine a longtemps été un des pays les plus fertiles, les plus cultivés, les plus avancés sur le plan industriel et les plus peuplés du monde. Il semble, cependant, qu'elle soit depuis longtemps stationnaire. »

Telle était la Chine à cette époque. Mais elle a bien changé.

Dans la nouvelle économie de marché chinoise, il y a maintenant 2,5 millions de sociétés privées, auxquelles s'ajoutent 200 000 autres entreprises chaque année. Cela signifie qu'il n'y a pas que les sociétés du groupe Fortune 500 qui font des affaires dans ce pays, mais d'innombrables petites et moyennes entreprises. La Chine est devenue un des principaux pays importateurs et exportateurs et ce, même dans le domaine des investissements directs internationaux.

Juste pour vous donner une idée de l'émergence de la Chine, voici quelques données provenant d'Industrie Canada. Tous les montants sont en dollars américains :

- De 1980 à 2003, la valeur des importations chinoises est passée de 15 milliards de dollars à plus de 410 milliards. Au cours de cette période, la part des importations mondiales qui revient à la Chine est passée de moins de 1 % à près de 6 %.
- Pendant ce temps, la valeur des exportations chinoises, qui était d'à peine 13 milliards de dollars en 1980, a atteint 465 milliards. La part chinoise des exportations mondiales est passée de 2 % à 7 %.
- Attirés par une main d'œuvre qualifiée et des salaires moins élevés, les investissements directs étrangers en Chine sont passés de 25 milliards de dollars en 1990 à 500 milliards en 2003.
- Pendant ce temps, les investissements directs chinois à l'étranger sont passés de 2,5 milliards de dollars en 1990 à 37 milliards en 2003.

Voilà un portrait global des importations et des exportations chinoises et des investissements qui s'y font dans les deux sens. Voyons maintenant ce qui en est des relations Canada-Chine.

- Au cours de la dernière décennie, la Chine a remplacé d'abord le Japon et ensuite le Mexique au deuxième rang des partenaires commerciaux du Canada.
- La part chinoise des importations canadiennes est passée de 1 % en 1990 à 7 % en 2004.
- Seulement en 2004, nos importations en provenance de Chine ont augmenté de 30 % et ont atteint un total de 24 milliards de dollars.
- Quant aux exportations, la valeur des ventes du Canada à la Chine est passée d'un peu plus de 4 milliards de dollars à 6 milliards en 2004, soit une progression de 40 %. Cependant, la croissance de l'économie chinoise est si forte que notre part de ses importations est demeurée au même niveau, soit à 1,2 %.

Même si nous nous contentons de maintenir notre part de marché, la valeur des exportations de marchandises canadiennes en Chine atteindra 10 milliards de dollars américains dans quatre ans et plus de 53 milliards en 2025. Si nous pouvions doubler notre part de marché pour la porter à 2 %, nos exportations vers la Chine atteindraient 100 milliards de dollars dans 20 ans.

Comme vous le savez, les besoins énergétiques de la Chine sont particulièrement grands. L'Association canadienne des producteurs pétroliers est d'avis que nos réserves de sables bitumineux pourraient être supérieures à 300 milliards de barils, ce qui placerait le Canada devant l'Arabie saoudite pour ce qui est des réserves de pétrole prouvées.

La soif de pétrole de la Chine est évidente — selon l'Agence internationale de l'énergie, sa consommation de pétrole augmente de 860 000 barils par jour, soit plus du tiers de la cadence de production actuelle du Canada. La bonne fortune récente d'Ottawa et de

l'Alberta, de même que la hausse de leurs recettes fiscales et des redevances liées aux prix records du pétrole, est due dans une bonne mesure à la demande chinoise.

Il est également très clair que les Chinois voudraient posséder des sources d'énergie à l'étranger. Compte tenu des liquidités dont ils disposent, ils se trouvent en excellente position pour réaliser cet objectif. La Chine va investir dans nos champs de pétrole, ce n'est qu'une question de temps.

La Chine va également acheter autant de charbon que nous pourrions en expédier par train vers la côte de la Colombie-Britannique et ensuite par bateau de l'autre côté du Pacifique. Elle a également besoin d'autres ressources et produits de base que nous avons en abondance au Canada. Voilà une énorme occasion d'affaires pour le Canadien national, basé à Montréal, ainsi que pour le Canadien Pacifique, une occasion que personne ne pouvait prévoir lors de la construction du Chemin de fer du Pacifique dans les années 1880.

Le Québec a lui aussi connu sa part de succès, à la fois dans le secteur de la fabrication et dans celui des ressources naturelles. Les exportations du Québec vers la Chine comportent principalement des avions et des pièces d'avions, un secteur dominé par Bombardier, ainsi que de la pâte à papier et du cuivre. Bombardier a vendu plus de 50 avions à la Chine, ainsi que des trains intercity et des wagons de métro produits par sa division de matériel de transport. Cette société a créé d'importantes entreprises conjointes avec Power Corporation dans le Nord et le Sud de la Chine.

Les entreprises québécoises font partie de ces deux millions de PME qui font des affaires en Chine. Poulies-Maska, un chef de file dans le domaine de la conception et de la fabrication de poulies à courroie en V et de produits connexes en fonte, a créé une entreprise conjointe qui exploite une usine de fabrication en Chine. Canimex exploite une usine chinoise qui fabrique des pièces pour des ouvre-portes de garage. D'autres entreprises, comme Laperrière Verreault et Future Electronics, commercent aussi avec la Chine. Je ne vous cacherais pas que toutes ces entreprises sont des clientes de BMO. Quant à CAE et Pratt & Whitney, elles ont fait appel aux services financiers de BMO pour vendre leurs produits en Chine.

Mais le secteur des services, y compris celui des services financiers, peut lui aussi être fier de ses réussites. SNC-Lavalin, la société canadienne de génie-conseil d'envergure mondiale, est engagée dans d'importants projets d'infrastructures en Chine, notamment pour la production d'énergie. CITIC, une filiale de Power Corporation, est également active dans le domaine de la production d'énergie, de même que dans ceux des communications, de l'avionique et de l'acier spécialisé.

Je dois ajouter que le gouvernement canadien et son ambassade à Beijing ont fait de l'excellent travail, aux plus hauts niveaux, en favorisant l'introduction d'entreprises canadiennes en Chine. J'espère que notre prochain ministre du Commerce international s'appuiera sur les succès obtenus par Jim Peterson.

La mission économique québécoise en Chine, dirigée par le premier ministre Jean Charest, a également été une réussite totale.

Les entreprises à investissement étranger sont le principal moteur de la croissance exponentielle de la Chine dans le commerce international. Les entreprises chinoises qui bénéficient d'investissements directs étrangers représentent plus de la moitié des exportations de leur pays.

Selon Exportation et développement Canada, la part canadienne des investissements directs internationaux en Chine se chiffrait à 3,5 milliards de dollars en 2004. Cela semble être un

chiffre élevé, mais il ne représente qu'environ deux tiers de 1 % des investissements directs internationaux en Chine.

Les investissements canadiens en Chine ont tout l'espace voulu pour croître, particulièrement dans un contexte de libéralisation de la propriété étrangère. Le gouvernement de Beijing offre même des incitatifs dans le but d'attirer les investissements directs étrangers. Les fusions et les acquisitions transfrontalières ont doublé de 2002 à 2003.

Plusieurs de ces investissements en Chine prennent la forme de coentreprises. Dans ce domaine, il est important de connaître les règles du jeu locales. Il est important de connaître la culture locale. Il est important de connaître les coutumes. Et il est utile d'avoir sur place des gens qui connaissent le terrain. Il n'y a pas d'autre pays où le dicton « penser globalement, agir localement » soit plus pertinent. En fait, je le considère comme un vieux proverbe chinois!

Il est utile d'avoir des conseillers, y compris des conseillers financiers, qui sont bien établis dans le marché, qui comprennent les cadres légaux du pays, les règles de la diligence raisonnable ainsi que les droits et obligations des associés dans les coentreprises. Bon nombre d'investisseurs étrangers et de sociétés exploitantes ont encore des inquiétudes au sujet de la transparence, de la législation et des règles concernant la propriété intellectuelle.

Permettez-moi de vous citer l'exemple d'une entreprise canadienne, parmi de nombreuses autres. Il s'agit de CCL Label, qui s'est installée à Guangzhou avec l'aide de notre équipe. Nous les avons conseillés au sujet de la meilleure structure de financement - crédit bancaire, prêt d'actionnaires ou financement par actions - en tenant compte des règles de contrôle des changes en vigueur en Chine. Des limites s'appliquent aux prêts dont les garanties sont étrangères.

Et nous avons aidé l'entreprise à collaborer avec les organismes régulateurs en rapport avec les prêts et d'autres aspects de la réglementation. Pour faire des affaires en Chine, il faut connaître les règles locales.

La Chine s'est peut-être transformée en une économie de marché, mais elle demeure un État à parti unique. Déjà, des clivages économiques sont apparus entre les villes trépidantes le long de la côte et les provinces rurales de l'intérieur. Il y a des troubles dont les comptes rendus ne sont pas largement diffusés à l'Ouest et le niveau de tolérance du gouvernement à l'égard de la dissidence est bas. Mais c'est une chose de contrôler la télévision, qui est un médium de masse, et c'en est une autre de contrôler Internet, les BlackBerrys, les iPods et ces 600 millions de téléphones cellulaires, qui sont tous de puissants moyens de communication individuelle.

La façon dont la Chine résoudra ses problèmes de gouvernance et le type de relations que les citoyens entretiennent avec leur gouvernement constitueront des enjeux importants dans les années à venir. Lorsqu'ils s'adressent à Beijing, les gouvernements occidentaux se trouvent souvent coincés entre leur désir de faire des affaires en Chine et leur espoir d'y faire progresser les droits humains. Les deux sont pourtant loin d'être incompatibles; il n'y a rien à perdre en encourageant la Chine à agir pour le bien de son peuple.

Les exportations chinoises vers les États-Unis, qui sont en plein essor, ne représentent pas, pour le moment, une concurrence importante pour les exportations canadiennes vers notre marché le plus vaste, même si les exportations de meubles chinois constituent de toute évidence un sujet de préoccupation pour cette industrie au Québec. Et bien que la production en Chine puisse comporter un avantage au niveau des coûts, elle ne pourra jamais revendiquer l'avantage géographique que possède le Québec – la proximité du marché américain et plus particulièrement du marché du Nord-Est des États-Unis qui compte 50 millions d'habitants.

Mais il est évident que les jours où le Canada pouvait se vanter d'être le plus important partenaire commercial des États-Unis sont comptés. Au cours du mois de juillet 2005, les exportations chinoises vers les États-Unis ont été supérieures à celles du Canada.

Dans l'ensemble, la Chine est déjà le troisième partenaire commercial des États-Unis, sa part des importations américaines étant passée de 3 % en 1990 à 13 % in 2004, tandis que la part du Canada demeurait stable à 18 %. En 2025, la part chinoise du marché des importations américaines aura presque doublé à près de 25 %, tandis que les exportations canadiennes devraient demeurer au même niveau.

L'Empire du Milieu s'est réveillé. La Chine, la plus grande puissance économique mondiale du 15^e siècle, pourrait bien devenir le plus grand producteur économique du 21^e siècle. Et il se peut que nous voyions cela de notre vivant.

Nous, de BMO Groupe financier, nous faisons déjà partie de cet avenir. Et nous vous invitons à vous joindre à nous pour saisir l'occasion qui s'offre au Canada dans la région du Pacifique.

Merci beaucoup.