



Thank you Mr. Martin.

Tout d'abord, merci aux organisateurs de la conférence qui m'ont accordé le privilège de m'adresser à vous aujourd'hui. J'aimerais aussi présenter mes salutations aux membres de la table d'honneur. Merci, enfin, à vous tous pour votre participation à ce déjeuner-causerie.

J'aimerais, avant d'entrer dans le vif de notre sujet, prendre quelques trois minutes de publicité informative.

Voici un aperçu de ce qu'est maintenant devenue la Banque Royale, opérant depuis quelques années sous la marque de commerce RBC groupe financier, le premier en importance au Canada et l'un des plus présents en Amérique du Nord. Je vous présente donc un vidéo de trois minutes.

Ladies and gentlemen :

The following three-minute video is in French. If you wish to learn more about RBC and its structures, I have copies of our annual report that I will make available for you as soon as my presentation is over. Des copies de notre rapport annuel seront disponibles après ma présentation.

Présentation du vidéo

Merci de votre attention.

Comme vous avez pu le remarquer, RBC a pris ses racines avec la PME « La Banque des Marchands ou The Merchant Bank ».



Diapo no. 1

Permettez-moi de vous présenter un agenda à saveur PME. Nous verrons d'abord les conclusions d'une étude sur la PME. Nous prendrons quelques instants pour jauger la situation du commerce extérieur au Québec, suivi d'un condensé économique. Par la suite, je vous entretiendrai des maisons de commerce et nous regarderons différentes facettes du financement des opérations à l'exportation.

Diapo no. 2

Je ferai référence à l'« Étude sur les PME au Canada » commanditée par :

- ❖ Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
- ❖ Manufacturiers et Exportateurs du Canada
- ❖ RBC Groupe Financier

Publiée en octobre 2002.

This study is available both in French and English on our Web Site rbc.com.

L'étude mentionne qu'après une décennie de changements structurels, les Canadiens récoltent aujourd'hui les fruits de la réforme économique des années 90. La performance de l'économie du Canada dépasse maintenant nettement celle de nos principaux partenaires commerciaux, y compris celle des États-Unis. Les petites et moyennes entreprises canadiennes ont été les chevilles ouvrières de cette évolution.

Les résultats obtenus par l'étude, conjugués à une analyse d'autres recherches récentes ont permis de formuler des recommandations de politiques pour aider les PME à relever les défis de la productivité et de la croissance pendant les années à venir. Les PME sont florissantes et jouent un rôle vital, mais elles souhaitent la suppression de politiques qui entravent leurs succès et en ont besoin. Leurs principaux défis se résument **Diapo no. 3** par ces observations :



- ❑ Le Canada a proportionnellement beaucoup plus de micro-entreprises que les États-Unis.
- ❑ Si nous réussissons bien à créer de nouvelles entreprises, nous avons moins de succès pour les faire croître et en particulier pour en faire des chefs de file du marché ou des champions canadiens.
- ❑ L'industrie et le commerce canadiens en général souffrent d'un problème de productivité par rapport aux États-Unis, et les PME ont tendance à avoir un taux de productivité inférieur à celui des grandes sociétés de part et d'autres de la frontière. Cependant, la productivité des PME canadiennes est semblable à celle des PME américaines, ce qui est un atout à exploiter.
- ❑ Puisque les PME représentent un plus grand pourcentage de l'économie canadienne comparée aux États-Unis, le Canada a une occasion d'augmenter sa productivité et niveau de vie en se concentrant sur des manières d'aider ses PME à se développer profitablement et efficacement.

Par conséquent, le Canada doit se donner des politiques qui hisseront le pays à un niveau supérieur en faisant sauter les obstacles à la croissance des PME et en offrant l'environnement nécessaire pour que les meilleures entreprises deviennent des leaders sur le marché au Canada, en Amérique du Nord et dans le monde entier. Étant donné le lien entre la prospérité du Canada et son niveau de productivité, la mission à accomplir est d'explorer comment nous pouvons aider les PME à croître de manière productive.

Voici **Diapo no. 4** quelques pistes de solutions suite à l'étude :

1. Donner aux PME des outils plus efficaces pour investir dans des immobilisations productives.
2. Faciliter aux PME l'adoption de nouvelles technologies et l'investissement dans plus d'activités de recherche et de développement afin de relever le défi de productivité.



3. Aider les PME à élargir leurs marchés et à s'orienter davantage vers les exportations.

Partant **Diapo no. 5** de cette troisième suggestion, voyons de plus près la situation du Commerce international de biens au Québec.

Diapo no. 6

La valeur des exportations internationales des biens du Québec a totalisé 6,1 milliards de dollars en octobre, en hausse de 530 millions de dollars par rapport au mois précédent. **Diapo no. 7** Soulignons par ailleurs que, par rapport au même mois de l'année précédente, les ventes du Québec à l'étranger ont augmenté de 85 millions.

Diapo no. 8 Cependant, au cumulatif des 10 premiers mois de 2002, la valeur des exportations du Québec s'établit à 57,2 milliards de dollars, soit 1,9 milliards de dollars de moins que l'an dernier à pareille date, une baisse de 3,4% qui s'explique essentiellement par la chute des ventes de circuits intégrés et des appareils pour la téléphonie aux États-Unis. Notons enfin, que le poids du Québec dans les exportations canadiennes a légèrement diminué, pour s'établir à 17.3%.

Diapo no. 9 Perspectives.

Les perspectives de l'économie mondiale demeurent incertaines. Le consommateur, qui a largement favorisé la reprise au cours des derniers mois, semble s'essouffler. La menace d'actes de terrorisme et d'une guerre au Moyen-Orient mine encore la confiance des investisseurs. Malgré une reprise économique américaine incertaine, des déboires économiques en Amérique latine, des signes de ralentissement de la croissance en Europe et une économie asiatique qui tarde à décoller, les indicateurs économiques demeurent positifs. D'un côté, la concurrence internationale devenue farouche menace de déflation une partie de l'économie alors que d'un autre côté, on assiste à des hausses de prix incontrôlables engendrées par l'insécurité des



approvisionnement et les changements climatiques notamment, augmentant ainsi les risques d'une stagflation.

Le ralentissement qui touche l'industrie de l'aéronautique à l'échelle mondiale, une reprise qui tarde à se faire sentir dans le secteur des télécommunications, l'imposition des droits compensateurs et antidumping américains de 27% sur le bois d'œuvre canadien depuis le 23 mai dernier, la fermeture de l'usine d'assemblage de GM Boisbriand le 27 août dernier affectent la croissance de nos exportations. Par ailleurs, les secteurs de l'aluminium sous forme brute, des métaux, des minéraux, du meuble et des produits alimentaires à l'exception des produits laitiers pourraient contribuer à une relance de nos ventes sur le marché américain. De plus, le contexte financier va demeurer propice à la croissance de nos exportations à plusieurs égards, notamment des taux d'intérêts très avantageux et une devise favorable aux exportations.

Diapo no. 10 Condensé économique

Un banquier qui se respecte doit toujours y aller de quelques données économiques. Vous comprendrez qu'avec le climat volatile qui caractérise la période actuelle, les notes qui m'ont été remises hier sont sans doute bonnes aujourd'hui, mais ne le seront peut-être plus demain.

- ❖ Comme l'inflation – de base et générale – dépasse le plafond fixé par la Banque du Canada, que les prévisions d'inflation tendent à la hausse et que la crédibilité de la Banque dans sa lutte contre l'inflation est en jeu, la décision de relever les taux de 25 points de base le 4 mars était sans surprise.
- ❖ Marque-t-elle le début d'un mouvement prolongé d'augmentation du loyer de l'argent? Nous le croyons. Une nouvelle hausse est probable à la mi-avril, et d'autres devraient suivre à chaque réunion cette année. La Banque du Canada craint que les hausses de prix de l'assurance



automobile, du logement, de l'alimentation et de certains services, qui ne se résorberont probablement pas même si les prix de l'énergie retombent après une pointe temporaire, provoquent une tendance ascendante générale.

- ❖ La banque centrale cherchera à contrer les prévisions d'inflation montantes avant qu'elles se répercutent sur les salaires et d'autres contrats. Par ailleurs, elle a fait remarquer que la demande intérieure finale était relativement forte au quatrième trimestre (en hausse de 3,8%) malgré le tassement des exportations aux États-Unis et a été révisée à la hausse pour l'ensemble de 2002. Cela signifie que l'économie canadienne tourne plus près de la pleine capacité que le prévoyait la Banque et que, sans relèvement des taux directeurs, les pressions sur les capacités de production s'accroîtront, particulièrement une fois que l'économie américaine redémarrera.
- ❖ En augmentant l'écart entre les taux d'intérêt canadiens et américains, la Banque du Canada a fait monter le huard à son taux de change le plus élevé depuis septembre 2000. La hausse le propulsera vers les 68,5 cents US d'ici la fin de l'année. Les devises à rendement élevé, comme les dollars canadien et australien, sont performantes depuis le début de l'année alors que la Réserve fédérale américaine n'interviendra vraisemblablement pas avant tard dans l'année.

Un résumé de ce condensé est disponible sur notre site web à l'adresse :

www.rbc.com



Diapo no. 11 Maisons de commerce

Avant de vous parler des maisons de commerce, j'aimerais vous faire un résumé de ce que je viens de vous mentionner jusqu'à présent concernant le commerce extérieur :

- Selon l'étude sur les PME au Canada, il est suggéré d'aider les PME à élargir leurs marchés et à s'orienter davantage vers les exportations afin de faire face à leur défi de croissance.
- Les exportations en 2002 sont en baisse de 3,4 % par rapport à l'année dernière, principalement dû aux baisses des exportations vers les États-Unis.
- L'économie canadienne tourne près de sa pleine capacité.
- L'Euro s'apprécie de façon substantielle.

Ces points pointent tous vers une conclusion que les marchés extérieurs, autres que les États-Unis, semblent offrir des avantages.

Les manufacturiers québécois et canadiens exportent pour plus de 85% de la production globale canadienne vers les États-Unis.

Pour augmenter les ventes à l'export, sans faire croître la dépendance du marché américain, les manufacturiers doivent se tourner vers d'autres marchés. Pour ce faire, un des moyens efficaces et rapides est donc l'exportation par le biais des maisons de commerce. Celles-ci possèdent les contacts, l'expertise et les réseaux internationaux nécessaires permettant d'ouvrir aux manufacturiers les marchés étrangers.

La majorité des maisons de commerce sont issues des groupes ethno-culturels. Ainsi, elles connaissent les barrières qui peuvent exister quant on exporte dans un marché étranger. Par ailleurs, elles connaissent le jeu de la concurrence locale et possèdent l'expertise pour finaliser les ventes.

Il existe trois grandes catégories de maisons de commerce :



Diapo no. 12

1. les **importateurs et exportateurs** agissant à leur compte.
2. les **agents** qui ont comme rôle principal de faciliter les transactions entre un acheteur et un vendeur.
3. les **grossistes / distributeurs**

Par ailleurs, pour énumérer les divers services offerts par les maisons de commerce, nous pourrions citer sommairement :

Diapos nos. 13 et 14

- recherche d'information
- consultation en marketing
- mise en marché
- logistique
- service après vente
- promotion
- développement d'emballage et étiquetage
- financement
- enregistrement de marques de commerce

Les maisons de commerce s'imposent donc comme des intermédiaires spécialisés sur lesquels les entreprises manufacturières peuvent compter pour l'élaboration d'une stratégie de diversification des marchés.

Elles permettent aux manufacturiers d'avoir une infrastructure bien plus légère que s'ils devaient monter un service d'exportation.

Les maisons de commerce ne spéculent pas sur les inventaires, elles n'ont par conséquent pas obligatoirement d'entrepôt dans le cadre de leurs activités.



Par ailleurs, lors de divergences ou de litiges, leur expertise et leur réseau de contacts leur permettent non seulement d'assumer les relais entre les parties mais également de régler les situations conflictuelles.

Selon l'étude faite par Industrie, Science et Technologie Canada, les exportations des maisons de commerce se répartissent de la façon suivante :

Diapo no. 15

- 41% de produits manufacturés
- 28% de produits alimentaires
- 28% de matières premières et de matières brutes, et
- 3% de produits transformés et finis

Le principal atout des petites et moyennes maisons de commerce réside dans le fait qu'elles ont réussi à se tailler une place dans des créneaux spécialisés en s'associant à des manufacturiers de produits transformés ou finis. Bien que ces produits ne représentent que 3% des exportations canadiennes, les maisons de commerce traitent environ 80% de ces transactions. Les grandes corporations ou entreprises multinationales s'intéressent peu à ce créneau d'activités.

Diapo no. 16

Financement des opérations

Maintenant que nous avons une idée du rôle et des activités possibles des maisons de commerce, voyons comment un banquier peut assister une PME avec des transactions internationales.

Lors d'une transaction, la base des négociations entre l'ensemble des parties en présence est constituée par les échanges sur les termes et conditions à établir. C'est en fait l'offre et la contre-offre qui finalement se matérialisent en un bon de commande



effectif ou par un contrat dûment signé. C'est à ce moment que votre banquier peut intervenir, de préférence avant la signature du contrat.

Il ne faut plus voir le banquier comme un collecteur d'intérêt ou de commissions, mais plutôt comme un partenaire, quelqu'un qui peut vous aider dans l'étude de votre dossier ainsi que dans l'évaluation de vos risques. C'est un partenaire qui peut vous aider à :

Diapo no. 17

- sécuriser des risques;
- structurer des montages financiers;
- vous assister dans vos contrats.

Il y a des banquiers qui sont réticents à regarder et évaluer les termes et conditions de vos contrats, car ils refusent de faire partie du contrat.

Nous, à la Banque Royale, croyons que nous pouvons ajouter de la valeur à vos transactions internationales. Nous préconisons une approche globale du banquier afin que le client puisse limiter les intervenants en se sentant en pleine confiance.

Avec la collaboration de vos avocats et de vos comptables, vous constaterez que votre banquier est un complément dans la stratégie de vos termes et conditions et par ailleurs qu'il est votre agent et partenaire dans la liaison entre les assureurs qu'ils soient privés ou du gouvernement comme la EDC et la CCC.

Une banque peut ne pas vouloir s'impliquer dans une transaction, compte tenu des risques politiques et économiques d'un pays impliqué. Toutefois, la banque devrait alors se présenter comme un agent nécessaire pour la recherche du financement au travers de son réseau international. D'où l'importance de choisir une banque comme la nôtre qui possède un réseau international comprenant plus de 1 400 banques correspondantes.



Mesdames, Messieurs, je vous remercie de l'attention que vous m'avez accordée et, pour terminer, je voudrais vous laisser avec un dernier message important.

Diapo no. 18

- À la Banque Royale, nous supportons les PME ainsi que les maisons de commerce avec leurs besoins de financement domestique et international.
- Avant de signer vos contrats, consultez nos experts du centre international afin de bénéficier de leur expertise.
- Lors de transactions internationales, nous voulons être perçus comme un partenaire qui puisse vous aider à structurer vos options de financement et réduire vos risques afin de permettre de conclure vos ventes.

Merci. **Diapo no. 19**