

## **PME québécoises : faut-il avoir peur de l'avenir?**

(Salutations d'usage)

Chers amis, bonjour,

Au cours des deux dernières années, j'ai fait plusieurs présentations dans lesquelles j'insistais sur l'importance de faire croître nos PME afin qu'elles restent compétitives, qu'elles demeurent rentables et qu'elles survivent.

Depuis quelques mois, j'ai réfléchi. J'ai pris une pause pour repenser à comment nos PME peuvent tirer profit du contexte économique actuel et pour évaluer l'impact des concurrences émergentes sur nos entreprises, surtout nos PME manufacturières, car ce sont les plus exposées à la concurrence étrangère.

Six mois plus tard, peu importe l'angle sous lequel j'analyse la situation, j'en arrive toujours à la même conclusion : nos PME devront nécessairement innover et croître pour rester compétitives, demeurer rentables ou tout simplement survivre.

Et elles doivent le faire rapidement, car la concurrence est de plus en plus féroce.

Donc, la conclusion de mon discours reste la même... J'ai vendu la mèche! J'espère que vous ne quitterez pas tous la salle tout de suite!

Par contre, si la conclusion de mon discours reste la même, l'introduction, elle, est quelque peu différente.

Dans mes allocutions précédentes, je disais : «Ça va bien, mais *pas aussi bien que ça.*»

Et j'en faisais la démonstration.

Aujourd'hui, je commencerai plutôt en disant : «Ça va bien *et ça ira encore mieux* si on s'ajuste rapidement au nouveau contexte économique mondial.»

Ce changement d'approche est important parce qu'il est beaucoup plus positif. Et il nous faut être positifs pour contrer le vent de pessimisme qui souffle actuellement parmi les PME du Québec. Ce n'est pas le temps d'être négatifs!

Alors, pour répondre à la question du titre de ma conférence : est-ce que les PME québécoises doivent avoir peur de l'avenir? Non, mais il est clair que nous aurons besoins de MOBILISATION pour avancer, car les défis qui nous attendent ne sont pas de tout repos.

Je tiens toutefois à le rappeler, les Québécois sont novateurs, « patentoux » et créateurs d'idées.

Nous avons toujours su nous adapter aux différents contextes politiques, économiques, financiers et... climatiques (ce qui n'est pas rien!)

La grande majorité de nos entreprises sont solides, performantes; elles sont tournées vers l'avenir et elles possèdent une bonne main-d'œuvre.

Cependant, le contexte économique actuel nous oblige à faire des choix de créneaux d'excellence et des regroupements d'activités.

Donc : se recentrer, se renforcer pour bien se positionner face à la concurrence.

Nous devons travailler autrement, ensemble et en nous regroupant.

Mais regardons d'abord les tendances lourdes de l'activité économique. Après, nous examinerons ce que nous pouvons faire pour les contrer. Ces tendances sont :

1. Le retard de notre économie
2. Le vieillissement de la population
3. Le manque de main-d'œuvre qualifiée dans certains secteurs
4. La plus grande ouverture des marchés et l'arrivée de nouveaux – et très costauds! – concurrents

#### 1. Le retard de notre économie

Notre économie, malheureusement, traîne encore de la patte.

Pour être plus précis, elle progresse moins bien que celles de nos voisins les plus proches et nous n'arrivons pas à rattraper le retard qui nous sépare de l'Ontario. Notre performance économique est généralement (à long terme) inférieure à celle de nos voisins (PIB) et nous produisons beaucoup moins, par tête d'habitant, que l'Ontario ou les États-Unis.

Voyons de plus près l'ampleur du retard à combler.

	Québec	Ontario	États-Unis
Performances économiques*	2,2 %	3,1 %	3,1 %
Exportations des marchandises/PIB	28 %	43 %	9 %
PIB per capita (niveau de vie)	30 000 \$	36 000 \$	41 000 \$

\* PIB taux de croissance annuel 1981-2002

Si notre économie traîne de la patte, c'est parce que nos grandes entreprises traînent de la patte.

Toutes les compagnies que je vais vous nommer ont perdu du poids au cours des dernières années :

- Nortel
- Celestica
- Bombardier
- CAE
- CN
- Air Canada
- Alcan (au Québec)

Nos PME ne croissent pas assez vite pour prendre la relève.

C'est sûr que nous en avons des exemples de PME qui sont devenues de grandes entreprises au cours des dernières années. Je pense à Jean Coutu, Saputo, Couche-Tard, SSQ Assurance-vie, par exemple. Mais il n'y en a pas assez.

Et nos PME ne croissent pas assez vite parce que nous tardons, collectivement, à faire les investissements nécessaires dans la modernisation de nos infrastructures (routes, moyens de transport, etc.) et que nos entrepreneurs ne font pas les investissements nécessaires pour moderniser leurs équipements et leurs procédés de production.

**1999 – 2003**  
**Importation de machinerie et équipements de production**  
**(En dollars canadiens)**

Québec	20,2 milliards \$	12 %
Ontario	100,8 milliards \$	60 %
Canada	167,0 milliards \$	100 %

La prospérité économique du Québec dépendra, en grande partie, de son habileté à relever le défi de la productivité.

Et si nos moyennes entreprises ne croissent pas et ne relèvent pas le défi de la productivité, nous serons en difficulté. Car, de façon générale, plus les entreprises sont grandes, plus elles produisent de valeur, plus elles exportent et plus elles dépensent en R&D.

## 2. Vieillesse de la population

Parlons maintenant un peu du vieillissement de la population.

De ce côté, malheureusement, j'ai une mauvaise nouvelle. Tout le monde se rappelle du 11 septembre? C'était hier, n'est-ce pas?

Pourtant, nous avons tous vieilli de trois ans depuis! Et, quoique l'on fasse de ce côté-là, les choses n'iront pas en s'améliorant... Le vieillissement de notre population est un phénomène aux conséquences sociales graves. Ses répercussions nous sont très défavorables en termes de coûts sociaux, de santé entre autres, bien sûr, et en termes de renouvellement de notre main-d'œuvre.

Nous reviendrons sur ce dernier point.

Regardons d'abord les tableaux suivants :

2026		
<u>Proportion des personnes âgées de 65 ans et plus</u> (en pourcentage de la population totale)		
Québec	Ontario	États-Unis
23,7 %	19,8 %	18,1 %

**Cette proportion aura plus que doublée au Québec, passant de 11,5 %, en 1992, à 23,7 %, en 2026.**

Âge médian			
	Québec	Ontario	É.-U.
2001	38,8	37,2	35,3
2006	40,7	38,5	36,0
2016	43,4	40,7	36,7
2026	45,6	42,5	37,7

Pendant ce temps, la moitié de la population de l'Inde, qui compte plus d'un milliard d'habitants, a moins de 25 ans!

Soit dit en passant, on parle beaucoup de la Chine, mais beaucoup moins de l'Inde. Pourtant, si la Chine nous concurrence sur le plan des emplois manufacturiers, l'Inde, elle, nous concurrence grandement sur les emplois reliés aux services professionnels, dans les secteurs comme :

- les centres d'appels;
- l'assurance;
- l'informatique;
- l'actuariat.

Un autre pays dont nous entendons parler de plus en plus est la Russie.

Malgré ses nombreux problèmes, notamment au niveau de ses frontières, la Russie nous concurrence sur les marchés de matières premières comme le bois et les métaux.

Et elle rivalise avec nous également de plus en plus dans le domaine des technologies.

Avec le vieillissement de notre population, nous avons beaucoup à gagner à ouvrir nos frontières, à attirer une main-d'œuvre immigrante qualifiée et à reconnaître plus rapidement les compétences des immigrants que nous accueillons.

Ou alors on se met à faire plein de bébés, ce qui en soi n'est pas une mauvaise idée... Mais, personnellement, j'en ai déjà cinq. Je crois avoir fait ma modeste part, alors je laisse ça aux plus jeunes maintenant!

### 3. Manque de main-d'œuvre qualifiée

Une dernière caractéristique concernant les jeunes Indiens : ils sont bien formés. (40 % des ingénieurs de NASA sont des Indiens.)

Les formations professionnelles et universitaires adéquates sont essentielles si nous voulons renouveler notre main-d'œuvre.

Malheureusement, au Québec, nous éprouvons toujours des carences en termes de formation de base, de formation professionnelle spécialisée et de formation universitaire.

<b>2002</b>		
<b>Niveau de scolarité en pourcentage</b>		
<b>Population de 25 ans et plus</b>		
	Sans diplôme sec.	Université
Québec	30 %	17 %
Ontario	21 %	22 %
États-Unis	16 %	27 %

Nous devons également fournir un effort supplémentaire pour intégrer les nouvelles technologies à nos modes de production et les maîtriser dans nos pratiques d'affaires.

À titre d'exemple, voici, pour l'année 2001, le taux de branchement à Internet pour des entreprises de 10 employés et plus ainsi que le pourcentage de celles-ci qui possèdent un site web :

2001	Internet	Site web
Finlande	91 %	60 %
Suède	90 %	68 %
Danemark	87 %	63 %
Canada	84 %	30 %
Autriche	84 %	34 %
Allemagne	83 %	67 %
Québec	76 %	40 %

Il nous faut clairement poursuivre nos efforts.

#### 4. L'ouverture des marchés et l'arrivée de nouveaux compétiteurs

Qui sont ces nouveaux compétiteurs? Ce sont, entre autres, l'Argentine, le Brésil, la Russie, l'Inde, mais surtout la – très colossale – Chine.

Je sais que vous avez beaucoup entendu parler de ce pays au cours des derniers mois, mais je ne peux pas passer par-dessus certaines données.

Saviez-vous que ce pays connaît une croissance économique de près de 10 % par année, soit quatre fois plus élevée que la nôtre?

C'est du jamais vu dans toute l'histoire du développement industriel mondial, même durant la révolution industrielle de 1900!

De 1992 à 2002, les importations québécoises en provenance de la Chine ont augmenté de 285 %. J'ai bien dit 285 %!

Par comparaison, durant la même période, le total des importations québécoises, tous pays confondus, a globalement progressé de 95 % . Ce qui est quand même considérable...

La Chine, qui était reconnue imbattable pour tout ce qui touche aux produits à faible valeur ajoutée, s'attaque maintenant, et avec beaucoup de succès, au secteur des moyennes et hautes technologies (automobile et l'aéronautique, entre autres).

À elle seule, la Chine fournit :

- 60 % de la production mondiale de lecteurs DVD,
- 60 % de la production mondiale de pénicilline,
- 50 % de la production mondiale d'ordinateurs portables, de téléphones cellulaires et d'appareils photographiques,
- 30 % de la production mondiale de téléviseurs.

... et j'en passe.

C'est pas compliqué : les produits chinois envahissent littéralement notre marché.

Ce qui est inquiétant pour nous dans tout ça, c'est que la Chine est devenue le deuxième fournisseur des États-Unis, après le Canada, devant le Mexique.

La croissance des exportations chinoises aux États-Unis est maintenant nettement supérieure à la nôtre. Et ces exportations s'effectuent dans des secteurs manufacturiers qui constituaient, jusqu'à présent, notre force sur le marché américain.

Or, ai-je besoin de vous dire à quel point le marché américain est précieux pour le Québec? 85 % de nos exportations se font vers les États-Unis! Cela représente 28 % de notre économie et des centaines de milliers d'emplois.

Dans ce contexte, je ne vous le cacherais pas, l'avenir immédiat de plusieurs de nos PME nous inquiète.

Il nous faut mettre en place aujourd'hui – pas demain! – des mécanismes et des mesures transitoires pour aider les entreprises fragilisées à relever les défis qui les interpellent.

Et ce, quel que ce soit le secteur (textile, meubles, métaux, aéronautique ou automobile), sinon nous courons à la catastrophe.

### **Maintenant, que pouvons-nous faire pour être gagnants dans ce contexte?**

#### Premièrement :

Il faut viser le marché de l'exportation. Aucun de nos secteurs d'exportation au Québec ne représente plus de 9 % de notre activité économique.

Par comparaison, un grand danger guette l'Ontario, car le secteur de l'automobile, pour reprendre cet exemple, représente à lui seul 38 % des exportations manufacturières ontariennes!

#### Deuxièmement :

Il nous faut être à l'affût et s'adapter.

Nous avons fait la preuve que nous sommes capables de nous adapter. En 1994, l'automobile représentait 12 % de nos exportations (un marché d'exportation de 6 milliards \$ pour le Québec, sur un total de 70 milliards). Nous avons perdu ce secteur d'activité. Et dix ans plus tard, le secteur de l'aéronautique a pris sa place.

Il nous faut devancer les tendances du marché, réagir rapidement, développer des produits sur mesure, des applications très spécialisées où notre savoir-faire sera exploité au maximum.

### Troisièmement :

Il faut voir nos concurrents comme de grands importateurs et de nouveaux marchés.

À elle seule, la Chine dévore littéralement :

- 25 % de la production mondiale d'aluminium;
- 30 % du fer;
- 31 % du charbon;
- et 27 % de l'acier.

Ses besoins en énergie sont énormes. Nous pouvons donc lui offrir nos produits et nos connaissances.

Plus de 500 compagnies canadiennes sont déjà établies en Chine.

Au Québec, environ 250 entreprises font de bonnes affaires en Chine, dont plusieurs sont partenaires du Fonds, comme Atrium, ADF (sur le plan des services), R/D Tech, Roctest et SNF, pour ne nommer que celles-là.

### Quatrièmement :

Il faut continuer à être novateurs.

(Nos gouvernements devraient d'ailleurs appuyer encore plus l'innovation.)

Le Québec est fort en R&D. Entre 1990 et 2000, les dépenses dans ce secteur ont cru de manière intéressante :

États-Unis	5,7 %
Canada	6,7 %
Québec	7,2 %
Ontario	7,7 %

En 2001, le Québec affichait le plus grand nombre de travailleurs industriels par habitant en R&D :

Canada	100;
Ontario	125;
Québec	147.

### Cinquièmement :

Il faut donc maintenant apprendre à traduire ces innovations en succès commerciaux. C'est déjà bien parti car, de 1991 à 2001, le Québec a connu la meilleure croissance annuelle de brevets d'invention de tous les pays du G8 :

G8	5,1 %;
États-Unis	5,6 %;
Canada	6,5 %;
Québec	8,5 %.

### Sixièmement :

Si elles veulent devenir encore meilleures et si elles souhaitent protéger leurs marchés, nos PME devront revoir, de fond en comble, leurs façons de faire, ne reculer devant aucune remise en question pour bien se positionner et fonder leur stratégies sur la qualité de leurs produits, leur originalité, leur unicité.

Ces stratégies devront se fonder sur autre chose que le prix. La guerre des prix, oublions ça, nous ne pourrons pas la gagner!

### Septièmement :

L'attrance des nouveaux consommateurs pour les produits occidentaux va aller en grandissant. Nous devons développer des produits pour eux. Pour élargir nos marchés, nous devons donc développer nos produits en contact très étroit avec nos clients et nos acheteurs.

Nous allons donc privilégier, plus que jamais, l'approche client.

### Enfin, huitièmement :

Nous devons livrer rapidement, en tenant compte des distances. La Chine, ce n'est pas le Vermont. Ce n'est pas à la porte et il faudra en tenir compte!

### En conclusion :

Les entrepreneurs Québécois – vous et moi, et nous tous et toutes dans cette salle! – devront saisir toutes les possibilités que nous offrent ces nouveaux et immenses bassins de consommateurs.

Les critères de succès d'une entreprise, il n'y a pas de problèmes, nous les connaissons bien :

- un capital suffisant
- une bonne planification financière
- des équipes de direction ouvertes, formées et expérimentées
- de conseils d'administration solides
- des objectifs bien établis
- des plans d'action suivis de près
- des plans d'innovation et d'expansion à court terme
- des réseaux forts
- une main-d'œuvre bien formée...
- ...mais aussi une culture d'entreprise positive

Il est d'ailleurs maintenant unanimement reconnu que, dans une culture d'entreprise positive, les employés sont plus loyaux et plus dévoués. Ce qui a un effet direct sur la performance de l'entreprise. De là l'importance d'axer la croissance de nos entreprises sur l'humain.

Il est démontré aussi que l'investissement dans la valorisation du capital humain, comme le perfectionnement des compétences, a une incidence trois fois plus importante sur la croissance économique à long terme d'une entreprise que le simple investissement dans le capital physique.

Je n'ai pas l'habitude de faire de « pitches » de vente du Fonds dans mes présentations, mais je voudrais quand même souligner que la formation économique que nous offrons en entreprise fait des petits miracles dans nos entreprises partenaires.

### En terminant

Je voudrais mettre les entrepreneurs québécois au défi! Faites-nous parvenir vos plans d'expansion pour les cinq prochaines années! Nos spécialistes se feront un plaisir de les analyser, de les commenter et de vous apporter leur soutien dans la réalisation de vos projets de développement.

Nous sommes là pour les PME du Québec. Et, bien humblement, nous sommes fiers de la place que nous occupons dans le paysage québécois du capital de risque.

Au Fonds de solidarité, nous préparons la retraite de nos actionnaires, pas celle des entreprises!  
Les PME, nous les aimons en croissance!

Je vous remercie de votre attention, chers amis, et je vous souhaite une bonne fin de journée!