



Réveiller l'ours qui dort, un balado de Deloitte

Épisode 1: Transcription

Jean-François Légaré

Il ne se passe pratiquement pas une seule journée sans qu'on entende parler de guerre commerciale ou de ralentissement économique. Les États-Unis et la Chine se bombardent de tarifs douaniers, le Royaume-Uni essaie encore de parvenir à une entente sur le Brexit; l'incertitude politique semble la nouvelle norme.

Pas surprenant que les entreprises canadiennes soient inquiètes et qu'elles aient le pied sur le frein. Mais comme de nombreux entrepreneurs et dirigeants le savent, l'incertitude peut aussi entraîner son lot d'occasions.

Bienvenue à *Réveiller l'ours qui dort*, un balado qui explique pourquoi les entreprises doivent continuer à croître, à prendre de l'expansion et à s'épanouir dans tous les contextes économiques, même pendant un ralentissement.

Ici Jean-François Légaré. Au cours des prochains épisodes, nous allons nous entretenir avec des spécialistes du monde des affaires, des dirigeants d'entreprises et des entrepreneurs pour comprendre pourquoi il est important

de continuer à avancer, comment saisir les occasions et comment exploiter une entreprise pendant les périodes difficiles.

Avec nous aujourd'hui pour analyser ce qui se passe dans les marchés mondial et canadien, Mathieu Laberge, directeur principal, Services-conseils en économie et politique chez Deloitte Canada, et Germain Belzile, chercheur associé senior à l'Institut économique de Montréal et maître d'enseignement à HEC Montréal.

Merci d'être avec nous.

Mathieu Laberge

Tout le plaisir est pour moi!

Germain Belzile

Merci de l'invitation!

J.-F. L.

Commençons par parler d'économie mondiale, Monsieur Belzile, est-ce que vous pouvez nous expliquer concrètement ce qui passe en ce moment?

G. B.

Il y a un ralentissement au niveau de l'économie mondiale qui est perceptible. On roule tout de même actuellement à peu près à 3,5 % de croissance, donc ce n'est pas une croissance anémique. Par rapport aux années précédant 2008, par exemple, c'est faible, mais il y a tout de même un ralentissement au niveau de l'économie mondiale, entre autres en Chine et en Europe et ça se produit un petit peu partout. Et évidemment, ça affecte le Canada indirectement, parce qu'on est une économie extrêmement ouverte. On exporte beaucoup, on importe beaucoup et donc si nos clients croissent moins, on peut prévoir que nos exportations vont croître moins.

J.-F. L.

Naturellement, on imagine que les guerres commerciales non plus ne sont pas à négliger dans cette équation-là. Un peu plus tôt aujourd'hui, j'en ai discuté avec Monsieur Pierre Pettigrew, qui est conseiller de direction, affaires internationales chez Deloitte Canada. On écoute ce qu'il avait à nous dire.

Pierre Pettigrew

C'est le plus grand problème que nous avons à l'heure actuelle. En réalité, cette tension commerciale, entre les États-Unis et la Chine, c'est le signe le plus visible d'une plus grande confrontation qui existe entre les États-Unis et la Chine. Au fond, les États-Unis se demandent comment confronter la Chine avec sa montée fulgurante. Au fond, les États-Unis voient bien que la Chine est en train de devenir une énorme puissance et ça insécurise les Américains à plusieurs niveaux. La guerre commerciale est le premier signe qui ira ou vers un accord commercial éventuellement, je crois qu'au départ c'est ce que le président Trump souhaitait, simplement des tarifs et réajuster le déficit

commercial entre les deux pays, mais il a été étonné par les représailles que la Chine a faites à l'endroit de ses propres tarifs, il réalise – et son entourage surtout veut qu'il aille beaucoup plus loin. D'abord, il y a aux États-Unis un consensus, dans ce pays si polarisé sur tous les enjeux, la nécessité de confronter la Chine et les démocrates et les républicains sont d'accord. Les démocrates ne sont pas d'accord avec les tarifs, ils sont d'accord avec la confrontation de la Chine. Je pense qu'il y a maintenant chez le président Trump et certainement dans son entourage des gens qui souhaitent aller au-delà de la guerre commerciale, mais véritablement avoir éventuellement peut-être une espèce de guerre froide avec la Chine. On parle de plus en plus de découpler l'économie chinoise et l'économie américaine ou découpler l'économie chinoise de l'économie mondiale. C'est peut-être l'objectif des États-Unis.

J.-F. L.

Bien entendu, les compagnies canadiennes observent ce qui se passe un peu à distance. Mathieu Laberge, quels sont les impacts de cette situation-là sur leur avenir? Comment est-ce qu'elles doivent réagir?

M. L.

En fait, il y a un certain nombre de choses qu'il faut réaliser quand on parle de ralentissement économique ou d'une récession, même. La première, c'est que toutes les entreprises ne partent pas sur le même fil de départ. Il y en a qui vont être relativement favorisées, ou en tout cas qui vont mieux tirer leur épingle du jeu, d'autres qui vont être plus impactées. On parle d'entreprises soit qui ont des activités qui sont procycliques ou contre-cycliques, donc qui vont suivre le cycle économique et si évidemment il y a une modération, les entreprises qui sont procycliques vont avoir un petit peu plus de difficultés, et celles qui sont contre-cycliques vont plutôt avoir une hausse de leurs activités ou en tout cas vont mieux sortir leur épingle du jeu. L'autre chose qu'il faut bien comprendre, c'est que la notion de cycle est importante, ça va arriver, un cycle ça va et ça vient, mais ce n'est pas une fatalité. La leçon de ça, c'est qu'il y a moyen de faire pour le mieux, même si les conditions sont particulièrement difficiles. La clé de ça, je dirais, c'est la préparation. Connaître la nature de notre entreprise, la nature de notre industrie puis voir venir le coup de sorte à pouvoir se positionner pour mieux l'absorber.

J.-F. L.

Malgré tout, Monsieur Belzile, on a beaucoup parlé... bon, les compagnies canadiennes observent ce qui se passe à l'étranger, mais qu'en est-il de l'économie canadienne? Parce que selon ce qu'on est capables de comprendre, on n'est pas en aussi mauvaise posture, je pense, que ce qui se passe à travers le monde. Qu'est-ce que vous en pensez?

G. B.

Tout à fait. Écoutez, on a eu un trimestre de croissance très élevé – le deuxième trimestre 2019. Pour l’année, on prévoit quand même 1,7 – 1,8 % peut-être de croissance, peut-être même un petit peu plus. Et puis pour l’an prochain, pour 2020 et 2021, les grandes banques prévoient en gros la même chose. Elles ne prévoient pas de ralentissement. Donc nous, on parle d’une bonne situation. Ajoutons à ça qu’on a moins de 6 % de chômage au Canada, les bilans des ménages sont bons, alors il y a plein de facteurs extrêmement positifs. Parmi les facteurs négatifs, cependant, la valeur des maisons, les prix des maisons ont beaucoup beaucoup augmenté et on nous avertit de partout, en fait, le Fonds monétaire international, l’OCDE, par exemple les économistes là-bas s’inquiètent du prix très élevé des maisons au Canada et du danger potentiel d’une chute de ces prix-là.

J.-F. L.

Et donc ça pose un ralentissement économique potentiel.

G.B.

Tout à fait. Alors il y a ces dangers-là et quand on regarde ce qui se passe actuellement, on ne voit pas de récession en vue mais un choc, par exemple une baisse importante du prix des maisons pourrait créer une récession au Canada.

J.-F.L

C’est intéressant, parce qu’avec Monsieur Pettigrew, il nous rappelait un peu la posture avantageuse des entreprises canadiennes au niveau mondial. On écoute encore une fois ce qu’il avait à nous dire un peu plus tôt et puis je vous repose des questions tout de suite ensuite.

P. P.

Il est certain que face à une demande globale qui baisse et qui contribue à ce ralentissement économique, le Canada est particulièrement bien positionné et je pense que les milieux d’affaires doivent porter attention au fait que le Canada est le seul pays du G7 qui a un accord commercial privilégié avec chacune des autres économies du G7. Donc, nous avons un accord commercial avec l’Union européenne, un accord commercial avec les pays de l’Asie-Pacifique, les 11 pays de l’Asie-Pacifique et nous avons renégocié le fameux accord commercial Canada-États-Unis-Mexique, qui fait que même s’il n’est pas ratifié à l’heure actuelle, c’est que notre garantie d’accès au marché, elle est là. Le président Trump ne parle plus de déchirer l’ALENA comme il en parlait dans le passé. Alors, je crois que le Canada est dans une position unique, au moins au niveau des règles et que malgré le protectionnisme, on a cet accès privilégié.

J.-F. L.

Mathieu Laberge, dans ce contexte-là et en regardant également ce qui se produit au niveau de l’économie canadienne, qui va malgré tout plutôt bien,

quand on la compare à celle des États-Unis ou de la Chine, par exemple, est-ce à dire que les entreprises canadiennes n'ont pas à s'inquiéter ou n'ont pas à être anxieuses?

M. L.

Je pense que si la préparation est là, c'est une incroyable opportunité, en fait. Pierre le disait bien, on a des accords commerciaux avec un vaste nombre de pays, parfois c'est une question de réorienter nos affaires avec des pays qui sont relativement moins impactés par la récession, hein, comme toutes les entreprises ne sont pas impactées au même degré, tous les pays ne sont pas impactés au même degré. Ça peut être d'ouvrir de nouveaux marchés aussi, de recruter de nouveaux clients, puis de développer de nouveaux produits. Il y a un ensemble d'opportunités qui peut découler de ça. Il s'agit simplement de saisir l'opportunité et de ne pas avoir peur d'innover dans ce contexte-là.

J.-F. L.

Monsieur Belzile, vous en pensez quoi, vous?

G. B.

Je suis d'accord et puis je pense qu'on a peut-être des occasions, d'autres occasions qui se présentent chez nous. On n'a pas de libre-échange à l'intérieur de l'économie canadienne. C'est plus facile, pour beaucoup d'entreprises, d'exporter aux États-Unis ou d'exporter en Europe que d'exporter dans une autre province, à cause de la réglementation. S'il y a des dangers actuellement, eh bien pourquoi on ne stimulerait pas l'économie canadienne en réduisant les barrières réglementaires entre les provinces? C'est vraiment une occasion en or de le faire. On voit peu de mouvements de ce côté-là, malheureusement.

J.-F. L.

Je vous vois hocher la tête, Monsieur Laberge, qu'est-ce que vous en pensez?

M. L.

Effectivement, je pense que Germain a tout à fait raison, puis l'autre facteur aussi, si on y va d'un point de vue qui est plus au niveau de l'entreprise comme telle, il y a des opportunités internes dans l'entreprise elle-même. Germain référait tantôt au marché de l'emploi qui est très serré présentement, mais une récession, ça peut donner l'opportunité de recruter de nouveaux talents, de former les talents qu'on a à l'interne et de les consolider également. La compétition va être différente, elle va évoluer dans la récession. Ça peut être aussi une opportunité d'explorer de nouvelles avenues, comme l'intelligence artificielle ou encore l'automatisation, la digitalisation de certaines opérations pour, justement profiter de ce ralentissement économique là et se repositionner quand le rebond va arriver.

J.-F. L.

Notre balado s'intitule *Réveiller l'ours qui dort*. Si vous aviez un conseil à donner aux entreprises canadiennes qui, malgré tout ce qu'on vient de discuter, désirent quand même se préparer, désirent quand même prévoir un peu ce qu'il faut faire, quel serait-il, Monsieur Laberge?

M. L.

Je pense que le moment présentement, c'est le moment pas de figer mais bien de se préparer, pour que lorsque le ralentissement ou la récession arrivera, on pourra saisir l'opportunité et profiter de l'inévitable rebond qui va venir par la suite. En termes de perspectives d'affaires, les entreprises gardent les deux mains sur le volant, ce n'est pas la conjoncture qui doit prendre le relais.

J.-F. L.

Monsieur Belzile?

G. B.

Moi de mon côté, je pense que c'est le moment pour les entreprises de profiter de la belle conjoncture pour réduire leur taux d'endettement, pour les entreprises qui sont endettées, parce qu'inévitablement les taux d'intérêt vont remonter, et puis aussi, quand on a un fardeau d'intérêts à payer, de remboursement de dettes important et que la compagnie est moins profitable, eh bien évidemment, c'est un boulet qu'on traîne. Alors c'est peut-être la bonne occasion de rembourser la dette et puis surtout de ne pas empiler de dettes, à moins d'être vraiment certain que c'est parce qu'on est en train d'innover, on est en train d'améliorer beaucoup beaucoup les choses.

J.-F. L.

En espérant que les entreprises canadiennes vous ont entendus, messieurs, je vous remercie infiniment de vous être joints à moi aujourd'hui.

M. L.

Merci à vous!

G. B.

Merci de l'invitation, encore.

J.-F. L.

Voilà qui termine le premier épisode de *Réveiller l'ours qui dort*. Joignez-nous lors du prochain épisode pour découvrir comment vous aussi, vous pouvez faire bouger les choses. Ici Jean-François Légaré et je vous dis : à la prochaine!

Pour plus de renseignements, écrivez-nous à dtb@deloitte.ca

[Avis juridique](#) | [Confidentialité](#) | [Désabonnement](#) | [Mettre à jour vos préférences](#)

1190, avenue des Canadiens-de-Montréal, bureau 500
Montréal (Québec) H3B 0M7

À propos de Deloitte

Deloitte offre des services dans les domaines de l'audit et de la certification, de la consultation, des conseils financiers, des conseils en gestion des risques, de la fiscalité et d'autres services connexes à de nombreuses sociétés ouvertes et fermées dans de nombreux secteurs. Deloitte sert quatre entreprises sur cinq du palmarès Fortune Global 500^{MD} par l'intermédiaire de son réseau mondial de cabinets membres dans plus de 150 pays et territoires, qui offre les compétences de renommée mondiale, le savoir et les services dont les clients ont besoin pour surmonter les défis d'entreprise les plus complexes. Pour en apprendre davantage sur la façon dont les quelque 264 000 professionnels de Deloitte ont une influence marquante – y compris les 9 400 professionnels au Canada – veuillez nous suivre sur [LinkedIn](#), [Twitter](#) or [Facebook](#).

Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.

© Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. et ses sociétés affiliées.