



"Canada and China: Economic growth and export diversity"
Address by the Honourable Jim Prentice, PC, QC
Senior Executive Vice President and Vice Chairman, CIBC
The Canada-China Investors Forum
Wednesday, June 27, 2012
Check Against Delivery

Bonjour. Je voudrais tout d'abord remercier les organisateurs de la conférence qui m'ont invité à prononcer mon discours devant vous.

C'est vraiment un 'honneur de partager la tribune avec la première ministre de l'Alberta. La première ministre Redford et moi nous connaissons depuis plusieurs années et, en tant qu'Albertain, je suis fier du leadership dont elle fait preuve. Avec fierté et aisance, elle fait prévaloir le rôle important joué par l'Alberta au sein du Canada et, de façon plus générale, demande à ce que le Canada soit, au chapitre du commerce, plus présent sur la scène mondiale. Avant de discuter des occasions d'investissement et du futur flux de capitaux, il faut bien comprendre l'état du partenariat stratégique entre le Canada et la Chine, c'est-à-dire :

- les situations que nous avons vécues;
- la situation actuelle;
- et la situation probable dans laquelle nous serons.

Cette relation s'est développée au cours des dernières années et elle a pris de l'ampleur en temps réel à bien des égards. Sa croissance et sa maturité auront des répercussions considérables sur la nature et pour

ce qui est du commerce au cours des années à venir.

Je commencerai par m'arrêter un instant sur quelques récents jalons de cette relation,

– en tant que participant actif lorsque j'étais ministre du gouvernement canadien,

– et, récemment, en tant que banquier, qui se rend régulièrement en Chine et qui collabore avec des clients pour trouver et saisir de bonnes occasions d'affaires dans ce pays.

Je discuterai ensuite de la question « qu'est-ce qui arrivera par la suite? ». Nous examinerons la direction que devrait prendre cette relation, la façon dont les deux parties peuvent aider en ce sens et l'énorme potentiel qu'il y a pour des entreprises, des investisseurs et pour les deux pays, si nous nous y prenons bien avec cette relation.

Commençons par remonter cinq ans en arrière. À cette époque, de nombreuses sociétés canadiennes bien en vue dans les secteurs manufacturier et des ressources avaient été rachetées ou reprises par des étrangers, dont certains étaient basés en Chine. Un grand nombre d'articles avaient été alors publiés dans la presse au sujet de la prétendue « érosion » des sociétés canadiennes. Je me rappelle les attaques qui fusaient quotidiennement lors de la période des questions.

C'était au cours de cette période controversée que le premier ministre m'a demandé d'occuper le poste de ministre de l'Industrie.

L'une des premières questions à laquelle nous avons dû faire face a été la rapide émergence sur la scène mondiale des sociétés d'État, et l'angoisse qu'elle a suscitée.

En tant que ministre, ce qui m'a paru intéressant – et franchement un peu lamentable – c'était le manque de réflexion au Canada sur le principal défi que posaient ces sociétés d'État et le peu d'efforts déployés pour élaborer une stratégie globale.

Aucune norme n'avait été établie relativement à des questions comme la gouvernance et la transparence. Les documents d'information les plus complets que j'ai pu trouver à ce sujet étaient dans le magazine *The Economist*.

Il n'existait pas de cadre, mais bien de la discorde, en ce qui a trait à la manière dont le Canada devait appliquer le critère des avantages

économiques nets à ce genre d'entreprise tellement différent. Contrairement à la plupart des autres pays développés, nous n'appliquons même pas un test de sécurité nationale à des opérations potentielles.

En fait, nous n'avons même pas de test de sécurité nationale en place.

Au vu du si grand nombre d'entreprises canadiennes qui semblent si attrayantes aux acheteurs étrangers, il nous fallait clarifier les règles relativement à qui pourrait acheter quoi, et aux circonstances dans lesquelles une opération potentielle pourrait être bloquée par le gouvernement fédéral.

En octobre 2007, sous ma direction, le ministère de l'Industrie a pris une première mesure en émettant une directive en matière de politique pour les sociétés d'État. Nous avons mis au point des directives qui donnaient au gouvernement la latitude d'agir dans le meilleur intérêt du Canada dans de futurs scénarios. Le but visé était de soutenir l'attitude ouverte du Canada en ce qui a trait aux investissements étrangers en fournissant des précisions et, au besoin, en renforçant les politiques applicables.

Ces directives ne remplissaient qu'une page. Elles sont toujours applicables actuellement. Elles montrent cependant bien clairement que nous nous engageons sérieusement à faire en sorte que toutes les sociétés exerçant des opérations au Canada respectent nos valeurs de marché libre et les principes régissant notre manière de faire affaire.

Elles indiquent bien clairement qu'il y a une règle absolue à tenir à l'esprit et à respecter.

Notre système fonctionne bien parce qu'il y a des indices de transparence, de principes comptables et de règles de gouvernance fondamentales.

Il fonctionne bien parce que les entreprises exercent leurs opérations en se fondant sur les principes du marché.

Autrement dit, un marché libre ne veut pas dire qu'on peut en faire à sa guise.

En ma capacité de banquier, je l'ai bien fait comprendre lors de mes rencontres avec les dirigeants des grandes sociétés d'État ici en Chine.

En même temps, pendant que nous protégeons le Canada contre des entreprises qui ne respectent pas nos normes en matière de gouvernance, de commercialité ou de transparence, nous avons un deuxième important besoin :

Démontrer que nos préoccupations n'étaient pas et n'ont jamais été liées aux investissements des capitaux étrangers dans ce pays.

Le Canada est une nation commerçante. Nous l'avons toujours été. Nous sommes le huitième exportateur en importance du monde, et le septième importateur. Le commerce compte pour près des deux tiers de notre économie totale et les exportations représentent le tiers de notre PIB. Il est d'une importance cruciale pour notre succès – et essentiel pour notre prospérité de rester ouverts aux échanges commerciaux – et libres de règlements encombrants et importuns.

Cela vous donne une idée du contexte politique à cette époque – la détermination du Canada de s'adapter à l'émergence des sociétés d'État, mais de le faire d'une manière qui fait progresser, au lieu de restreindre, ses échanges commerciaux avec des pays comme la Chine.

Il est vrai que le Canada accorde une importance prioritaire à la Chine. Le premier ministre Stephen Harper s'est rendu en Chine pour la première fois en décembre 2009.

Ce voyage était attendu de longue date.

Ceux qui parmi vous suivent la situation politique au Canada savent que pendant longtemps durant la décennie des années 2000, la position du gouvernement qui était nouvellement en place à cette époque était souvent précaire. Sa survie était souvent menacée. En fait, entre 2006 et 2008, sa survie était même menacée quotidiennement.

La récession mondiale de 2008 a renforcé le gouvernement conservateur nouvellement en place, qui visait à se concentrer sur l'économie actuelle et future du pays. Au bout du compte, cependant, en cette période de turbulences économiques, le Canada ainsi que la Chine – deux pays qui ont affiché une relativement bonne tenue durant cette période d'instabilité – ont fini par se rendre compte des avantages potentiels d'une relation plus étroite et plus dynamique.

Cette réalité est devenue plus évidente, et le lien qui unit les deux pays plus étroit, l'été suivant – en juin 2010 – lorsque le président Hu Jintao s'est rendu au Canada accompagné de plus de 300 hommes et femmes d'affaires.

Au cours de cette visite, des discussions officielles et informelles ont eu lieu à un niveau plus sérieux et plus significatif. Des ententes, des transactions commerciales et des protocoles d'accord ont été signés.

En fait, il s'agit de la toute première réunion des membres des conseils des ministres de la Chine et du Canada. C'est un de mes plus beaux souvenirs de mon passage au sein du gouvernement. Le plus important de tout cela, c'est que nous avons négocié les paramètres et l'architecture de la relation stratégique entre nos deux pays.

La relation a donc évolué – et rapidement, je dirais – comparativement à ce qu'elle était il y avait à peine un an.

Encore une fois, il faudrait tenir compte du climat économique qui

régnait à l'époque. Même si la Chine et le Canada avaient résisté aux pires aspects de la récession mondiale, la fragilité, la situation précaire des finances publiques et les faiblesses structurelles de bien d'autres blocs commerciaux devenaient de plus en plus évidentes. Ces temps durs et incertains ont démontré l'importance primordiale pour le Canada

– un pays dont l'économie est en grande partie dynamisée par les exportations – d'entretenir de bonnes relations en croissance constante avec ses plus importants partenaires commerciaux.

Je dois ajouter que la relation entre nos deux pays, et entre nos dirigeants, repose sur bien plus que les affaires et le commerce. Le président Hu, en particulier, accorde une importance prioritaire à la continuation des échanges de haut niveau et à davantage d'interactions culturelles et éducatives.

Il parle du « vaste potentiel » qui existe dans le lien qui unit les deux pays. Tout cela s'est traduit en général par une relation caractérisée par une nouvelle maturité et stabilité. Ce sont exactement les conditions qui invitent à des investissements avec confiance.

Je faisais partie d'une expérience de ce genre lorsque j'ai accompagné notre gouverneure générale lors de son voyage en Chine tout juste avant l'inauguration de l'Exposition de Shanghai. L'accueil qu'elle a reçu et les liens qu'elle a forgés avec les Chinois témoignent de l'amitié croissante entre nos deux pays.

Je me souviens d'un banquet en particulier, une des meilleures expériences que j'ai vécues au cours de mes dix ans de vie publique. Le président de la Chine conservait ici à Beijing un parc appelé « Le palais de la pêche », car c'est à ce sport que s'y adonnaient les empereurs. C'est là que le président Nixon a été invité lors de son premier voyage en Chine.

La gouverneure générale du Canada, l'ambassadeur David Mulroney et moi avons pris part à un remarquable et fascinant banquet en compagnie du président Hu et de quelques-uns de ses ministres les plus importants. Pendant les quatre heures de ce banquet, nous avons discuté des relations entre le Canada et la Chine à travers les âges et de l'avenir de notre partenariat stratégique.

Je suis retourné à Beijing à la fin de cette même année pour travailler avec mes homologues chinois à la mise en place d'une entente bilatérale sur l'environnement, notamment de dispositions en vue de notre collaboration dans le domaine du pétrole lourd.

C'est au cours de ce voyage que j'ai fait l'expérience unique de la « diplomatie du panda ».

J'ignore combien d'entre vous ont déjà tenu un bébé panda sur vos genoux.

C'est une sensation difficile à décrire. Aussi rêche qu'un blaireau servant au rasage, ce petit animal pesait près d'une vingtaine de livres. Ses pattes étaient enduites de miel, ce qui le rendait totalement indifférent à la présence des politiciens et des photographes. En fait, il ne pensait qu'au miel.

Mais je m'écarte du sujet.

En février dernier, le premier ministre s'est rendu à une nouvelle reprise en Chine. Le moment choisi pour cette visite était important, et ce, pour deux raisons. Tout d'abord, M. Harper se trouve à la tête d'un gouvernement majoritaire, avec toute la stabilité et la marge de manœuvre politique que cela sous-entend. Deuxièmement, tout juste deux mois auparavant, les Américains avaient pris la décision de reporter la construction de l'oléoduc Keystone XL,

– qui aurait transporté du pétrole des sables bitumineux de l'Alberta aux raffineries américaines sur la côte du golfe du Mexique (et qui le fera un jour, nous l'espérons).

Quiconque souhaite investir au Canada doit comprendre non seulement les répercussions commerciales de cette décision, mais aussi son impact psychologique.

Pendant des décennies, le Canada a vendu sans ménagement du pétrole et du gaz naturel à des prix inférieurs aux prix en vigueur dans les marchés internationaux à son seul et unique client.

Ce n'est pas parce qu'il y avait un problème touchant le produit, mais simplement parce que n'avions qu'un client.

En 2011, le président Obama a mis fin à cette entente, et il semble que les Canadiens se sont rendu compte tout d'un coup que les choses ne pouvaient pas continuer de cette façon.

Nous ne pouvons pas compter sur un seul client pour un produit qui est d'une importance si cruciale pour notre économie et notre prospérité future.

Les États-Unis seront toujours le meilleur client du Canada, mais il ne devrait jamais être le seul.

Cette reconnaissance a permis de définir les objectifs de la visite du premier ministre en Chine en février. Lors de son passage, il en a profité pour expliquer pourquoi lui et ses ministres s'étaient tournés d'une manière plutôt spectaculaire vers la Chine.

Voici ce qu'il a dit :

« Il existe entre nos besoins économiques une symétrie comme on n'en trouve que parmi un petit nombre de partenaires commerciaux. Le Canada dispose des ressources et de la technologie de pointe, et il est en position géostratégique pour compléter la stratégie de croissance économique de la Chine. Et la croissance de la Chine, à son tour, complète notre détermination de diversifier nos marchés d'exportation. » Fin de la citation.

C'est aussi simple que cela.

Quant à la Chine, il s'agit du pays le plus peuplé du monde – un pays résolu à alimenter les moteurs de sa croissance. Un pays qui devrait compter dorénavant pour 60 % de l'accroissement de la demande de pétrole dans le monde. Un pays qui est le plus avide consommateur de matières premières de notre planète.

Le Canada est un pays qui abonde en énergie et ressources, un pays qui se rend soudainement compte du besoin absolu de diversifier sa clientèle.

Un pays qui entrevoit la possibilité de devenir un fournisseur de pétrole et de gaz naturel fiable et qui inspire confiance à la Chine qui est en constante expansion. Un pays dans lequel il est par-dessus tout question de la construction de pipelines qui transporteront la richesse des sables bitumineux de l'Alberta – ainsi que du gaz naturel liquéfié – au Pacifique et au-delà, vers l'Asie.

Voici donc le paradigme décisif qui s'étendra sur des années et des décennies dans un avenir prévisible

– cette symétrie de besoins : le Canada qui aide à alimenter la croissance de la Chine; la Chine qui aide à garantir la stabilité et la prospérité du Canada.

Nous pouvons accomplir bien plus si nous collaborons plus étroitement.

D'une part, il faut que les entreprises canadiennes fassent leur part, profitent des ententes qui sont déjà en place entre les deux pays et deviennent plus actives en Chine.

La Chine doit aussi se rendre compte qu'au Canada le public manifeste un intérêt de plus en plus vif pour une plus grande réciprocité dans nos relations.

Voici donc le paradigme décisif qui s'étendra sur des années et des décennies dans un avenir prévisible – cette symétrie de besoins : le Canada qui aide à alimenter la croissance de la Chine; la Chine qui aide à garantir la stabilité et la prospérité du Canada.

Ce n'est ni une lubie ni une illusion.

Le premier ministre a énoncé sa vision à long terme de la manière la plus explicite : peu importe ce qui arrivera au bout du compte avec Keystone, peu importe la reprise économique éventuelle aux États-Unis, le Canada doit poursuivre la nécessité stratégique de diversifier ses exportations d'énergie et d'avoir accès à de nouveaux marchés. C'est la raison pour laquelle le Canada a adopté des mesures pour simplifier le processus d'approbation d'importants projets

d'infrastructure comme la construction proposée de pipelines vers la côte ouest.

Outre cette symétrie de besoins, il existe aussi, bien entendu, une asymétrie manifeste de taille et d'accès.

Il n'est pas vraiment nécessaire de prendre trop de temps pour explorer l'échelle des différences.

Il suffit de dire que la ville dans laquelle nous nous trouvons aujourd'hui compte autant d'habitants que mon pays. Dans dix ans, il y aura en Chine 44 villes plus grandes que notre plus importante agglomération, Toronto.

Ce qui est bien plus important, c'est l'asymétrie d'accès. Au cours des dernières années, le Canada et la Chine ont développé des relations plus étroites et plus spéciales. Durant cette période, la Chine a fait d'importants investissements au Canada – dans ses ressources, et dans l'énergie en particulier.

À l'heure actuelle, les investissements chinois au Canada sont deux fois plus importants que la présence canadienne ici – et cet écart se creuse d'année en année.

Ce n'est pas pour rien que c'est à Toronto que la China Investment Corporation a choisi d'ouvrir son premier bureau à l'étranger l'an dernier.

Dernièrement, la Chine a abaissé ses barrières sur la possession d'actions et d'obligations par des étrangers. Cette nouvelle a été bien accueillie et est un bon signe.

Elle cadre avec l'impression de plus en plus forte parmi les Canadiens que nos deux pays se complètent bien – et que nous pouvons réaliser davantage si les portes sont ouvertes plus grandes à l'innovation et aux entreprises canadiennes,

permettant aux entreprises chinoises de tirer profit d'un meilleur accès à notre savoir-faire technologique et en matière de gestion.

Promouvoir les mouvements de capitaux dans les deux sens est mutuellement importante pour une croissance durable. Les deux pays ont tant à offrir et tant à gagner d'une coopération et d'un dialogue approfondis.

La perception que le Canada se fait des capitaux étrangers a certainement évolué de manière tout à fait spectaculaire depuis quelques décennies. C'était dans les années 1980 que le premier ministre d'alors, Brian Mulroney, avait déclaré que le Canada était « ouvert aux échanges ».

Cependant, même pendant un certain temps par la suite, les motifs des étrangers et l'argent étranger ont suscité de l'inquiétude, et parfois même de la méfiance.

Cela est bien moins vrai maintenant. Dans le monde actuel, où une vive concurrence à l'échelle mondiale est en train de redéfinir comment les entreprises se livrent concurrence et comment fonctionne le commerce, les avantages de marchés libres et ouverts sont plus importants que jamais.

Selon un des rapports les plus influents et les plus importants publiés lorsque j'étais ministre de l'Industrie, la clé du succès compétitif du Canada durant le 21^e siècle consisterait à « patiner plus vite, à tirer plus hardiment au but et à lever les coudes dans les coins » du commerce mondial.

Deux commentaires à ce sujet :

Tout d'abord, contrairement à ce que vous pourriez penser, toutes les métaphores ne tournent pas autour du hockey au Canada. Seulement la plupart d'entre elles.

Deuxièmement, c'est en réalité une métaphore assez utile, parce qu'elle parle de la prise de conscience et peut-être du consensus dont le Canada a besoin pour entrer dans le jeu, rester dans le jeu et jouer dur – avec agressivité, avec confiance, avec du cran – s'il veut gagner. Les investisseurs étrangers apportent les capitaux, le savoir-faire, les compétences et la technologie qui peuvent accroître la productivité, l'efficacité et la compétitivité des entreprises canadiennes. Nous avons besoin de règles, mais nous ne voulons pas que nos règles servent de masque au protectionnisme.

Lorsque j'étais ministre de l'Industrie en 2008, c'est dans cet esprit que j'ai ordonné que le seuil déclencheur d'un examen des acquisitions étrangères directes soit triplé, pour le porter à un milliard de dollars. Récemment opérationnalisée, cette mesure a rétréci la marge d'intervention du gouvernement et a souligné l'ouverture du Canada.

Elle a donné à entendre au monde que le Canada comprend que son potentiel ne pourra être libéré que s'il participe à part entière à l'économie mondiale. Ce potentiel exige un accès aux capitaux étrangers et requiert de l'innovation, de l'esprit d'entreprise et une orientation commerciale de la part du Canada.

Les conditions pour des investissements au Canada – et les possibilités qui y existent – sont en effet tout à fait favorables de nos jours.

Aucun autre pays du monde n'entreprend de projets énergétiques de même envergure et au même rythme que le Canada – pipelines, projets hydroélectriques, quelque 100 milliards de dollars d'investissements proposés et approuvés dans l'infrastructure énergétique d'un océan à l'autre.

Le gouvernement du Canada encourage et accueille les investissements étrangers – le gouvernement se rend bien compte de la nécessité de donner accès aux capitaux aussi bien canadiens qu'étrangers pour alimenter la croissance.

En effet, lors d'une entrevue qu'il a accordée il n'y a pas longtemps, le chef de la China Investment Corporation aurait déclaré qu'il adore le Canada, et je cite, parce que : « Tout compte fait, le gouvernement du Canada est bien plus accueillant que la plupart des autres gouvernements du monde développé. »

Il y a des règles concernant les prises de contrôle et les transactions, et on fera respecter ces règles. Je devrais le savoir étant donné que j'ai dirigé le processus de remaniement de la *Loi sur Investissement Canada* et de la *Loi sur la concurrence* en 2009.

Je suis en désaccord avec la plupart des commentaires touchant ces lois, mais hélas, nous en parlerons un autre jour.

Ce qui est important pour l'instant, est que les Canadiens ne veulent pas, et ne permettront pas non plus, que ces règles ferment hermétiquement leur pays au reste du monde.

Il est remarquable, lorsqu'on jette un regard en arrière, de voir combien la situation entre le Canada et la Chine a changé en tout juste quelques années. Les deux parties ont décidé qu'une relation plus étroite était dans leur intérêt, et les possibilités d'affaires ont pris, en conséquence, une rapide expansion.

Les transactions affluent sans cesse :

– L'entente de 800 millions de dollars conclue entre la China Investment Corporation et Penn West Energy Trust pour l'exploitation du bitume.

– L'acquisition pour 1,9 milliard de dollars par PetroChina d'un intérêt dans deux projets de sables bitumineux.

– Le rachat pour 4,6 milliards de dollars par Sinopec de l'intérêt que détient une autre société dans les sables bitumineux et son rachat de 100 pour cent du capital de Daylight Energy, pour ne mentionner que quelques transactions.

Notre banque a été active dans toutes ces transactions et dans bien d'autres aussi.

Au Canada, nous considérons des investissements de ce genre comme un signe de confiance dans notre économie et notre avenir. Nous considérons qu'ils mettent en évidence le fait que nous nous sommes tirés des récentes turbulences économiques en meilleure posture que n'importe quel autre membre du G8. Nous considérons que c'est la constatation de la réalité que dans un monde instable, dans lequel des investissements peuvent être dévalorisés ou même perdus, le Canada représente un pari sûr, stable et judicieux.

Nous considérons par ailleurs que ces investissements symbolisent les possibilités de succès économiques encore plus importants qu'offre un partenariat plus étroit avec la Chine.

Les relations avec les États-Unis seront toujours importantes pour le Canada, mais nos regards sont aussi tournés vers le Pacifique et l'Asie maintenant. La Chine, de son côté, compte sur le Canada pour alimenter sa croissance.

Lorsque chaque pays regarde au-delà du Pacifique, ce qu'il entrevoit, ce sont de bonnes possibilités. Ce que chaque pays entrevoit, c'est l'avenir.

Merci.