

Le 20 avril 2017

Les entreprises canadiennes doivent moderniser leur technologie pour être concurrentielles en Chine, selon un nouveau rapport commandé par la HSBC

****Le marché des services professionnels est moins mûr en Chine que dans certains autres pays****

Les entreprises canadiennes du secteur de la fabrication qui font des affaires en Chine devront faire de la modernisation technologique une priorité afin de ne pas être distancées par les entreprises chinoises et étrangères qui améliorent rapidement leur technologie. La rapidité à laquelle les entreprises canadiennes pourront et voudront ajuster leurs activités sera déterminante si elles veulent demeurer concurrentielles dans un marché de plus en plus mondialisé, selon le dernier rapport de la série, intitulé [Évolution de la demande chinoise – Nouveaux débouchés pour les compagnies canadiennes](#), préparé par le Conference Board du Canada pour la Banque HSBC Canada.

Le rapport indique que, même si les produits de base devaient continuer de représenter une part importante des importations chinoises, la réorientation structurelle en cours de l'économie vers un modèle axé sur la consommation pour répondre aux besoins d'une classe moyenne grandissante augmentera la demande pour de nombreux biens et services. Or, le Canada détient un avantage concurrentiel international dans plusieurs des secteurs prometteurs.

Linda Seymour, vice-présidente à la direction et responsable en chef des services aux entreprises, Banque HSBC Canada, explique : «La Chine demeure un moteur de la croissance mondiale et offre des occasions extraordinaires pour les entreprises canadiennes. L'économie chinoise a peut-être ralenti ces dernières années, mais elle demeure l'une des économies du monde dont la croissance est la plus rapide. On prévoit que son taux de croissance pour 2017 sera de 6,5 %, contre 2 % pour l'économie canadienne. Il est clair que la Chine offre des débouchés pour les entreprises canadiennes.»

Demande en hausse pour les services

La réorientation de la Chine d'un modèle de croissance axé sur les exportations et l'investissement vers une économie qui repose sur la consommation et les services pourrait offrir des occasions aux secteurs des services canadiens, parce que le marché des services professionnels est moins mûr en Chine que dans certains autres pays, y compris au Canada.

Selon le rapport, le Canada a des forces dans plusieurs secteurs de services pour lesquels la demande chinoise devrait être grandissante, dont les suivants :

- Services personnels, culturels et de loisirs
- Services techniques
- Services financiers
- Services informatiques et d'information

«La Chine est le deuxième partenaire commercial du Canada, c'est donc un marché important pour les entreprises canadiennes, ajoute M^{me} Seymour. Si la Chine ouvre effectivement ses secteurs des services aux investissements directs étrangers, le rééquilibrage économique en cours dans ce pays générera de nombreuses nouvelles occasions pour les entreprises canadiennes.»

Les services d'architecture et d'ingénierie, par exemple, sont très bien placés pour tirer parti de la hausse de la demande chinoise. En effet, les services d'architecture, d'ingénierie et autres services techniques ont vu leurs investissements croître dans le capital humain et physique. Les entreprises de ce secteur ont enregistré une augmentation importante de leurs marges de profit et ont la capacité nécessaire pour répondre à la demande chinoise.

Réussir en Chine grâce à la technologie – Hatch Ltd.

Hatch est un bon exemple de grande société canadienne de services qui a réussi en Chine. Exerçant des activités en Chine depuis 1999, l'entreprise fournit une vaste gamme de services au marché chinois, dont des services de conseils en affaires, en ingénierie, en approvisionnement, en gestion de travaux et en technologie.

«Au Canada, nous pourrions aider un client à concevoir quelque chose de nouveau à partir d'un éventail de possibilités. En Chine, nous nous démarquons plutôt en répondant aux besoins de notre clientèle avec une technologie qui n'est pas présente dans ce pays», explique Joe Lombard, directeur général, Métaux, à Hatch.

suite...

Les entreprises canadiennes doivent moderniser leur technologie pour être concurrentielles en Chine, selon un nouveau rapport commandé par la Banque HSBC Canada / 2

Hatch a utilisé sa technologie novatrice dans l'élaboration du complexe industriel de QSLIC (le plus grand producteur de potasse en Chine) à Qinghai, où se trouve la fonderie de carbure de calcium et de magnésium la plus moderne et la plus grande du monde.

«Nous sommes exposés à la vive concurrence des instituts de projets chinois et d'autres firmes de génie internationales, ajoute **M. Lombard**. Notre principal atout, ce ne sont pas les faibles coûts, mais les technologies exclusives que nous offrons.»

Le rapport *Évolution de la demande chinoise – Nouveaux débouchés pour les compagnies canadiennes* est le dernier de la série de rapports réalisés par le Conference Board du Canada pour le compte de la Banque HSBC Canada. Parmi les rapports précédents de la série, citons ceux intitulés *Tirer parti de la reprise économique aux États-Unis* et *À la recherche d'occasions d'affaires au Mexique*.

Pour obtenir un exemplaire de ces rapports et des études de cas qui les accompagnent, rendez-vous à l'adresse suivante : cmbinsight.hsbc.com

Fin/suite

Personnes-ressources, médias

Caroline Creighton	416-868-8282	caroline.x.creighton@hsbc.ca
Aurora Bonin	604-641-1905	aurora.f.bonin@hsbc.ca

Notes aux rédacteurs :

À propos du rapport

La recherche nécessaire à la rédaction de ce communiqué a été faite par le Conference Board du Canada, avec le soutien financier de la Banque HSBC Canada. La conception et la méthodologie de la recherche, de même que le contenu du communiqué, sont le fait uniquement du Conference Board du Canada, conformément à ses lignes directrices sur les recherches financées. La Chine étant le deuxième partenaire commercial du Canada, le communiqué souligne le fait qu'elle sera en mesure d'offrir de plus en plus d'occasions d'affaires aux entreprises canadiennes. Pour étoffer son étude, le Conference Board a interrogé trois sociétés de tailles diverses et de secteurs différents qui ont obtenu du succès sur le marché chinois : **Clearwater Seafoods, Hatch et IJW Dorweiler**. D'autres secteurs d'activité où le Canada a des forces, comme l'aérospatiale, l'automobile et la transformation des bois, font face à la demande chinoise grandissante et à l'ouverture aux entreprises étrangères, mais des recherches montrent que des investissements visant à accroître les capacités sont nécessaires dans ces secteurs pour pouvoir tirer avantage des occasions en Chine.

Services aux entreprises de la HSBC

Depuis plus de 150 ans, la HSBC est présente là où il y a de la croissance et aide ses clients à saisir les occasions qui se présentent à eux. Aujourd'hui, les Services aux entreprises de la HSBC répondent aux besoins de plus de deux millions d'entreprises dans le monde – des petites entreprises orientées principalement vers leurs marchés intérieurs aux sociétés exerçant des activités dans différents pays. Ils aident les entreprises à prendre de l'expansion en leur offrant des outils et des conseils, notamment en matière de fonds de roulement, d'emprunts à terme, de financement du commerce international et de gestion des paiements et des fonds. Pierre angulaire du Groupe HSBC, nous donnons aux entreprises accès à un réseau géographique représentant plus de 90 % du commerce et des flux de capitaux mondiaux. Pour en savoir plus, allez à <http://www.hsbc.com/about-hsbc/structure-and-network/commercial-banking>

À propos de la Banque HSBC Canada

La Banque HSBC Canada, filiale de la société HSBC Holdings plc, est le chef de file des banques internationales au pays. Nous aidons des entreprises et des particuliers partout au Canada à faire des affaires et à gérer leurs finances à l'échelle mondiale par l'entremise de trois secteurs d'activité mondiaux, soit les services aux entreprises, les services bancaires internationaux et marchés et les services bancaires de détail et gestion de patrimoine. HSBC Holdings plc, dont le siège social est situé à Londres, est la société mère du Groupe HSBC. Le Groupe HSBC sert des clients du monde entier à partir d'environ 4 000 bureaux répartis dans 70 pays et territoires en Europe, en Asie, dans les Amériques, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Avec des actifs de 2 375 milliards de dollars US au 31 décembre 2016, la HSBC est l'un des plus importants établissements de services bancaires et financiers au monde.

Pour en savoir plus, consultez le site www.hsbc.ca ou suivez-nous sur Twitter à [@HSBC_CA](https://twitter.com/HSBC_CA)