



GROUPE MINIER CMAC-THYSSEN MINING GROUP

**Examen du mandat et des activités d'Exportation et Développement Canada
Commentaires de Groupe minier CMAC-Thyssen Inc.**

Préparé par Monsieur Ghislain Blanchet,
vice-président exécutif

Octobre 2018

Relation entre Groupe minier CMAC-Thyssen Inc. et Exportation et Développement Canada

Groupe minier CMAC-Thyssen Inc. est une société canadienne dont le siège social est situé à Val-d'Or, Québec, une ville située dans le nord-ouest du Québec. Fondée en 1995, l'entreprise ayant environ 800 employés offre des services d'ingénierie et d'entrepreneurs miniers et conçoit et fabrique des équipements de forage minier exportés dans plus de 15 pays.

Sa division service minier est la plus importante au Québec. Depuis près de 10 ans, cette division exporte son expertise dans plusieurs pays de l'Afrique francophone, dont le Maroc où elle a ouvert une succursale en 2017. L'entreprise est en mesure d'offrir tous les services miniers qu'on retrouve dans des opérations minières souterraines, modèle clé en main ou spécifique, y compris la formation de la main-d'œuvre.

Groupe Minier CMAC-Thyssen Inc. a pour partenaire d'affaires EDC depuis plus de 10 ans. Le personnel d'EDC est compétent et d'une grande qualité. Leur connaissance des marchés étrangers, le réseau de contact et les interrelations avec les ambassades, les agents de développement, les institutions financières dans le monde, etc. constituent des outils importants pour les entreprises canadiennes. Sans ce partenaire, Cmac-Thyssen n'aurait pu atteindre un tel niveau de croissance dans les années dernières.

Groupe minier CMAC-Thyssen Inc. est heureux d'utiliser cette tribune pour partager son expérience avec EDC et faire part de ses commentaires au Comité chargé de l'examen.

Thème 1 : Rôle complémentaire d'EDC auprès du secteur privé national

Grâce à l'assurance compte-clients, notre entreprise a pu réaliser des ventes dans des pays étrangers tout en augmentant la margination de notre crédit auprès de notre institution financière canadienne. Sans le support d'EDC, nous n'aurions pu accroître notre chiffre d'affaires et développer le marché africain notamment en Afrique du Sud, Zambie, Tanzanie et sud-américain. Ces pays ou les entreprises avec lesquelles nous faisons affaires étaient considérées comme trop à risque pour les autres société d'assurance-crédit, malgré que nous n'avons jamais exercé un remboursement pour mauvaises créances durant toutes ces années.

Sur d'autres marchés en compétition avec des sociétés européennes, la souplesse des produits d'EDC nous a permis d'offrir des conditions de paiement à nos clients de même nature que nos concurrents européens. Sans cette aide, nous n'aurions pas été compétitifs. Les entreprises allemandes, notamment avec le support de leurs organismes de financements, ont des avantages que les institutions financières privées canadiennes n'offrent pas.

Par ailleurs, aucune institution financière canadienne, même avec la garantie d'EDC, n'accepte de financer des équipements fabriqués et acquis au Canada mais qui ne sont pas utilisés physiquement au Canada. Dans le cadre de nos activités, nous devons régulièrement acquérir des équipements et les acheminer dans d'autres pays pour la réalisation des travaux. Dans ce cas précis, EDC a un programme de financement direct qui permet de financer ces équipements. Il s'agit là d'un élément distinctif et complémentaire d'EDC par rapport au secteur bancaire canadien.



Ce volet du financement direct est toutefois limité chez EDC ; pour plus de 5 M\$, les autorisations sont plus longues et difficiles à obtenir. Nous sommes d'avis que les retombées canadiennes seraient haussées si EDC faisait preuve davantage de souplesse dans ce volet.

Il convient de signaler également qu'EDC fait preuve d'une plus grande ouverture envers les PME des régions que les institutions bancaires canadiennes qui sont davantage prêtes à collaborer avec des entreprises de plus grande taille et situées près des grands pôles.

Thème 2 : Position d'EDC au sein du gouvernement

Nous n'avons pas une compréhension totale de la position d'EDC au sein du gouvernement. Nous sommes toutefois d'avis qu'EDC doit demeurer une société d'État indépendante avec un capital souscrit issu majoritairement du Gouvernement canadien. Compte tenu de l'importance du commerce extérieur dans le PIB canadien, le Gouvernement canadien stimuler davantage le crédit à l'exportation. Nous sommes d'avis que le Gouvernement canadien pourrait solliciter d'autres prêteurs ou sociétés de crédit internationaux à se joindre au capital souscrit d'EDC de manière à partager le risque dans le cas des financements dans des pays dont les cotes de crédit sont plus à risque, mais qui offrent des perspectives de développement importants. Il s'agirait d'un effet de levier important pour EDC et d'une stratégie de diversification pour les autres sociétés qui offrent des garanties de compte-client ou qui font du financement direct. Cette stratégie permettrait aux entreprises canadiennes d'être plus agressives sur certains marchés parce que le crédit serait davantage disponible.

Thème 3 : Satisfaction des besoins opérationnels canadiens en évolution

À notre avis, EDC pourrait faire preuve d'une discrimination positive auprès des clientèles ciblées en réservant des enveloppes spécifiques. Nous croyons cependant que certaines clientèles, notamment les autochtones, doivent percer le marché domestique avant de s'attaquer au marché international. Dans ce contexte, EDC pourrait aussi partager leur expertise auprès de ces clientèles pour qu'elles développent des réflexes d'affaires, des réseaux de contact, etc.

Par ailleurs, en œuvrant sur des marchés en développement grâce au support d'EDC notre entreprise a aussi la possibilité d'intervenir auprès de clientèles moins favorisées dans plusieurs pays. Nous avons notamment organisé des formations et réalisé du microcrédit auprès de certaines clientèles pour qu'elles organisent des services inexistantes pour les sociétés minières dans ces communautés. EDC pourrait tenir compte de ces initiatives en allégeant les taux d'intérêt chargés aux sociétés canadiennes, ce qui constituerait un incitatif à mettre en place de telles initiatives auprès de clientèles ciblées.

Thème 4 : Rôle d'EDC dans le contexte mondial évolutif

Notre entreprise a réussi à développer une expertise unique dans son créneau d'affaires. Ces services répondent particulièrement aux besoins criants des marchés en émergence de la francophonie. À notre avis EDC devrait débloquer des enveloppes monétaires ciblées pour ces pays et pour les entreprises canadiennes désireuses d'investir et développer ces marchés. Notre



expérience sur ces marchés tend à démontrer que plusieurs entreprises concurrentes étrangères peuvent profiter de conditions de cette nature.

Ces enveloppes ciblées permettraient aux entreprises canadiennes d'avoir une longueur d'avance sur la compétition internationale ou d'être au même niveau que les sociétés qui disposent de tels appuis.

Nous observons également que des entreprises en développement sur les marchés émergents peuvent profiter d'aide gouvernementale internationale mais conditionnelle à ce que les entreprises de ces pays soient privilégiées dans l'offre de services. Nous croyons que EDC devrait s'inspirer de telles pratiques, sans toutefois l'exiger mais de recommander les entreprises canadiennes.

Thème 5 : Responsabilité sociale des entreprises

EDC exerce un processus d'évaluation rigoureux pour s'assurer que les entreprises canadiennes qui reçoivent du financement ont un comportement corporatif exemplaire et responsable en matière de gouvernance, de respect social et environnemental.

Nous avons pu observer également que des institutions comme la Banque européenne de reconstruction et de développement exigent que les entreprises qui reçoivent du financement s'assurent que leurs fournisseurs de services ont un comportement responsable ou contribuent à améliorer ces pratiques dans ces pays. Ces conditions d'investissement doivent être maintenues, mises en place et encouragées de la part d'EDC.

Nous ne croyons pas que EDC doit s'ingérer dans les politiques internes d'un pays mais peut certainement inciter le recours à de bonnes pratiques lorsqu'elle fait un prêt direct à une société étrangère.

Thème 6 : Comparaison de la capacité du système financier commercial du Canada à celle des systèmes des pays membres et non membres de l'OCDE

Face à la concurrence internationale, il ne peut y avoir d'approche timide de la part du Gouvernement canadien. Nous faisons face à des concurrents qui offrent des solutions intégrées clé en main : financement, services, formations, etc. à leur clientèle pour obtenir les contrats. Ces organisations disposent également d'enveloppes importantes et souvent ciblées sur certains marchés pour favoriser l'obtention de contrats, ventes, ou l'implantation de leurs entreprises.

À cet égard, EDC semble moins proactif que les organismes semblables des autres pays pour combler le volet financement d'un projet en complément à notre offre de services. Nos observations nous portent à croire que les propositions financières d'EDC dans des projets clé en main en collaboration avec les sociétés canadiennes sont plus restrictives que celles offertes par les sociétés étrangères qui ont un mandat similaire à EDC.

Nous croyons que le Gouvernement canadien devrait mettre à disposition d'EDC des enveloppes sectorielles et/ou géographiques pour permettre aux entreprises canadiennes de devenir des chefs de file sur les marchés.



Thème 7 : Examen du règlement concernant les pouvoirs sur le marché intérieur

Nos demandes d'assurance-crédit comptes à recevoir envers des comptes à recevoir domestiques n'ont pas été jugés admissibles de la part d'EDC.

Nous sommes d'avis qu'EDC devrait envisager de rendre ces comptes admissibles pour des entreprises fournisseurs, intermédiaires, qui entrent dans la chaîne de fabrication du produit d'une entreprise et lorsque le produit fabriqué final par l'entreprise domestique donneur d'ordre est majoritairement exporté.

Cette situation aurait pour effet d'accroître les synergies entre les entreprises canadiennes et les rendrait plus fortes pour conquérir des marchés étrangers.

Présentement notre observation nous indique qu'EDC laisse la place à Euler, Coface et autres pour offrir ce service. Toutefois ces sociétés ont des portefeuilles d'activités importants partout dans le monde, ce qui les rend très sélectives sur le marché canadien. Leur mandat, essentiellement de réaliser des profits, est significativement différent de celui d'EDC. Des opportunités d'affaires et d'investissement au Canada se traduisant par des ventes à l'étranger peuvent être abandonnées dans ce contexte. Nous sommes d'avis qu'EDC pourrait intervenir sur le marché domestique dans la mesure, tel qu'indiqué, que la chaîne de mise en valeur d'un produit vise un produit fini exporté.

Thème 8 : Gouvernance du Compte du Canada

Notre connaissance de ce thème est limitée. Tel qu'indiqué précédemment, nous avons pu observer toutefois que certains organismes gouvernementaux concurrents à EDC disposent d'enveloppes importantes dédiées à certains pays. Le Gouvernement canadien devrait utiliser davantage cet outil, en faire la promotion et conclure des alliances avec des gouvernements étrangers locaux pour inciter le développement de projets clé en main d'envergure, qui ont des retombées importantes au Canada et sur des pays en développement ciblés.

Thème 9 : Institut de financement du développement

Nous n'avons pas de commentaires sur ce thème.

