



É.U : Une économie à risque

Où s'en va notre dollar ?

Quelques mots sur la Chine

Des beaux jours pour la rénovation

Tendances lourdes

Saviez-vous que...

Visiter les clients coûte de plus en plus cher

Notes de lecture

Nouvelles du Groupe

Vous pouvez retrouver sur notre site Internet les numéros précédents de l'INFORÉSEAU

É.U : UNE ÉCONOMIE À RISQUE

« Les Américains vivent au-dessus de leurs moyens » déclarait récemment Alan Greenspan, le président de la Réserve Fédérale, devant un auditoire européen. Le déficit budgétaire du gouvernement américain dépasse cette année les 500 G\$ et il est financé à plus de 80 % par les pays étrangers dont 38 par le Japon, 9,5 par la Chine, 7,3 par la Grande-Bretagne, 25 par un groupe de 8 pays, dont Hong Kong, l'Allemagne et les pays de l'OPEP. Le Canada, pour sa part, contribue à la hauteur de 1,8 %.

Le problème, si les déficits continuent d'augmenter au rythme actuel, c'est que certains pays vont prendre peur et vont décider de transférer une partie de leurs réserves monétaires dans des devises autres telles l'Euro, la livre sterling ou le Yen japonais et dans une moindre mesure en dollars canadiens, ce qui va faire une pression à la hausse sur notre devise. Dans un tel cas, la valeur du dollar US va encore baisser, les taux d'intérêt vont monter, l'inflation va prendre de la force, toute l'économie américaine va ralentir de même que toutes celles qui en dépendent directement. La capacité des américains d'autofinancer leur déficit est bien faible puisque l'épargne des particuliers ne

représente que 0,4% de leurs revenus après impôts.

On est bien loin de l'époque, il y a 12 ans en fait, où l'on voyait à la télévision américaine des annonces faites par le parti républicain qui prônaient l'importance de doter les États-Unis d'une loi antidéficit, manœuvre qui avait pour but évident d'embêter le gouvernement Clinton qui avançait lentement mais sûrement vers l'élimination du déficit de son budget annuel.

Le déficit de la balance commerciale, quant à lui, il est de l'ordre de 1,8 G\$ (US \$) par jour et il se dirige en 2005 vers les 2 G\$ par jour. Il représente actuellement 5,7 % du PNB et il se dirige vers les 7%. Plus de 60 % de ce déficit est financé par les entreprises puisqu'il est constitué de transactions intercompagnies reliées ou par des transactions entre des filiales d'une même entreprise.

Certains économistes pensent que le dollar américain devra baisser d'un autre 20 à 30 % contre certaines monnaies en particulier avant que les exportations viennent contribuer à diminuer l'écart négatif de leur balance commerciale.

OÙ S'EN VA NOTRE DOLLAR ?

Il y a de bonnes chances qu'il se maintienne à la hauteur des 85 cents américains (1,17 \$ CAN). Si la tendance se maintient, le dollar US va continuer de baisser par rapport aux monnaies fortes (Yen, Euro), ce qui devrait faire en sorte que certains pays qui ont des réserves élevées de dollars américains vont en transférer une partie en dollars canadiens,

surtout si la Banque du Canada, comme à son habitude, maintient un écart positif sur les taux d'intérêt (prime rate) et si les pays en question sont des acheteurs de matières premières canadiennes. Il ne faudrait pas oublier aussi la pression à la hausse qui sera faite lorsque la Chine, par exemple, concrétisera l'achat de grandes sociétés canadiennes comme Noranda et Stelco.

Le prix des matières premières joue aussi un rôle important dans l'établissement de la valeur de notre dollar. Selon les analyses techniques de la Corporation Financière Mackenzie, il semble « qu'une tendance cyclique haussière à long terme dans les matériaux de base est en cours ». Même s'il y avait un certain ralentissement de la demande aux E.U., la demande asiatique pour les matières premières va continuer d'être encore forte pendant un bon moment.

Un dollar fort n'est pas sans créer des problèmes aux entreprises manufacturières dont le coefficient de main-d'œuvre dans leurs coûts de production est élevé par rapport à celui des pays dits émergents, à celles dont les produits ont une faible teneur en composantes importées et celles dont les marges bénéficiaires sont faibles, car elles peuvent difficilement absorber les effets d'un huard plus fort. Selon Marc Pinsonneault de la Banque Nationale, les secteurs suivants sont très vulnérables : le textile et le vêtement, le meuble, les pâtes et papiers, le matériel et les composantes électriques, les produits informatiques et électroniques et les produits en plastic.

Il faudra donc que plusieurs entreprises revoient leurs modèles d'affaires. Malheureusement, plusieurs d'entre elles devront se résigner à délocaliser en tout ou en partie leur production ou encore à se retirer des affaires, car elles n'arriveront plus à répondre aux attentes de leurs actionnaires... et de leurs créanciers. Nous constatons d'ailleurs depuis quelques semaines que plusieurs filiales d'entreprises américaines rapatrient chez elles leur production canadienne, telles les Goodyear, Caterpillar, Kraft...

QUELQUES MOTS SUR LA CHINE

- Depuis notre dernière publication en septembre dernier, nombreux ont été les excellents articles publiés sur la Chine, dont, en particulier, celui de la Revue Commerce en novembre. Celui cependant qui pose la vraie question, le Business Week du 6 décembre, le fait en page titre avec l'énoncé suivant : « The China Price : Cut your price at least 30 % or lose your customers. Nearly every manufacturer is vulnerable. The result : a massive shift in economic power is under way » Cela ressemble étrangement à ce que nous écrivons depuis quelques années ici même dans l'Info Réseau !
- Dans un autre ordre d'idées, avec la levée le 1er janvier prochain des dernières restrictions concernant l'Accord Multifibres (textile), les importateurs des pays occidentaux n'auront plus à diversifier leurs sources d'approvisionnement lorsque le niveau permis des quotas est atteint. Ceci aura comme conséquence qu'ils vont tous concentrer leurs achats en Chine au détriment des pays dont le textile représente plus de 50 % de leurs exportations annuelles comme le Bangladesh, le Honduras, le Pakistan et plusieurs autres.
- En remontant dans l'histoire, on apprend que la Chine, en 1750, représentait 33 % de la production industrielle mondiale, alors que l'Europe ne comptait que pour 23 %. À cette époque, avec 66 % de la population mondiale, l'Asie représentait 80 % des richesses produites dans le monde.
- Enfin, mentionnons que la vente de produits pétroliers à la Chine est au cœur de bien des préoccupations en Russie, au Kazakhstan et aux E.U., ces derniers voulant bien garder le contrôle sur le transport de l'or noir au moyen des pipelines un peu partout dans le monde. Les E.U veulent aussi s'assurer que les transactions pétrolières continueront de se faire avec des

pétrodollars. Les conséquences de l'abandon du dollar comme monnaie d'échange seraient catastrophiques pour l'économie américaine, et pour son système bancaire en particulier.

DES BEAUX JOURS POUR LA RÉNOVATION

Toute bonne chose a une fin. Dans le domaine de la construction au Québec, après avoir connu une année faste en 2004 avec 55 000 unités de logements, (85 000 en Ontario), on prévoit une baisse d'au moins 7 à 8 000 unités en 2005. Aux États-Unis, on prévoit une baisse de l'ordre de 10 à 15 %, pour passer en 2005 sous la barre des 1,5 M d'unités de logements. La tendance à la baisse va se continuer pendant un certain temps, les taux d'intérêt devenant plus élevés et le rattrapage qu'il fallait faire étant bientôt complété.

Pour le domaine de la rénovation, c'est une bonne nouvelle. Au cours des deux dernières années, une bonne partie de la main-d'œuvre spécialisée était occupée à la construction neuve. Elle va maintenant se tourner vers le marché de la rénovation dont le potentiel de la demande est élevé. Près de 70 % des constructions résidentielles ont plus de 30 ans.

TENDANCES LOURDES

- Le temps où les entreprises pouvaient passer leurs augmentations de coûts à leurs clients est maintenant révolu. Ils doivent désormais mettre l'accent sur la valeur (telle que perçue par les clients) et produire au plus bas coût possible.
- Les entreprises s'approvisionnement de plus en plus à l'échelle mondiale et non plus auprès d'entreprises régionales comme elles le faisaient autrefois.
- Les profits se font dorénavant en trouvant des solutions à des besoins des clients et non plus en augmentant le volume de la production.

- Pour se distinguer de ses concurrents, il faut tendre vers le « mass customization » afin de personnaliser les produits aux besoins de chacun de ses clients et ainsi tenter de les fidéliser plus efficacement.

SAVIEZ-VOUS QUE...

- Aux États-Unis, le 1 % de la population la plus riche détient 41 % de la richesse totale du pays et qu'en 2003 elle n'a donné que 2 % de ses revenus à des organismes philanthropiques ou à des œuvres de charité. Certains de ces dons sont quand même substantiels. En 4 ans, le couple Bill et Melinda Gates ont donné à leur propre fondation 10,085 G\$, Warren Buffet y est allé de 2,7 G\$ et le fondateur de Intel, Gordon Moore de 7 G\$.
- Selon un sondage réalisé par Léger Marketing, les québécois et les québécoises travaillent une (1) heure de moins par jour que les ontariens que les autres canadiens. Est-ce que cela pourrait expliquer l'écart de niveau de vie entre les deux provinces ?

VISITER LES CLIENTS COÛTE DE PLUS EN PLUS CHER

Selon une recherche récemment publiée par la réputée firme américaine Cahners RESEARCH (www.cahnerscarr.com), le coût moyen d'une visite d'un représentant est passé de 295 \$ US en 1993 à 329 \$ de nos jours. Cette constatation est d'autant plus intéressante que malgré tout, 76 % des compagnies interrogées (toutes industries confondues) demeurent insatisfaites de leurs représentants avec en tête de liste les récriminations suivantes : une connaissance insuffisante des produits vendus, une écoute déficiente de leurs besoins véritables et une mauvaise compréhension de leur propre « business ».

À l'heure de l'Internet et du marketing direct, les représentants des ventes constituent encore le gros de l'effort de guerre pour la composante « promotion » du marketing mix de toute entreprise dans le B2B, d'où l'importance toujours présente d'embaucher les bons représentants, de les former, de les encadrer, de les motiver, et aussi de les contrôler afin de maximiser votre retour sur investissement. Bref, il ne faut jamais oublier que pour obtenir une valeur juste et équitable de vos produits et services, vous devez encore vous fier à vos représentants et qu'ils sont le lien entre votre clientèle et votre « bottom line ».

NOTES DE LECTURE

- Un incontournable roman à lire pendant le congé de Noël (si vous ne l'avez pas encore lu), le désormais célèbre Da Vinci Code de Dan Brown. Attention toutefois aux âmes sensibles qui pensent que l'Église Catholique possède le monopole de la vérité!
- Une autre œuvre « décapante » de Noam Chomsky, « Les dessous de la politique de l'Oncle Sam » un tout petit livre d'une centaine de pages, publié chez Ecosociété. Attention! Certaines de vos illusions concernant nos dirigeants pourraient se voir contrariées!
- Tom Peters nous revient avec un excellent livre, « Re-imagine » publié chez DK et disponible chez Chapters ou dans les librairies anglophones. Voir aussi www.tompeters.com.

NOUVELLES DU GROUPE

- Au cours des derniers mois se sont joint(e)s à notre équipe Marie-José Ouellet, l'ex-vice-présidente au marketing de DAP Technologies, une experte dans le « brand management » et Alain Normandeau, un spécialiste du marketing et du CRM. Alain concentrera ses efforts de

développement dans la région des Laurentides alors que Marie-José a son pied-à-terre au bureau de Québec.

- Notre associé de Montréal, Louis Fortier, a récemment publié un excellent article intitulé « Quelques clés pour un plan d'affaires dynamique ». Vous pouvez le lire en consultant notre site au www.dancause.net.
- En cette fin d'année, nous remercions tous nos clients qui nous ont fait confiance et qui nous ont permis de travailler avec eux ainsi que toutes les personnes qui nous ont référé de nouveaux clients de même que toutes celles qui ont participé à nos conférences, colloques et séminaires que nous avons animés au cours de 2004.



Bonne période des Fêtes et bonne année 2005 de la part de toute l'équipe : François Béland, Jean-Yves Caron, Stéphane Diebold, Claude Dubois, Louis Fortier, Michel Giraud, Benoit Lamarche, Alain Normandeau, Marie-José Ouellet, Hélène Phillon, Éric Tanguay, Céline Tremblay, Christine Bichon et Réjean Dancause.

Réjean Dancause, Adm.A., FCMC

