

# L'Espagne, porte d'accès au 'grand' Europe

L'Espagne est actuellement le plus important des nouveaux membres (1985) de la Communauté économique européenne (C.E.E.); elle jouit du taux d'expansion économique le plus rapide d'Europe et d'un vaste marché intérieur de plus de 40 millions d'habitants, qui en fera bientôt un lieu privilégié pour de nouveaux investissements; tout cela, en prévision d'Europe 1992.

Dès lors, pourquoi les produits canadiens comptent-ils pour moins de 0,5 % des importations espagnoles; et réciproquement ?

Occupant respectivement les septième et huitième rangs mondiaux à l'égard du produit national brut (P.N.B.), le Canada et l'Espagne sont encore loin d'avoir compris l'importance que leurs marchés pourraient avoir l'un pour l'autre, et leurs vastes possibilités d'échanges bilatéraux.

En effet, tout comme le Canada, l'Espagne compte très peu de grandes entreprises et encore moins de multinationales. L'économie espagnole repose sur de petites et de moyennes entreprises qui conviendraient parfaitement aux réseaux de vente et de distribution de nos sociétés.

Parallèlement, les perspectives se renforcent grâce à nos besoins relatifs aux échanges technologiques et au développement conjoint de nouveaux produits pour le marché de libre échange de l'Amérique du Nord, ou pour celui du continent européen.

Une poignée d'entreprises canadiennes sont visiblement au courant, car elles ont installé, dans l'est de l'Espagne, des entreprises fructueuses consacrées notamment aux produits chimiques, à la mécanique industrielle et au traitement des données. Certaines explorent également une série prometteuse de créneaux spécialisés, notamment la conception architecturale d'immeubles et d'institutions, et la construction de maisons de correction et de centres de divertissement.

Les débouchés offerts ne portent pas seulement sur les nouvelles technologies ou sur les secteurs de pointe. Ainsi, dans le domaine des pêches, on constate une diminution des prises européennes et une augmentation de la demande locale. L'est de l'Espagne pourrait ainsi devenir un gros consommateur de poisson et de fruits de mer canadiens. En outre, la région importe également des tonnes de fourrures, de pâte à papier et de papier.

L'existence de ces débouchés prouve que la carte économique de l'Espagne est en train de changer plus rapidement que celle de n'importe quel autre pays du continent européen.

Les quatre grandes régions (Madrid, le Pays basque, la Catalogne et Valence) sont responsables de plus des trois-quarts des exportations espagnoles et de près de 85 % de ses importations. A l'est, l'Aragon et les Iles Baléares sont

les deux autres régions qui ont le plus accru leur importance économique relative au sein de la nation : la première, à la suite, notamment, de nouveaux investissements automobiles; et la seconde, grâce au développement du tourisme et de la production industrielle.

Madrid et le Pays basque sont encore les deux plus grands centres industriels du pays; mais si l'évolution actuelle se maintient, la puissance économique espagnole s'orientera vers l'est.

La province de Catalogne a des liens traditionnels avec la France, tout comme nos provinces centrales avec le nord des Etats-Unis. C'est pourquoi l'attraction exercée par la C.E.E. sur cette région ouvre des perspectives semblables à celles qui s'offrent aux entreprises canadiennes depuis la conclusion de l'Accord de libre-échange avec les Etats-Unis.

La ville de Barcelone, à la fois métropole et centre économique, accapare l'essentiel des nouveaux investissements étrangers destinés à l'est de l'Espagne. Les principaux investisseurs sont, à l'intérieur de la C.E.E., les Pays-Bas, l'Allemagne de l'Ouest et la France; à l'extérieur, les Etats-Unis; et, depuis peu, les « quatre tigres » de l'Asie du Sud-Est : la Corée du Sud, Taiwan, Singapour et Hong Kong.

Les secteurs visés par les investissements étrangers les plus importants sont les suivants : l'automobile; la biotechnologie (médecine et

alimentation); les appareils de précision industriels et médicaux; l'électronique domestique; la production de tissus (fibres et plastiques); les aliments et les boissons transformés; les cosmétiques et les produits sanitaires; les matériels et les appareils d'emballage et d'emboîtement; et, enfin, les machines industrielles.

Etant donné les défis lancés à l'Espagne par les vastes marchés qui déjà sont à sa porte, toute entreprise canadienne désireuse de prendre pied dans ce pays devra faire un effort spécial. Mais courage! Le choix de Barcelone comme site des Jeux olympiques de 1992 fera naître de nombreux projets dans la ville même et dans les environs.

Ces projets comprendront probablement : la construction ou la rénovation d'hôtels, de centres sportifs, d'autoroutes, de voies ferrées, d'aéroports, de conduites d'eau et d'égouts, de ports et de plages. Mais il y a encore bien d'autres raisons pour que l'économie de l'est de l'Espagne tourne à plein rendement à l'avenir, et pour que cette région reste l'un des marchés essentiels après 1990.

Pour tout renseignement sur les débouchés en Espagne, joindre, au MinAffex, M. Michael Wondergem, Direction de l'expansion du commerce, des investissements et de la technologie en Europe de l'Ouest (RWT), tél. : (613) 995-6440.

Ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Madrid. Numéro de télex : (code de destination 52) 27347. Indicatif : (27347 DOMCAE).

## Prix d'excellence



Votre entreprise pourrait bien jouer gagnant! Mais pour vous qualifier, vous devez entrer en lice en vue du Prix du Canada pour l'excellence en affaires. La date limite des inscriptions est fixée au 14 avril.

L'une des plus hautes récompenses canadiennes destinées aux gens d'affaires, ce prix vise à reconnaître les performances exceptionnelles dans neuf catégories : petite entreprise; productivité; commercialisation; esprit d'entreprise; collaboration ouvrière-patronale; invention; innovation; conception industrielle; et, pour la première fois cette année, la qualité.

Les trois lauréats seront sélectionnés, dans chacune des neuf catégories, par neuf jurys indépendants, composés de spécialistes du secteur privé. Ils recevront chacun un trophée -- d'or, d'argent ou de bronze -- au cours d'un gala qui aura lieu à Ottawa le 7 novembre. En outre, des certificats de distinction seront remis à des candidats de chacune des catégories.

Tout participant recevra aussi, gracieusement, un exemplaire du rapport publié récemment par le Conference Board du Canada, intitulé *Stratégies gagnantes : L'efficacité organisationnelle par une meilleure gestion des ressources humaines*. Ce rapport est fondé sur l'expérience d'anciens lauréats du Prix.

On peut obtenir les guides d'inscription et les formules de demande en écrivant à Prix Canada pour l'excellence en affaires, 235, rue Queen, Ottawa (Ont.) K1A 0H5; tél. : (613) 954-4079, télécopieur : (613) 954-1894; ou au bureau le plus proche du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie (MEIR).

## Réductions tarifaires

Le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont beaucoup en commun.

En effet, ces trois pays ont des idées semblables sur les valeurs culturelles, les systèmes de gouvernement, le développement économique, les politiques sociales, les affaires étrangères, et certains aspects de la politique intérieure.

Puisque nous partageons de si nombreux objectifs, faut-il s'étonner de retrouver cette compatibilité dans nos relations commerciales avec nos partenaires des antipodes?

Ainsi, une grande variété de produits canadiens bénéficie de réductions tarifaires sur les marchés de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

Voici les produits canadiens visés par ces droits de douane préférentiels, d'après le barème des tarifs douaniers de l'Australie : produits naturels; produits entièrement fabriqués au Canada; et articles partiellement fabriqués au Canada dont le 'coût à l'usine' est canadien pour au moins 75 %.

Cependant, les produits canadiens admissibles à un tarif préférentiel en Australie doivent également remplir un certain nombre de conditions.

Selon le tarif douanier de la Nouvelle-Zélande, les produits naturels canadiens, ainsi que les articles entièrement ou partiellement fabriqués au Canada, dont au moins 50 % 'coût à l'usine' s'applique à des éléments canadiens ou néo-zélandais, peuvent bénéficier de droits de douane préférentiels ou d'exemptions douanières.

D'autres détails concernant l'octroi de droits préférentiels pour les marchandises canadiennes exportées en Australie ou en Nouvelle-Zélande figurent dans un livret intitulé *Documents d'expédition et règlements douaniers*.

Pour obtenir ce livret, ainsi que des renseignements sur les droits de douane, joindre, au MinAffex, M. R.R. Buciac, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST). Tél. : (613) 996-5945. Télécopieur : (613) 996-9103. Télex : 053-3745.

## Colloque-vente aux E.-U.

Les sociétés canadiennes désireuses d'exporter aux Etats-Unis, mais dont les ressources financières ne le leur permettent pas, devraient assister à une série de colloques consacrée à ce sujet.

Prévus en avril et en mai dans plusieurs villes du Canada, ces colloques intitulés *Organismes de financement pour faciliter les exportations vers les Etats-Unis*, fourniront des renseignements sur l'ensemble des organismes publics et privés de financement et d'assurance qui offrent leurs services aux entreprises désireuses d'exporter aux Etats-Unis.

A cette occasion, les exportateurs pourront avoir

(Voir page 4 : Dates.)