

Selon les prévisions de l'OCDE sur le produit intérieur brut, ces quatre économies devraient connaître une croissance de 2 à 3 p. 100 en 1996. Bien que cette croissance puisse être inférieure à celle de certains autres marchés, elle correspond à des possibilités additionnelles pour les exportateurs canadiens en raison de la taille seulement de ces économies. Par exemple, une augmentation de 2,5 p. 100 appliquée au PIB de l'Allemagne, qui se chiffre à 2,5 billions de dollars, représente 62,5 milliards de dollars.

Du fait des gouvernements stables et démocratiques de l'Europe de l'Ouest, de leurs économies de marché, de leurs revenus par habitant élevés et de leurs systèmes commerciaux fondés sur des règles, ces marchés continueront de ne présenter que de très faibles risques pour les exportateurs et investisseurs canadiens, particulièrement pour les PME. L'établissement en janvier 1995 de l'Organisation mondiale du commerce a davantage accentué ces caractéristiques.

La consolidation du marché unique et l'expansion future de l'UE comportent également des enjeux de taille pour le Canada : une concurrence plus vive; des barrières non tarifaires; et la concurrence que l'UE livre au Canada concernant l'investissement étranger. D'un autre côté, le marché unique favorisera la croissance et stimulera la demande d'importations, ce qui créera de meilleures occasions encore pour le Canada.

Débouchés commerciaux

Programmes

L'Europe de l'Ouest offre d'importants débouchés commerciaux aux exportateurs et aux fournisseurs de services canadiens. On s'attend à ce qu'un nombre accru d'entreprises reconnaissent ce potentiel grâce à des activités d'envergure, notamment les foires et les missions, la promotion de l'investissement, le Programme d'apports technologiques (PAT), les échanges scientifiques et technologiques, le programme Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS), les activités lancées à l'initiative des missions, et le Programme de promotion du tourisme.

Foires et missions : l'Europe n'est pas seulement l'hôte de foires commerciales nationales, mais aussi de foires commerciales paneuropéennes et internationales comptant parmi les plus importantes et les plus vastes du monde.

Programmes visant l'investissement, les sciences et la technologie : au fil des années, les activités d'investissement se sont intensifiées. Les compagnies d'Europe de l'Ouest qui dominent le marché en sont venues à constater que, si les exportations servent toujours de base à la pénétration du marché, l'investissement et, plus récemment, les associations stratégiques, sont de plus en plus nécessaires pour établir et protéger leur part du marché étranger et leur avantage concurrentiel.

Les stratégies des programmes visant l'investissement, les sciences et la technologie poursuivent les objectifs suivants : promouvoir le Canada comme destination exceptionnelle pour l'investissement; favoriser les associations stratégiques entre les entreprises du Canada et de l'Europe de l'Ouest dans des secteurs choisis de haute technologie à valeur ajoutée, notamment le traitement des eaux usées, la géomatique, les logiciels, les déchets dangereux, etc.; promouvoir les acquisitions et les transferts de technologies entre les entreprises du Canada et de l'Europe de l'Ouest; et encourager les projets de R-D entre des entités du Canada et de l'Europe de l'Ouest.

Programme NEXOS : auparavant, le programme NEXOS était destiné uniquement aux entreprises qui se lançaient dans les exportations vers l'Europe de l'Ouest. En 1995, la portée de ce programme d'éducation qui s'adresse aux PME a été élargie et englobe maintenant tous les marchés outre-mer. Cependant, les critères d'admissibilité seront resserrés et les frais que doivent assumer les participants subiront une augmentation.

Programme de promotion du tourisme : du fait de la création de la nouvelle Commission canadienne du tourisme en 1994, les fonds de promotion du tourisme visant l'Europe de l'Ouest sont passés à environ neuf millions de dollars en 1995. La stratégie de commercialisation en Europe porte essentiellement sur les marchés primaires (Royaume-Uni, France et Allemagne), les marchés secondaires (Suisse, Italie et Pays-Bas), et les nouveaux marchés (Autriche, Belgique et Espagne).

Europe centrale

Introduction

Le territoire de l'Europe centrale comprend la République tchèque, la Pologne, la Slovaquie, la Roumanie, Moldova, la Hongrie, la Slovaquie,

la Croatie, l'Albanie, la Bulgarie, la Bosnie-Herzégovine, l'ex-République yougoslave de Macédoine et la Yougoslavie-Serbie et Monténégro. Cette région compte environ 120 millions d'habitants. Les exportations canadiennes en Europe centrale se sont élevées à 208 millions de dollars en 1994, par rapport à 214 millions de dollars en 1993. Les résultats du premier trimestre de 1995 indiquent que les exportations canadiennes se sont accrues pour atteindre un niveau supérieur à celui de 1993. Les pays prioritaires de cette région sont la Pologne (38 millions d'habitants), la République tchèque (10 millions) et la Hongrie (10 millions).

Principaux défis

Les principaux défis que les entreprises canadiennes doivent relever en Europe centrale sont les suivants :

- la transition des anciennes économies dirigées vers de nouvelles économies de marché, plus ou moins avancée selon les cas, et des programmes de privatisation dont l'évolution est rapide;
- les progrès réalisés dans l'établissement d'un financement bilatéral pour certains pays de la région (les lignes de crédit canadiennes sont maintenant accessibles pour de nombreux pays);
- des monnaies inconvertibles;
- le rétablissement des rapports entre les économies régionales et l'Union européenne (la République tchèque, la Pologne, la Hongrie, la Slovaquie, la Roumanie et la Bulgarie ont maintenant des accords d'association avec l'UE);
- des politiques commerciales protectionnistes qui préservent les industries locales;
- des taux d'imposition élevés et une bureaucratie très rigide.

Secteurs offrant des possibilités

Les secteurs d'exportation les plus prometteurs dans la région sont, notamment, l'agroalimentaire, l'informatique et les télécommunications, l'environnement, les transports, la construction, le pétrole et le gaz, l'électricité et l'énergie, les industries liées aux produits chimiques et à la métallurgie, et le traitement du bois.

De nombreuses possibilités existent en matière d'investissement et d'acquisition de technologie dans les industries liées aux produits chimiques

et à la métallurgie, dans l'industrie alimentaire, dans les domaines du textile et de la confection de vêtements, ainsi que dans le domaine du cuir et des chaussures.

Renaissance Europe de l'Est

Le Programme d'aide technique du Canada visant l'Europe centrale et de l'Est accorde une forte priorité aux projets qui facilitent la privatisation d'entreprises et le développement du secteur privé dans ces pays. Le programme Renaissance Europe de l'Est (REE) est directement lié à cette initiative. Il s'agit d'un programme de partage des coûts, conçu pour aider les entreprises canadiennes à établir des coentreprises, des partenariats ou des activités d'investissement en installations nouvelles dans cette région. Depuis sa création en 1991, le programme REE a servi à financer 381 projets d'une valeur totale de 18 millions de dollars.

Contexte commercial

La transition des anciennes économies communistes dirigées vers de nouvelles économies libérales présente un défi de taille dans cette région. Certains pays sont plus avancés que d'autres et les programmes de privatisation évoluent rapidement, ce qui crée des débouchés pour les entreprises et investisseurs canadiens dans le cadre de projets financés par la Banque mondiale, le Fonds monétaire international ou la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD), d'activités complètement nouvelles ou de coentreprises.

À mesure que l'Europe centrale s'adapte à l'économie libérale, la réduction de la dette est devenue l'objectif principal de la région, ce qui favorise la conclusion d'ententes de financement bilatéral. Le fait que la République tchèque ait entièrement remboursé sa dette au FMI est particulièrement digne de mention. Le Canada met dorénavant des lignes de crédit à la disposition des entreprises exportant dans les pays qui ont fait le plus de progrès. La plupart des devises ne sont pas convertibles, mais un grand nombre de pays de la région sont en train de prendre des mesures pour que leur devise devienne convertible dans un avenir rapproché.

Les zones économiques de l'Europe centrale se transforment rapidement afin d'adapter leurs marchés au contexte commercial de l'Europe de l'Ouest, dans le but, à long terme, d'adhérer à l'UE.