

## **Les relations commerciales entre le Canada et l'Allemagne**

L'Allemagne exporte plus de biens et de services que tout autre pays au monde, mais elle vient au deuxième rang des importateurs. Elle est le quatrième partenaire commercial en importance du Canada, tant comme fournisseur que comme client. De 1987 à 1991, les exportations du Canada en Allemagne ont grimpé de 40 % tandis que les importations n'ont augmenté que de 2 % — réduisant ainsi sensiblement ce qui, pour le Canada, avait jusque-là été un déficit persistant. Les produits finals expliquent en très large part cet accroissement des exportations canadiennes (en hausse de 138 %).

En 1991, les exportations du Canada étaient surtout composées — dans un ordre décroissant — de pâte de bois, de matériel de télécommunications et de produits connexes, de minerai et de concentrés de fer, de papier journal, de pièces d'automobiles et d'aéronefs. Les importations étaient surtout constituées d'automobiles, de matériel de télécommunications, de pièces de véhicules automobiles, d'ordinateurs, de machinerie, de produits chimiques et d'instruments de précision.

L'Allemagne a peu de ressources naturelles et elle compte beaucoup sur les importations. Son revenu par habitant est l'un des plus élevés au monde, et elle représente pour l'exportateur canadien un marché vaste aux possibilités nombreuses. L'ouverture du marché allemand contribue en bonne partie aux bonnes relations commerciales entre les deux pays.

Dans le secteur agro-alimentaire, toutefois, les obstacles posés par la Politique agricole commune (PAC) de la Communauté européenne restreignent les

possibilités de commerce. Il reste que l'Allemagne est le plus grand importateur de produits agro-alimentaires. Les exportateurs canadiens devront donc mettre l'accent sur les produits à valeur ajoutée comme les produits transformés, le sirop d'érable, le miel, ainsi que les animaux destinés à l'élevage, et exploiter le créneau prometteur des aliments organiques.

Depuis l'unification, et avec l'ouverture des cinq Länder orientaux à l'investissement étranger, les relations commerciales de gouvernement à gouvernement se sont intensifiées entre l'Allemagne et le Canada. On encourage les compagnies canadiennes à conclure des alliances stratégiques avec des compagnies allemandes dans les Länder orientaux. Du point de vue du Canada, ces Länder offrent aux compagnies canadiennes d'excellentes occasions de s'implanter sur le Marché commun européen; ils sont aussi une fenêtre sur l'Europe centrale et orientale.

Près de cinquante compagnies canadiennes prospectent différents débouchés dans les Länder orientaux. Elles profitent de la demande de techniques de construction modernes en vue de renouveler un parc de logements déficient, tout comme de la demande de compétences en matière de dépollution.

L'Allemagne demeure l'un des marchés d'exportation les plus prometteurs pour le Canada. Les produits à valeur ajoutée dans les secteurs des télécommunications et de l'aérospatiale, les technologies d'information, les produits et services environnementaux, les appareils de télédétection et les produits alimentaires constitueront des secteurs de croissance pour les exportateurs canadiens.