

PREMIÈRE PARTIE : LE CONTEXTE

1. CONTEXTE CANADIEN

1.1 Introduction et survol

Une économie européenne élargie et plus concurrentielle représente, à la fois, des occasions d'affaires et des défis pour les entreprises canadiennes. La restructuration du début des années 90 devrait se traduire par un accroissement de l'investissement et, possiblement, par une augmentation des taux d'intérêt et des prix européens. Dans ces conditions, l'accroissement de la demande européenne devrait offrir de nouveaux débouchés à l'exportation pour les biens d'investissement et de consommation.

À plus long terme, Europe 1992 devrait engendrer une industrie européenne plus concurrentielle et conduire à une augmentation des revenus réels qui affectera positivement les entreprises canadiennes qui exportent vers l'Europe. La compétitivité accrue de l'industrie européenne devrait intensifier la concurrence livrée par les fournisseurs européens sur le marché canadien et sur les marchés tiers. L'éventualité d'une perte de part des marchés des entreprises canadiennes, au Canada et à l'étranger, au profit d'entreprises européennes de plus en plus compétitives, sera diminuée dans la mesure où les entreprises canadiennes s'adapteront à l'augmentation de la concurrence internationale. Si les entreprises canadiennes ne relèvent pas le défi, elles risquent de perdre une part des marchés canadien et européen. Les effets sont susceptibles de varier de façon importante selon les secteurs.

Outre les effets au niveau du commerce, l'intégration européenne fournit aux entreprises canadiennes l'occasion de s'implanter ou d'élargir leurs opérations en Europe. La restructuration de l'industrie européenne devrait être particulièrement prononcée dans l'industrie des produits chimiques, le

génie mécanique, l'équipement de bureau, les produits électriques, les pièces et véhicules automobiles, l'équipement de transformation agro-alimentaire, le génie civil, le commerce de gros et les services financiers. À plus long terme, on s'attend à une baisse générale des coûts de production en Europe de l'ordre de 5 à 8 %. Cette diminution devrait fournir aux entreprises qui possèdent des installations de production en Europe un avantage appréciable. Les gains attendus en Europe se comparent à ceux que l'on anticipe pour les producteurs canadiens suite à l'ALE.

Pour tirer parti d'Europe 1992, les entreprises et entrepreneurs canadiens, de grande ou de moins grande envergure, devront établir des plans d'investissement détaillés. Parmi les obstacles à l'investissement dont ces plans devront tenir compte, notons :

- . le faible nombre de grandes entreprises canadiennes ayant une expérience du marché nord-américain dans son ensemble;
- . la prédominance d'entreprises de propriété étrangère dans une grande partie du secteur manufacturier canadien; et
- . la nécessité pour les entreprises canadiennes de se concentrer sur les défis suscités par l'ALE.

La plupart des entreprises canadiennes ne sont pas de calibre international, exception faite de certaines qui oeuvrent dans les industries reliées aux produits forestiers, aux minéraux et métaux, à l'équipement et aux services de télécommunications, au génie civil et aux services financiers. De plus, l'économie canadienne est une économie ouverte, dans laquelle les dirigeants d'entreprise sont, depuis plus d'un demi siècle, constamment confrontés à la concurrence sur leur marché domestique et