

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

valeur des échanges entre le Canada et l'UE dans le domaine des services liés à la R-D, aux brevets et aux droits de licence s'est élevée en 2002 à plus de 2,1 milliards de dollars.

Ces florissantes relations que nous entretenons avec les organes de l'UE ne représentent pas l'entier de nos relations avec l'Europe. C'est vers la Grande-Bretagne, la France, l'Italie, et la Pologne – et non vers l'UE comme entité – que les entreprises canadiennes exportent. Celles-ci cherchent à investir et à effectuer des transferts de technologie en Espagne et en Allemagne, en Suède et en Irlande, dans des secteurs aussi diversifiés que ceux de l'aérospatiale ou des aliments transformés. En fait, les entreprises canadiennes établies dans des pays de l'UE y vendent le quadruple de ce qu'elle y exportent du Canada. À l'intérieur de chacun de ces pays, elles se concentrent souvent sur certaines villes, régions ou secteurs. Des régions aux caractéristiques différentes du reste de l'UE (telle celle des pays nordiques) appellent des stratégies particulières, comme c'est du reste le cas pour certains parcs scientifiques (p. ex., Sophia Antipolis sur la Côte d'Azur) ou pour des pôles de croissance distincts, comme les « quatre régions motrices » de l'Europe, à savoir la Lombardie, la Catalogne ainsi que les régions Rhône-Alpes et du Bade-Würtemberg.

Pour contribuer au succès de ces stratégies, nous ferons davantage en vue de favoriser et de faciliter les contacts d'entreprise à entreprise. Nous mettrons tout en œuvre pour aider le Forum sur le commerce Canada-Europe à jouer son rôle de facilitateur si utile à nos milieux d'affaires de part et d'autre de l'Atlantique.

Nos efforts pour consolider notre présence en Europe doivent porter, au-delà de Bruxelles et des capitales nationales, sur d'autres marchés, milieux et secteurs particuliers. Il nous faut déployer nos ressources et activités commerciales dans l'ensemble de l'UE, là où il est le plus indiqué de le faire dans l'intérêt des entreprises canadiennes.

En nous employant à maintenir et à améliorer nos relations avec l'UE, il nous faut avoir pleinement à l'esprit leurs éventuelles incidences sur nos relations avec les États-Unis. Nous devons nous assurer que les façons d'aborder les questions commerciales aux États-Unis et au sein de l'UE, spécialement en matière de normes et

de réglementation, soient compatibles. Les sociétés canadiennes étant très actives sur ces deux marchés clés, nous devons prévenir toute situation où le fait de nous soumettre aux exigences d'un des partenaires nous ferait perdre des débouchés sur le marché de l'autre. La dynamique États-Unis–Union européenne a d'ailleurs fortement à voir avec notre objectif actuel de tout mettre en œuvre pour que le Canada soit considéré par les entreprises européennes comme la porte d'entrée idéale pour s'implanter en Amérique du Nord.

Nous surveillerons également de près l'évolution de la situation sur d'autres chapitres. Les pourparlers en cours entre les États-Unis et l'UE sur la question de l'aviation civile, par exemple, pourraient constituer la première étape de l'instauration d'un régime trilatéral plus ouvert qui donnerait davantage de choix aux voyageurs et aux expéditeurs internationaux. Mis à part notre collaboration constante et étroite avec l'OMC, le domaine de l'aviation civile est l'un des rares où nous envisageons une concertation trilatérale de nos initiatives gouvernementales respectives. Il en va tout autrement dans le secteur de la défense, où il est impératif que nous réagissions plus stratégiquement aux politiques d'approvisionnement qui sont axées sur les fournisseurs nationaux et favorisent des investissements réciproques, car elles ont souvent pour conséquence d'écarter les fournisseurs canadiens.

Autres partenaires européens

En dehors de l'UE, le Canada a de solides liens en matière d'investissement et de commerce avec les quatre membres de l'Association européenne de libre-échange, soit la Suisse, la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein. Les économies modernes de ces pays offrent une technologie de pointe et présentent un important potentiel commercial pour les entreprises canadiennes, en particulier dans le secteur de l'énergie et dans ceux qui sont tributaires des ressources naturelles. Pour appuyer les entreprises canadiennes, nous poursuivrons nos négociations avec l'Association en vue d'en arriver à la conclusion d'un accord de libre-échange, ce qui nous fournirait un tremplin stratégique pour étendre nos liens commerciaux dans les pays nordiques et en Europe centrale ainsi que dans l'ensemble de la zone de l'UE.