

## Les innovateurs de l'Europe du Nord nous font des clins d'œil

Ce numéro spécial est consacré aux débouchés qu'offrent aux exportateurs et investisseurs canadiens nos voisins du Nord : le Danemark, la Finlande, l'Islande, la Norvège et la Suède, c'est-à-dire les pays nordiques ou le Norden.

Les pays nordiques, bien connus pour leurs saunas et leurs fjords, ont en commun avec le Canada bien d'autres choses que le climat et la beauté des paysages. Le Canada entretient d'étroites relations d'affaires avec ces pays, qui comptent 25 millions d'habitants, et il partage avec eux le respect de l'innovation, des pratiques commerciales équitables et de la propriété intellectuelle, ce qui en fait d'excellents partenaires commerciaux.

« Le marché intérieur des industries des pays nordiques est plutôt exigu, de sorte qu'elles ont tôt fait de se lancer sur les marchés internationaux », affirme Thierry Weissenburger, délégué commercial principal rattaché à l'ambassade du Canada au Danemark.



Photo : CP images/Erik Johansen

**Pour le bien de la planète :** En juin 2006, les premiers ministres des cinq pays du Norden se réunissent aux îles Svalbard, en Norvège, non loin du cercle polaire arctique, pour la création d'une banque mondiale de semences. Cette banque vise à préserver le patrimoine génétique que constituent certaines espèces végétales alimentaires cruciales pour la population mondiale.

Il explique que pour maintenir leur compétitivité sur le marché mondial, les entreprises nordiques attachent une grande importance à l'innovation, aussi bien dans les secteurs à base de richesses naturelles que dans le domaine de la haute technologie et de la science.

« La qualité compte pour beaucoup aux yeux des habitants de la région nordique, qui sont très ouverts aux nouvelles technologies, ajoute Thierry Weissenburger. Les entreprises se servent souvent de cette région pour tester le marché car elle peut servir de porte d'entrée de l'Europe de l'Ouest ainsi que, de plus en plus, de l'Europe centrale et orientale. »

### Investissement étranger

De même, de nombreuses entreprises nordiques jugent qu'il est avantageux de se servir du Canada comme porte d'entrée lorsqu'elles se lancent sur le marché nord-américain.

Georges Lemieux, délégué commercial principal rattaché à l'ambassade canadienne à Oslo, fait remarquer que la région nordique compte parmi les 10 principales sources de capitaux étrangers du Canada : l'investissement étranger direct en provenance de ces pays s'y établit en effet à 7,3 milliards de dollars.

« Le Canada est un marché très prisé des investisseurs nordiques, qui se sont intéressés à un grand nombre de secteurs industriels et de services, ainsi qu'à toutes les provinces canadiennes, ajoute Georges Lemieux. Les ambassades du Canada et les gouvernements provinciaux continuent d'ailleurs d'encourager les investisseurs à miser sur le Canada. »

La région nordique recouvre une superficie comparable à celles du Manitoba et de l'Alberta réunies. Le PIB par habitant y est plus élevé que la moyenne de l'UE, et cette région est l'une des plus fortunées du monde. Elle est en outre l'une des plus innovatrices en Europe, aussi bien du point de vue des sommes consacrées à la recherche-développement en pourcentage du PIB que du nombre de demandes de brevet déposées.

Pour en savoir plus sur les débouchés en technologies de l'information et des communications dans les pays nordiques, veuillez consulter les pages suivantes.



#### RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par Affaires étrangères et Commerce international Canada.  
Tirage : 54 000 exemplaires.

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

#### RÉDACTION

Michael Mancini, Yen Le,  
Françoise Bergès

#### SITE WEB

[www.canadexport.gc.ca](http://www.canadexport.gc.ca)

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.  
Convention de la poste-publication n° 40064047

#### ABONNEMENT

Tél. : 613-992-7114  
Télé. : 613-992-5791  
[canad.export@international.gc.ca](mailto:canad.export@international.gc.ca)

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :  
CanadExport (CMS)  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

## L'attrait des consommateurs nordiques pour la technologie ouvre bien des débouchés

Les leaders canadiens en technologies de l'information et des communications (TIC) pourront trouver d'excellents débouchés et des partenaires de calibre mondial dans les pays nordiques.

Selon Euan Scott, délégué commercial à l'ambassade du Canada en Suède, le marché nordique des TIC, qui se divise en parts à peu près égales entre les technologies de l'information et les télécommunications, est évalué à environ 80 milliards de dollars. « C'est là, dit-il, un très vaste marché pour quiconque vend dans le secteur de la grande entreprise. »

Cela s'explique par le fait que les entreprises et les consommateurs s'empressent d'adopter les nouvelles technologies, offrant ainsi aux fournisseurs canadiens de bonnes marges de profit et l'occasion de se tailler une excellente réputation auprès des géants de l'industrie. Les pays nordiques constituent en outre un marché hors pair pour tester de nouveaux produits.

Les services de pointe offerts dans la région nordique bénéficient d'infrastructures d'une qualité exceptionnelle, ajoute Euan Scott. Par exemple, les entreprises qui par le passé ont adopté d'emblée le transfert électronique de données investissent aujourd'hui des sommes considérables dans les interfaces de transmission de données.

« Vu que le marché du mobile est déjà très développé, la région nordique est un endroit idéal pour offrir des produits et des services qui ajoutent de la valeur aux services à large bande mobiles et fixes », commente Johan Nyman, délégué commercial rattaché à l'ambassade canadienne à Helsinki. On observe également une tendance à la convergence des services mobiles et fixes, attribuable à une restructuration massive de l'industrie.

« Comme les services à large bande occupent une grande place au travail et au foyer, les consommateurs se tournent aujourd'hui vers les services mobiles à haute capacité plus avancés, ajoute Johan Nyman. »

### Un milieu en rapide évolution

Les entreprises canadiennes peuvent également trouver de nouveaux débouchés en raison de la transformation profonde que subit présentement le secteur des communications. Les monopoles des télécommunications se lancent au-delà des frontières, et les réseaux Internet et de fibres optiques attisent la convoitise de grands opérateurs qui cherchent à dominer le marché multimédia interactif, lequel pourrait un jour supplanter les médias électroniques classiques.

Les plus gros exploitants nordiques déploient leurs solutions en Europe continentale et dans des régions à croissance rapide comme la Russie et l'Eurasie. La déréglementation du secteur des télécommunications a par ailleurs favorisé l'apparition de nombreux exploitants plus petits venus d'autres secteurs comme ceux de la câblodistribution et des services d'utilité publique.

D'autre part, souligne Euan Scott, le fardeau fiscal dans la région nordique stimule la demande de solutions de TIC qui accroissent l'efficacité dans plusieurs domaines, depuis l'ingénierie et l'industrie automobile jusqu'aux services à la consommation. « Vu la grande popularité du commerce et des services bancaires électroniques, précise-t-il, les solutions axées sur la sécurité des transactions sont très populaires elles aussi. »

Cette demande complexe suscite une concurrence très vive sur les marchés intérieurs, et des géants comme Ericsson et Nokia offrent maintes possibilités aux entreprises canadiennes. De nombreux intégrateurs de systèmes occupent des créneaux spécialisés, ce qui facilite la création de partenariats avec des entreprises clientes de la



**Répondez à l'appel :** L'industrie des télécommunications des pays nordiques s'ouvre aux marchés étrangers, et les exportateurs canadiens pourraient bénéficier de cette ouverture.

région nordique et d'ailleurs. On trouve des multinationales nordiques — qui occupent souvent une place dominante dans leur industrie — dans tous les grands secteurs, et leurs opérations s'étendent aux quatre coins du globe.

L'important secteur public des pays nordiques subit lui aussi des pressions pour accroître son efficacité au moyen de solutions de communication et de transaction interactives. Les discriminations nationalistes ne jouent pas un rôle important : les acheteurs publics accordent plutôt leur préférence aux marchés les plus avantageux, tout en se conformant strictement au processus d'approbation des agences d'approvisionnement nationales.

Euan Scott fait toutefois une mise en garde : les fournisseurs canadiens doivent trouver des représentants locaux pour vendre dans tous les secteurs du marché. Or, le Service des délégués commerciaux du Canada est justement là pour faciliter les contacts nécessaires. Même lorsqu'il est trop tôt pour établir une présence physique sur place, il importe d'avoir au moins un distributeur ou un revendeur dans la région, ou encore un bureau régional ailleurs en Europe.

**Renseignements :** Euan Scott, ambassade du Canada en Suède, courriel : [euan.scott@international.gc.ca](mailto:euan.scott@international.gc.ca); Johan Nyman, ambassade du Canada en Finlande, courriel : [johan.nyman@international.gc.ca](mailto:johan.nyman@international.gc.ca); ou Alanna Zulkifli, ambassade du Canada en Norvège, courriel : [alanna.zulkifli@international.gc.ca](mailto:alanna.zulkifli@international.gc.ca).

