

progrès rapides dans les relations commerciales avec les nouveaux États de l'Union ou avec l'ensemble de l'Union, mais il existe un potentiel considérable pour les entreprises canadiennes, notamment celles qui ont déjà avec ces pays des relations commerciales et qui y possèdent des investissements ou des filiales. Les nouveaux membres ont une population instruite, notamment en sciences et en génie, des coûts de main-d'œuvre modestes et, parfois, des taux d'imposition favorables sur le revenu des sociétés.

Renforcement du commerce et de l'investissement

L'Union européenne est au deuxième rang des partenaires commerciaux du Canada, bien qu'elle vienne loin derrière les États-Unis, la valeur des échanges Canada-Union européenne n'atteignant pas 10 p. 100 de celle des échanges entre le Canada et son voisin du sud. Toutefois, ces données statistiques ne traduisent pas avec exactitude l'importance économique de l'Europe pour le Canada. L'investissement direct en Europe représente 29 p. 100 des investissements canadiens à l'étranger, soit 25 p. 100 de plus que l'année précédente. La part des investissements effectués aux États-Unis a chuté de 46 p. 100 à 41 p. 100 durant la même période.

Beaucoup d'entreprises canadiennes bien connues font partie du quotidien des Européens : Alcan, Bombardier et Magna International ont chacune dix usines en Allemagne seulement. Quelque 50 p. 100 des activités d'Alcan s'accomplissent en Europe, contre 35 p. 100 en Amérique du Nord. Bombardier et Nortel Networks sont les employeurs les plus importants en Irlande du Nord. Environ 50 p. 100 du trafic Internet en Union européenne circule sur de l'équipement de Nortel.

Siegfried Wolf, vice-président du géant canadien du secteur des pièces d'automobile, Magna International, affirme que la société a construit sept nouvelles installations en Europe de l'Est au cours des sept dernières années en prévision du déplacement à l'est de la production d'automobiles, vers la Pologne, la Slovaquie et la République tchèque. La production est-européenne de véhicules devrait progresser de 57 p. 100 d'ici la fin de la décennie. Il ajoute : « C'est une excellente base pour les marchés de demain. »

Pour améliorer l'accès aux marchés et obtenir des retombées considérables pour les entreprises et les consommateurs, le Canada et l'Union européenne se sont entendus sur le cadre d'un Accord visant à renforcer le commerce et l'investissement, l'ARCI, ambitieuse initiative bilatérale visant à lever les obstacles et à rendre l'appareil réglementaire le plus simple et le plus transparent possible. L'ARCI devrait aussi porter sur des questions fort diverses comme la facilitation du commerce et de l'investissement, la concurrence, les services financiers, les sciences et la technologie et la reconnaissance mutuelle des titres de compétence professionnelle.

L'avantage du Canada

De plus en plus, l'Europe perçoit le Canada comme un chef de file dans des domaines divers comme la responsabilité financière, la gouvernance, l'intégration des immigrants dans la société et l'innovation technologique, et plus particulièrement dans les secteurs émergents de la biotechnologie et de la nanotechnologie. Elle le considère comme un modèle à suivre pour la technologie des communications sans fil et le cybergouvernement.

Un rapport publié en mai par Accenture Inc., société internationale de consultants en technologie, a désigné le Canada comme le gouvernement le plus avancé du monde sur le plan électronique, devant même les États-Unis, pour la quatrième année de suite et précisé que le Canada creusait chaque année son avance. Parmi les pays de l'Union européenne, seul le Danemark s'est classé dans les cinq premiers pays. La technologie des communications sans fil du Canada, conçue pour les localités très éloignées du Nord, intéresse aussi beaucoup les Européens, et surtout les habitants de nouveaux pays membres de l'Union, qui envisagent de sauter une génération dans le développement des télécommunications, au moment de se défaire du matériel vétuste de l'ère communiste.

La situation géographique du Canada et son rattachement à la zone de libre-échange de l'Amérique du Nord sont aussi d'importants avantages, surtout aux yeux des entreprises européennes qui considèrent le Canada comme porte d'entrée du marché américain. « Pour un investisseur français, par exemple, le Québec peut se présenter comme un milieu plus convivial à cause de la communauté de langue, estime Fen Hampson, directeur de la Norman Paterson School of International Affairs, à l'Université Carleton. Ou bien, pour l'investisseur qui s'inquiète du financement des soins de santé de ses employés, l'Ontario peut être attrayante. Grâce à l'ALENA, l'Europe ne pense pas seulement aux États-Unis, lorsqu'elle songe à l'Amérique du Nord. »



Relations étroites : (de gauche à droite) le président de l'UE et premier ministre d'Irlande, Bertie Ahern, le premier ministre du Canada, Paul Martin, et le président de la Commission européenne, Romano Prodi, lors du Sommet Canada-UE, à Ottawa, le 18 mars.