

Bases solides

Ce chapitre se penche sur quelques secteurs de la CE qui sont particulièrement prometteurs pour les entreprises canadiennes. Ce sont des secteurs dans lesquels la capacité concurrentielle des entreprises canadiennes sur les marchés internationaux est excellente et où elles ont démontré une grande aptitude au développement. Bien que certains de ces secteurs connaissent des difficultés temporaires, leur situation à moyen et à long termes est bonne. Les difficultés économiques actuelles ne sont pas propres à un secteur ou à une région en particulier, elles constituent un phénomène global qui fait ressortir l'importance pour les entreprises canadiennes de trouver des partenaires internationaux qui peuvent les aider à améliorer leur capacité concurrentielle internationale.

Bien que les prévisions à court terme pour l'économie de la CE soient moins favorables qu'elles ne l'étaient l'année passée, les bases demeurent solides. La Grande-Bretagne et l'Espagne sont maintenant en récession, mais l'économie allemande continue de progresser. D'autres économies de la CE comme celles de la France et de l'Italie sont en expansion, bien que plus lentement que précédemment.

On a estimé qu'en 1990 le PIB de la CE avait augmenté d'à peu près 3 % en termes réels. En 1991, la croissance économique de la CE pourrait ralentir et atteindre à peu près 2,25 %. Ce ralentissement est dû à des facteurs internes qui se sont aggravés à cause de la guerre du Golfe, de la dépréciation du dollar et des problèmes courants de l'économie américaine. La croissance de l'économie de la CE devrait atteindre à peu près 2,5 % en 1992.

PIB en prix constants

(% de variation)¹

	1988	1989	1990*	1991*	1992*
Canada	4,4	3,0	0,9	-0,3	3,6
Belgique	4,3	4,0	3,5	2,3	2,8
Danemark	-0,4	1,3	0,9	1,0	1,8
Grèce	4,0	2,6	1,2	1,0	1,5
France	3,3	3,6	2,5	2,5	2,8
Allemagne	3,7	3,3	4,3	3,3	2,0
Irlande	3,7	5,9	4,5	2,3	3,8
Italie	3,9	3,2	2,6	2,3	2,8
Luxembourg	4,3	6,1	3,2	3,0	3,3
Pays-bas	2,7	4,0	3,4	2,0	2,5
Portugal	3,9	5,4	4,2	3,3	3,8
Espagne	5,0	4,9	3,5	2,5	3,3
Royaume-Uni	4,1	2,2	1,5	0,8	2,5
CE	3,8	3,3	2,9	2,3	2,5
É.-U.	4,6	2,5	1,1	0,3	1,3
Japon	5,7	4,9	6,0	4,3	4,0

* Prévisions provisoires d'octobre 1990

¹ PNB pour les É.-U. et le Japon à partir de 1989

Source : Rapport économique annuel de la CE, 1990, et Conference Board du Canada

L'emploi continue de croître, mais il devrait ralentir en 1991 et le chômage devrait augmenter à 8,75 %. Parce que les monnaies de la CE se sont appréciées par rapport aux autres monnaies, la CE n'a pas souffert autant que les autres économies des effets inflationnistes de l'augmentation des prix du pétrole. Néanmoins, l'inflation est en augmentation et pourrait atteindre 5,25 % en 1991.

Les prévisions à plus long terme semblent positives. La CE a une infrastructure industrielle solide et la réalisation imminente d'un marché intérieur unifié lui fournira une accélération supplémentaire. Les possibilités pour les entreprises du secteur de la R et D devraient augmenter étant donné que les gouvernements, le secteur industriel privé et la Commission européenne encouragent une large gamme de programmes de recherche coopérative. Il devrait aussi y avoir des possibilités sur les marchés publics, qui représentent 16 % du PIB de la CE, en particulier pour les entreprises canadiennes qui font de la sous-traitance ou sont partenaires de firmes de la CE. L'unification allemande a un effet stimulant et les entreprises de la CE seront en mesure de prendre avantage de nouveaux marchés en Europe de l'Est.

La libéralisation et l'harmonisation des marchés de la CE, ainsi qu'une coopération européenne croissante, vont créer de nouvelles possibilités dans un certain nombre de secteurs industriels nouveaux, en particulier les télécommunications, les produits pharmaceutiques, l'aérospatiale civile et l'industrie des aliments et des boissons.

Il faut aussi se souvenir que lors de difficultés économiques, les pressions de la concurrence internationale ne font qu'augmenter. Plus que jamais, les entreprises ont besoin d'étendre leurs marchés pour couvrir l'Amérique du nord, l'Europe et l'Asie bien que des stratégies aussi coûteuses que celles des acquisitions et des investissements pour la création d'entreprises seront plus difficiles à supporter. Les alliances stratégiques, par ailleurs, offrent des moyens moins onéreux de croître sur des marchés importants tels que celui de la CE.

Par les temps économiques difficiles que nous connaissons, les entreprises doivent aussi trouver des moyens subtils pour améliorer leur position. L'efficacité n'est pas une garantie suffisante de succès. Des facteurs tels que la qualité, la conception, la commercialisation innovatrice et la distribution dans les délais deviennent des facteurs vitaux si on veut réussir. Par ailleurs, le respect et le maintien des engagements en R et D sont plus importants que jamais. Les entreprises qui décident de réduire les investissements dans leur avenir technologique courent le risque de perdre leur position concurrentielle. Selon le professeur Jordan Lewis, un analyste international des affaires, «dans une mauvaise passe économique, les entreprises qui se retirent perdent leur position. Les positions perdues sont très difficiles à récupérer. Former une alliance avec une autre entreprise pourrait diminuer les coûts, réduire l'investissement et quand même maintenir la position concurrentielle en tirant avantage des ressources du partenaire».