

Activités

| | |
|---------|--|
| CeBIT | Mars 1998, Hanovre C'est la plus importante foire du monde sur l'informatique |
| SYSTEMS | Du 27 au 31 octobre 1997, Munich Foire sur les technologies de l'information et de télécommunications |
| Online | En février, tous les ans, Hambourg Foire spécialisée et congrès sur les télécommunications |

Machinerie

Machines industrielles

Overview

D'après les statistiques, les exportations canadiennes de machinerie vers la RFA comprennent des pompes, des compresseurs et des machines de bureau. Ce sont toutefois les produits spécialisés qui constituent le noyau de nos exportations. Les entreprises canadiennes ont su démontrer qu'elles étaient en mesure de fournir aussi bien des moules pour les fabricants allemands de plastique que des pièces pour le matériel d'imprimerie. Les fabricants allemands recherchent activement des entreprises canadiennes, en particulier celles qui ont un réseau de ventes dans toute l'Amérique du Nord, à qui

" La nécessité de réduire les coûts de production joue en faveur des fournisseurs canadiens "

confier la fabrication des composants de machinerie lourde, par exemple des engrenages et des boîtes d'engrenages, qu'ils ne sont plus en mesure de fabriquer sur place et d'exporter à des prix concurrentiels. Il vaut

la peine de souligner que le marché allemand de la machinerie a progressé au point que les alliances stratégiques et les coentreprises pour l'Allemagne et pour des marchés tiers constituent les débouchés de l'avenir.

Principales entreprises

Les grandes entreprises comme Klöckner Industrie-Anlagen et Heidelberg sont d'importants acheteurs de machinerie, de pièces et de technologies canadiennes. Mannesmann et Hochtief, qui oeuvrent en Europe de l'Est, s'intéressent aux partenariats. On peut se renseigner sur ces entreprises auprès de l'association sectorielle VDMA et des services d'information du Frankfurter Allgemeine Zeitung. En outre, les foires commerciales tenues en Allemagne sont une occasion idéale de mieux connaître les entreprises. Comme c'est le cas dans de nombreux autres pays, les représentants et les distributeurs jouent un rôle de plus en plus important et les sociétés intéressées à exporter leurs produits vers l'Allemagne assurent leur succès en formant des alliances stratégiques et des coentreprises avec des fabricants allemands de produits complémentaires.

Débouchés et contraintes

Signalons à l'intention des exportateurs de pièces que les entreprises de machinerie allemandes achètent des composants non essentiels fabriqués en Hongrie, en

Pologne, en République tchèque et en Slovaquie par des sous-traitants. Une étude de la VDMA a révélé que les entreprises allemandes qui employaient cette méthode réalisaient des économies de l'ordre de 30 à 40 %. Bien que la productivité en République tchèque et en Slovaquie soit égale à 15 % de celle de l'Allemagne, les salaires des Tchèques et des Slovaques représentent 10 % de ceux des travailleurs allemands, sans compter la cotisation patronale de 50 % à l'assurance sociale. Malgré tout, les données indiquent que ces pays ne menacent aucunement les producteurs allemands dont le chiffre d'affaires devrait augmenter de 5 % en 1996, principalement grâce à la hausse de la demande américaine. Les sociétés canadiennes, habituées à trouver facilement un représentant aux États-Unis, s'apercevront que le choix de représentants en Allemagne est plus limité et qu'une telle entreprise est plus fastidieuse et coûteuse. Le budget d'établissement d'un bureau en Allemagne doit tenir compte du coût de la vie élevé et de la vigueur du mark. Récemment, les entreprises allemandes ont commencé à acheter du matériel d'entreprises étrangères qui assurent un service après-vente et d'entretien fiable.

Les exportateurs canadiens de produits finis de machinerie dont les perspectives dépendent normalement de la conjoncture du marché, doivent se renseigner sur l'environnement des affaires dans leur propre secteur. Par exemple, un exportateur canadien de ventilateurs et de souffleries pour le secteur minier devra habituellement vérifier si la demande est en progression en Allemagne dans ce domaine.

Selon la VDMA, les expéditions des entreprises de machinerie s'élevaient en 1994 à 189 milliards de dollars. Leurs importations s'élevaient à 66 milliards de dollars et leurs exportations à 113 milliards de dollars, celles-ci représentant 18 % des exportations totales de la RFA. Les PME de propriété familiale dominent ce secteur qui compte 3 000 fabricants. Ce sont elles qui exportent la plus grande partie des produits. Par contre, les entreprises de plus de 1 000 employés (il y en a plus de 70) emploient 27 % de la main-d'oeuvre et réalisent 40 % du chiffre d'affaires du secteur. Les sous-secteurs les plus importants sont : la manutention des matériaux, les machines de bureau et les technologies de l'information, les équipements alimentaires et d'emballage, le traitement de l'air, les machines-outils, les usines de chantier, la machinerie pour matériaux de construction, les machines d'imprimerie et le papier, les engrenages, les soupapes et les garnitures, les outils de précision, les machines textiles et agricoles et les tracteurs.

Objectifs quinquennaux

Le principal objectif sera de fournir de l'IC/RM aux fournisseurs canadiens et, lorsque la demande le justifiera, nous préparerons des rapports sur le marché pour présenter des renseignements sur les débouchés, des profils d'associés allemands potentiels et des activités promotionnelles. De plus, un effort continu sera fait pour faire connaître la valeur du salon allemand de la machinerie qui constitue le meilleur véhicule de promotion des exportations, des investissements et des partenariats canadiens. Il convient de mentionner que puisque les salons de la machinerie en Allemagne sont les plus gros et les plus importants, les avantages d'une participation

