

LES NOUVELLES TENDANCES EN COMMERCE

Des entreprises canadiennes et européennes franchissent l'Atlantique, percent les marchés et créent des synergies.

En 2001, lorsque leur employeur allemand, la société Keiper Ltd., a décidé d'implanter une usine à London (Ontario), Jochen Bohlander et Stefanie Weeber ont eu la chance d'élargir leurs horizons. La société les a envoyés visiter le nouvel emplacement de l'usine par une semaine glaciale de décembre pour s'assurer qu'ils s'engageraient à passer au moins trois ans loin de leur pays. M. Bohlander se souvient : « C'était froid et gris. Nous n'avons pas été trop impressionnés. » Malgré tout, le couple a fait le saut. Deux ans plus tard, il ne regrette rien, et la société Keiper non plus.

C'est un contrat portant sur la fourniture de structures de sièges destinées à des modèles de DaimlerChrysler nord-américains qui a amené Keiper à London. L'entreprise prévoit finir par employer 375 travailleurs, presque tous canadiens, et elle donnera à des fournisseurs canadiens du travail pour des millions de dollars. Avec une implantation en Amérique du Nord, elle est à même d'y solliciter plus efficacement des contrats.

« Nous avons trouvé à London de nombreux fournisseurs, une bonne infrastructure et des travailleurs instruits, fait remarquer Uwe Schorpp, directeur général et vice-président des opérations chez Keiper. Ce sont de solides assises pour bâtir l'entreprise. »

Keiper est l'une des quelque 650 sociétés allemandes qui ont des activités au Canada. Elles amènent avec elles du personnel allemand, mais elles emploient plus de 100 000 Canadiens à environ 1 500 endroits au Canada : bureaux, installations de production sur le terrain et centres de recherche-développement. Beaucoup sont au Canada depuis longtemps, comme le géant des

communications Siemens, mais environ 200 ont ouvert leurs portes ces dix dernières années. Ce mouvement s'inscrit dans une tendance qui veut que les entreprises européennes s'établissent et vendent à l'intérieur du Canada au lieu d'exporter leurs produits vers le Canada.

Rick McElrea, directeur des Programmes d'investissement à Commerce international Canada, estime que Keiper est un bel exemple d'entreprise qui s'implante au Canada pour approfondir les liens avec ses clients et mieux exploiter la position acquise par l'exportation. Le travail de M. McElrea consiste à inciter les investisseurs au Canada à étendre leurs opérations et à attirer des entreprises chez nous. « Nous ne faisons pas valoir le Canada comme un pays à faible coût d'implantation, mais comme un endroit idéal pour profiter de l'ALENA et établir une entreprise. »

Detlef Engler, agent principal des investissements à l'ambassade du Canada à Berlin, signale que l'échange d'investissements étrangers directs se fait dans les deux sens, entre l'Amérique du Nord et l'Europe, favorisant des synergies qui transcendent les frontières et les secteurs d'activité : « Des entreprises européennes concurrencent avec succès des entreprises nord-américaines sur leur propre territoire. Et des entreprises nord-américaines en font autant en Europe. »

Les entreprises canadiennes font des exportations d'environ 19 milliards de dollars par année en Union européenne, mais les ventes que réalisent en Europe des sociétés affiliées appartenant à des intérêts canadiens sont de quatre à cinq fois plus importantes. Grâce à ses usines du Québec et de l'Allemagne, par exemple, le géant canadien de l'aluminium, Alcan Inc., fournit la quasi-totalité du métal dont ont besoin les fabricants d'automobiles européens BMW et Audi. L'expansion de l'Union européenne, qui passe de 15 à 25 pays,

créé un marché encore plus important. Un fabricant canadien de pièces d'automobile, Linamar Corp., a déjà ouvert cinq usines en Hongrie,

l'un des nouveaux membres de l'Union.

Par ailleurs, à London, le déménagement au Canada n'a eu que du bon pour Jochen Bohlander et Stefanie Weeber. Ils ont acheté une maison et espèrent prolonger leur séjour chez nous. 🍁

Pour être au fait des dernières nouvelles sur l'investissement et le commerce auprès de l'Europe, consultez les numéros des 2 et 15 juillet de *CanadExport*, publication bimensuelle de CICA portant sur l'investissement et le commerce. En ce qui concerne l'Europe, on peut consulter les anciens numéros et les archives de *CanadExport* à www.maeci-dfait.gc.ca/canadexport.



Investissement transatlantique : Des sociétés européennes viennent s'implanter au Canada pour renforcer leurs liens avec des clients importants et pour élargir leur bassin d'exportation.

Le commerce et l'investissement

Pour approfondir leurs relations, le Canada et l'Union européenne se sont entendus sur les principes d'un Accord visant à renforcer le commerce et l'investissement (ARCI), initiative ambitieuse et visionnaire qui répondra aux nécessités de l'heure, envisagera les défis de l'avenir et favorisera l'intensification du commerce et de l'investissement.

Conjugué aux résultats de l'OMC obtenus dans le cadre du cycle de négociations multilatérales de Doha, l'ARCI offrira des avantages concrets aux gens d'affaires et aux consommateurs tant au Canada qu'en Europe. Les négociations sur l'ARCI commenceront cette année.

Pour en savoir plus sur l'ARCI ou pour rester au courant des négociations, consulter www.maeci-dfait.gc.ca/tna-nac/EU-fr.asp.