

Les Pays-Bas

Un marché multidimensionnel

On peut considérer les Pays-Bas comme un centre de distribution qui facilite les activités des entreprises européennes, comme une base d'opérations commerciales indépendante ou comme le siège principal d'une vaste organisation européenne. En tout cas, ce pays mérite qu'on s'y intéresse.

Sa situation géographique, son réseau de distribution très perfectionné, son expérience commerciale séculaire, les aptitudes linguistiques des habitants et certains avantages fiscaux sont en effet des facteurs attrayants pour nos exportateurs et nos fabricants qui font actuellement des affaires avec les Pays-Bas, ou pour les entreprises désireuses d'offrir à ce pays leurs produits ou leurs services au cours de cette décennie.

En un mot, la Hollande n'est pas seulement un marché; elle est aussi un foyer de distribution européen pour les exportateurs qui disposent d'un agent local en rapport avec les marchés voisins. Grâce à sa propre base d'opérations commerciales, elle offrirait des avantages à nos entreprises; en outre, elle pourrait intéresser nos fabricants désireux d'y installer une usine d'assemblage ou de fabrication; par exemple, dans le cadre d'une entreprise conjointe avec une société hollandaise.

Le pays

Nombre d'habitants : 15 millions
 Importations : 123,5 milliards de \$ CAN
 Exportations : 127,7 milliards de \$ CAN
 Total des importations provenant du Canada : 1,5 milliard de \$ CAN
 Total des exportations vers le Canada : 822 millions de \$ CAN

La minuscule superficie du pays (il est 240 fois plus petit que le Canada) est sans rapport avec son importance économique. Les Néerlandais sont traditionnellement un peuple de pêcheurs, d'agriculteurs et de commerçants, mais ils se sont donné une industrie très perfectionnée, qui est fière d'avoir à sa tête quelques multinationales de premier plan installées sur tous les continents.

La réussite assez remarquable de l'économie de la Hollande peut être attribuée à l'esprit d'entreprise qui anime ses gens d'affaires, à sa vocation proprement internationale et au ferme désir

d'assurer le meilleur rendement.

La situation économique

Depuis une dizaine d'années, dont la meilleure a été 1989, l'économie hollandaise se porte bien. Cette année-là, l'accroissement du PNB (4,1 %) a atteint son niveau le plus élevé depuis 13 ans. Ce record reflétait l'expansion économique, l'augmentation de la consommation, et l'extension du commerce extérieur. D'autre part, de bons résultats obtenus l'année dernière augurent bien des premiers mois de 1991.

Le marché hollandais jouit d'un remarquable taux de productivité par travailleur (le plus élevé d'Europe), d'une situation favorable en matière de concurrence et d'un bon coussin d'excédent quant à la balance des paiements.

En outre, les Pays-Bas ont d'étroites relations économiques avec leur voisin, l'Allemagne, dont l'économie florissante, qui en fait la locomotive de l'Europe, offre à ce pays des marchés faciles d'accès et de bons rendements pour ses investissements.

Une nation commerçante

Probablement plus qu'aucun autre pays européen, la Hollande considère, depuis des siècles, les échanges commerciaux comme sa principale source de revenus. Une part essentielle de ses activités économiques est fondée sur l'importation de matières premières vendues à l'étranger après conversion (proviennent pour produits laitiers et viandes) ou après transformation (pétrole brut, minerais non ferreux). D'autre part, un grand nombre de produits sont principalement destinés à l'exportation (fleurs, légumes, engrais, navires, avions, camions).

Si le commerce est l'un des traits dominants des Pays-Bas, on peut en dire autant du transport. Rotterdam, le plus grand port de mer du monde, est relié au cœur de l'Europe par le Rhin, qui permet de transporter des marchandises à bas prix au moyen de chalands.

Les exportations canadiennes

En 1989, les exportations canadiennes vers les Pays-Bas ont atteint un chiffre record de 1,5 milliard de dollars; le marché hollandais devenait ainsi le

plus important d'Europe après le Royaume-Uni et l'Allemagne. Ce chiffre comprend tous les chargements expédiés des ports canadiens vers des ports hollandais, même si ces derniers n'en sont pas la destination finale.

D'autre part, les produits canadiens sont acheminés en Hollande à travers les pays voisins (Belgique, Allemagne, Royaume-Uni). Ainsi, le bois d'oeuvre et d'autres produits forestiers déchargés à Anvers figurent souvent dans les statistiques hollandaises, à titre d'importations provenant de la Belgique.

Les produits primaires et semi-manufacturés sont toujours nos exportations les plus lucratives aux des Pays-Bas, bien que nos ventes de produits secondaires (haute technologie en particulier) offrent d'excellentes perspectives. Par exemple, les exportations d'ordinateurs et de machines de bureau, d'équipements scientifiques et médicaux, d'appareils de mesure et de contrôle, de matériels de laboratoire et de communication, et de systèmes électroniques ont beaucoup augmenté entre 1985 et 1989.

Le Canada restera probablement, au cours des années à venir, un fournisseur de matériels de base pour les Pays-Bas. Les perspectives sont favorables à la croissance de nos exportations dans les domaines des métaux, des minerais et des produits forestiers, et nos ventes de produits agricoles et alimentaires devraient augmenter lorsque les négociations du GATT auront abouti à un accord sur l'abaissement des barrières douanières, dans le cadre de la politique agricole commune de la Communauté européenne (CE).

Le défi des fabricants de haute technologie consistera donc à maintenir la courbe ascendante de leurs exportations vers les Pays-Bas. La situation actuelle et le proche avenir son assez propres, semble-t-il, à susciter l'élan nécessaire. (Pour une liste d'articles qui offrent des débouchés en Hollande, voir l'encadré à la page suivante.)

Débouchés offerts aux entreprises de haute technologie

Si les produits de base constituent un pourcentage important de nos exporta-