

# L'Europe de 1992 : Incidences pour le Canada

Les entreprises canadiennes n'ont jamais manifesté autant d'intérêt à nouer des relations d'affaires avec des partenaires de la Communauté européenne (CE) qu'elles ne le font actuellement. Leur intérêt s'appuie sur leur conscience aiguë de la nécessité de faire face à l'émergence d'un marché européen unifié en 1992 en collaborant avec des entreprises européennes à l'établissement de coentreprises, d'alliances stratégiques, de programmes de transfert de technologie et de projets d'investissements connexes.

L'Europe de 1992 est à prime abord une initiative interne visant à faire table rase des derniers obstacles à la libre circulation des biens, des capitaux et des services ainsi que des gens, avec l'objectif de faire de la CE un véritable marché commun. Mais 1992 a des conséquences qui transcendent de très loin les frontières de l'Europe et qui posent des défis et créent des possibilités considérables pour les entreprises canadiennes.

L'avènement de 1992 permettra aux entreprises canadiennes d'accéder plus facilement aux marchés de tous les États membres de la CE, mais peut-être au prix d'un accroissement des investissements liés à leur présence sur les marchés européens, ou de la conclusion d'alliances stratégiques permettant de bénéficier pleinement des nouvelles règles. Le marché unifié créera de nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes, notamment dans les télécommunications, mais avivra également la concurrence en Europe, dans les pays tiers et sur le marché intérieur canadien même.

Plus de 200 000 emplois au Canada sont tributaires des échanges commerciaux avec



The Image Bank

l'Europe de l'Ouest. Les exportations canadiennes vers la CE en 1988 se sont élevées à 10,7 milliards de dollars. Ces échanges ont progressé de 18 % annuellement au cours des deux dernières années, ce qui fait de cette destination l'un des marchés extérieurs du Canada dont l'expansion est la plus rapide. Le maintien de liens économiques solides avec son second plus important partenaire d'affaires après les États-Unis, constitue donc un enjeu essentiel pour le Canada. Les relations économiques globales entre la CE et le Canada sont très saines en dépit de certains différends touchant l'agriculture et les pêches. En fait, le Canada est le seul pays non européen à avoir ratifié un accord cadre de coopération commerciale et économique avec la Communauté européenne. L'Accord, paraphé en 1976, encourage la coopération industrielle en matière d'investissements, de coentreprises, de consortiums, d'accords de licences, de transfert de technologie et de coopération scientifique.

## Promotion des intérêts canadiens

Prenant appui sur ces fondements solides, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) a affiné et accru ses programmes d'aide et d'orientation à l'intention du milieu des affaires. En second lieu, de nouveaux éléments d'importance ont été ajoutés aux programmes en vigueur.

Afin d'aider les entreprises canadiennes à évaluer les conséquences de l'Europe de 1992, AECEC a parrainé une série d'études destinées à prévoir la manière dont évoluera le marché de la CE, et ses conséquences pour douze industries canadiennes. AECEC, en collaboration avec les administrations provinciales, parraine également une série de conférences dans tout le Canada sur l'Europe de 1992, qui font appel à des experts de grande renommée des secteurs publics et privés canadiens et européens.

AECEC apporte en outre un soutien aux entreprises canadiennes dans l'établissement du type de rapports avec des entreprises de la CE qui seront profitables aux deux parties.

Cette aide est fournie sous l'auspice du programme Horizon Le Monde, un ensemble d'initiatives échelonnées sur cinq ans et dotées d'un budget de 93,6 millions de dollars, qui visent à décupler la capacité du Canada à commercer avec la CE et d'autres marchés partout dans le monde.

Les secteurs européens de l'aérospatiale, de l'automobile, de la biotechnologie, de l'environnement, des services financiers, des aliments et boissons ainsi que des technologies liées à l'information, ont tous été identifiés comme des secteurs prometteurs pour les entreprises canadiennes qui désirent accroître leurs activités en sol européen. La recherche de partenaires clés dans ces secteurs d'activité est particulièrement indiquée pour les entreprises canadiennes de petite et moyenne taille qui ne disposent pas des moyens pour mettre en oeuvre un plan stratégique de prises de participations multiples. AECEC incite ces entreprises à rechercher au sein de la CE un partenaire qui leur convient, avec qui elles puissent collaborer à long terme à l'établissement d'ententes de distribution réciproque pour la pénétration des marchés (dans le cas de produits complémentaires) et d'ententes sur la fabrication en commun de biens, et à concorder leurs efforts dans la conquête de marchés tiers.

## Sciences et technologie

Le genre d'alliance entre la CE et le Canada qui connaît le plus de succès comprend l'échange de technologie et de compétence. AECEC apporte, en outre, un appui aux efforts faits par les entreprises et les organismes de recherche dans leur quête des moyens scientifiques et technologiques les plus