

le cadre de "Défi 1992", nous avons lancé une série d'études sur les conséquences qu'aura l'Europe de 1992 pour divers secteurs de l'économie canadienne. Vous examinerez aujourd'hui les résultats de deux de ces études, l'une sur les produits de la pêche, et l'autre sur les télécommunications et les ordinateurs.

La première étude est rendue publique ici, aujourd'hui. Au cours de vos discussions de groupe, vous devriez obtenir des renseignements utiles sur le marché et des suggestions pratiques sur divers sujets tels que, par exemple, comment les alliances stratégiques, que recherchent en Europe les sociétés américaines et japonaises, peuvent contribuer à assurer une meilleure pénétration des marchés; comment mettre au point des produits de créneaux adaptés aux goûts plus complexes des consommateurs européens, sujet qui nécessite une connaissance des nouvelles tendances; et finalement, comment tirer parti de la forte croissance de l'industrie européenne de la restauration rapide...en prenant appui sur votre expérience nord-américaine.

D'autres exportateurs de produits de la pêche vers la CE, comme la Norvège, jouissent de certains avantages, notamment la proximité et des tarifs douaniers plus favorables. Malgré tout, les exportateurs canadiens ont réussi à vendre de grandes quantités de produits à la CE, dont des homards, des crevettes, du saumon et de la morue. En tant que deuxième exportateur de fruits de mer du monde, le Canada peut s'appuyer sur de solides bases pour s'établir sur le marché de la CE.

Les exportateurs canadiens de produits de haute technologie pourraient se heurter, quant à eux, au problème de l'adoption de nouvelles normes de produits. Bien que l'avantage découlant de l'établissement de normes communes pour les pays européens soit évident, il est aussi possible que ces normes constituent un obstacle à l'importation de produits venant de pays tiers ayant des normes différentes. Les normes de la CE sont particulièrement importantes, étant donné qu'elles deviennent souvent des normes mondiales, qui sont rapidement adoptées par plus de 70 pays avec lesquels la CE a conclu des ententes commerciales préférentielles.

Il ne faut pas oublier non plus que la préférence, en matière de marchés publics, continuera d'être accordée aux sociétés qui peuvent fournir des produits dont 50 % du contenu proviennent de la communauté. Si elles veulent s'implanter sur ces marchés, les sociétés canadiennes de télécommunications et d'informatique devront s'assurer une présence en Europe, d'une façon ou d'une autre. Comme pour bon nombre de secteurs, les alliances avec des compagnies de la CE peuvent représenter des atouts certains pour parvenir à pénétrer davantage les marchés.

La première phase de notre programme d'information arrive à sa fin avec cette conférence à St. John's et une autre conférence