

Les préoccupations portent sur les politiques commerciales protectionnistes, les taux d'imposition élevés et les bureaucraties bien arrêtées qui existent toujours. Les pays de la région cherchent activement à se joindre ou à s'associer à des associations multilatérales comme l'OMC, le FMI, la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), l'OCDE, et l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN); ils cherchent aussi à négocier des ententes sur des régimes tarifaires particuliers, sur la double imposition, et en matière d'investissement et d'assurance. La Hongrie fait partie de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) depuis 1973.

À mesure que les pays de cette région s'efforcent de passer à une économie libérale, les débouchés commerciaux et les occasions d'investissement devraient se révéler très positifs pour les entreprises canadiennes.

Europe de l'Est

Introduction

L'Europe de l'Est se compose de la Communauté des États indépendants (Russie, Ukraine, Bélarus, Moldova, Kazakhstan, République du Kirghizistan, Tadjikistan, Turkménistan, Ouzbékistan, Arménie, Azerbaïdjan et Géorgie). La population de la région est d'environ 285 millions d'habitants, et les pays prioritaires pour le Canada sont la Russie (148 millions d'habitants), l'Ukraine (51 millions) et le Kazakhstan (17 millions).

Principaux défis

Les principaux défis que les entreprises canadiennes doivent relever dans cette région sont les suivants :

- rénovation d'installations vétustes et inefficaces;
- manque de transparence et lenteur dans l'application des lois;
- corruption;
- impôts élevés;
- absence de financement bilatéral.

Les secteurs les plus prometteurs de la région sont, notamment, le pétrole et le gaz, les mines, l'agriculture (transformation des aliments), les

télécommunications, l'environnement et l'expansion de l'infrastructure. Les possibilités d'investissement dans ces secteurs sont également bonnes.

Contexte commercial

Le démantèlement de l'ex-Union soviétique, le passage à une économie de marché et la transition d'une économie dirigée à une économie libérale se sont traduits par une dislocation des structures commerciales et sociales traditionnelles. En dépit des difficultés qu'elle a connues, la Russie demeurera à long terme une puissance économique et politique d'envergure dans cette région. L'Europe de l'Est compte plus d'un demi-milliard d'habitants, les quantités de matières premières dont elle dispose sont énormes (particulièrement en Russie), et sa base industrielle est bien établie. En même temps, une rénovation à grande échelle des installations industrielles et des installations d'exploitation des ressources est nécessaire et exige des investissements de capitaux et des compétences considérables. On constate une grande pauvreté et beaucoup de perturbations sociales et de craintes pour l'avenir, et la criminalité et la corruption constituent des problèmes de taille.

Pour réussir sur ce marché, il faut absolument contrôler les risques économiques et politiques que comporte le commerce avec cette région. Il est important de se préparer convenablement avant d'aborder ces marchés. Des services d'études de marchés, des services juridiques, des services de vérification comptable et d'autres services de soutien aux entreprises occidentales sont maintenant offerts à Moscou et dans certaines capitales régionales. Cependant, les autorités locales exigent leur part du gâteau et affirment leurs droits en matière de prise de décisions, d'imposition et de propriété territoriale. Les gens d'affaires doivent aussi traiter avec les organismes de réglementation, le fisc et les bureaucraties qui régissent les importations et les exportations. L'application des nouvelles lois prend énormément de temps, et l'on constate une absence de transparence. Quoi qu'il en soit, la transition d'une économie dirigée à une nouvelle économie de marché s'est amorcée, et les obstacles aux activités commerciales devraient s'aplanir. Les entreprises canadiennes peuvent se prévaloir du programme REE, qui les aide à établir des coentreprises et assume une partie des coûts engagés pour déterminer la faisabilité de pénétrer le marché.

MARCHÉS EUROPÉENS

Marchés de l'Europe de l'Ouest

France : la France est l'un des plus vieux partenaires commerciaux du Canada. Elle offre d'excellentes possibilités pour le Canada : la reprise économique y est bien lancée, elle a une population de 58 millions d'habitants, et le Canada a, avec elle, une langue officielle en commun. La force relative du franc contribue à l'attrait des exportations canadiennes et du Canada comme marché d'investissement. De façon globale, la France se situe au huitième rang des importateurs de biens canadiens, et au cinquième rang des sources de capital d'investissement. En tant que chef de file européen en matière de sciences et de technologie, la France est un éventuel partenaire important pour le secteur de la R-D du Canada. La France représente également un solide marché pour les produits culturels canadiens, et les possibilités de croissance y sont considérables dans les domaines de la cinématographie et des multimédias.

Étant donné le potentiel des relations économiques France-Canada, les niveaux de commerce actuels sont modestes : les exportations françaises vers le Canada correspondent à 0,8 p. 100 des exportations totales, et les importations françaises en provenance du Canada ne représentent que 0,5 p. 100 des importations totales. Les possibilités d'accroissement du commerce et de l'investissement entre le Canada et la France sont de taille, et le meilleur climat économique de la France laisse entrevoir des possibilités pour le Canada. Certaines tendances des exportations canadiennes vers la France doivent être soulignées. Par exemple, les exportations de produits agroalimentaires vers la France ont augmenté de façon constante, les produits finis représentent maintenant plus de 60 p. 100 des produits exportés (ils ont plus que doublé en cinq ans), et des ventes importantes dans le secteur de l'aéronautique et de l'aérospatiale ont donné du tonus aux succès canadiens. De même, les tendances en matière d'investissement, de 1983 à 1992, démontrent que la valeur de l'investissement canadien direct en France a augmenté constamment, passant de 222 millions de dollars à 1,97 milliard de dollars, et que la valeur de l'investissement français direct au Canada a fait un bond, passant de 1,3 milliard de dollars à 4,2 milliards de dollars.

Les domaines de compétence canadiens correspondent bien aux débouchés qui se profilent dans plusieurs domaines : l'aérospatiale et la défense; l'agroalimentaire et les fruits de mer; les biotechnologies; les technologies liées à l'environnement; les produits de foresterie; la technologie de l'information; les ordinateurs, les multimédias et les télécommunications; et le tourisme.

Benelux (Pays-Bas, Belgique et Luxembourg) : du fait d'un commerce bilatéral se chiffrant à 4,1 milliards de dollars et d'exportations canadiennes s'élevant à 2,6 milliards de dollars en 1994 (1,23 milliard de dollars vers les Pays-Bas, et 1,34 milliard de dollars vers la Belgique), le Benelux constitue un marché vaste et attrayant pour les exportateurs canadiens. Source extrêmement importante de partenaires en matière d'investissement, de technologie et d'associations stratégiques, ainsi que de touristes, cette région est également un point d'entrée intéressant vers les marchés de l'UE, comme en témoigne le nombre d'entreprises canadiennes qui y sont établies, soit environ 150.

Les matières usinées comme le bois, le papier, les métaux, les produits chimiques et les textiles représentent plus de la moitié des marchandises canadiennes exportées vers cette région. On y trouve de bons débouchés pour les produits finis comme les produits pharmaceutiques, le matériel médical et les fournitures, les télécommunications et l'équipement connexe, les machines industrielles, l'équipement de transport, les instruments industriels, le matériel de bureau et divers produits de consommation, notamment les articles de sports et de loisirs. Parmi les autres domaines offrant des débouchés, on note la défense, la sécurité civile, les technologies environnementales, les logiciels grand public et les services aux entreprises.

Péninsule ibérique (Espagne et Portugal) : l'Espagne est le dixième importateur et la dixième puissance industrielle dans le monde; son PIB se chiffrait à 640 milliards de dollars en 1994. Elle se range au 26^e rang des marchés d'exportation canadiens (377 millions de dollars en 1994). L'Espagne se compose d'une série de marchés régionaux attachés aux deux principaux centres que sont Madrid et Barcelone. Les activités commerciales canadiennes s'appuient sur l'exportation de matières premières comme les produits des mines, la pâte et le papier, les combustibles minéraux, les produits du bois et les produits de la pêche. Afin d'améliorer la part canadienne du marché espagnol, les entreprises canadiennes doivent se tailler une place grâce à des créneaux