

La Nouvelle Europe (partie II)

Débouchés pour nos exportateurs et investisseurs

Les marchés d'Europe centrale et orientale ainsi que Malte et Chypre constituent des marchés très hétérogènes, mais globalement émergents. Aussi, le fait d'adhérer à l'Union devrait au moins leur permettre d'obtenir une certaine stabilité, un des facteurs majeurs du développement économique et social. Chacun des nouveaux membres présente une situation particulière liée à sa taille, à son histoire et à la mentalité de sa population, mais, pour une majorité de nouveaux membres, les principaux secteurs porteurs pour des investisseurs ou exportateurs étrangers sont similaires. Il s'agit principalement des secteurs des infrastructures, des transports, de la construction, des hautes technologies, des services et des industries alimentaires.

Infrastructures, transports et construction

Dans les anciens pays du bloc communiste, l'état des infrastructures est très en retard par rapport à ce qu'on observe dans l'Union à quinze. À cet égard, l'Union européenne avait permis d'accélérer de manière spectaculaire le développement des infrastructures de certains des plus récents entrants comme l'Espagne et le Portugal.

D'une part, dans les domaines de l'énergie et de l'adduction d'eau, de gros investissements seront nécessaires, autant pour des raisons d'efficacité et d'économie, que pour des raisons de sécurité et de santé publique. D'autre part, les infrastructures liées au transport (routes, voies ferrées, installations portuaires) présentent parfois un développement proche de ce qu'il était au lendemain de la seconde guerre mondiale. Au sein des nouveaux pays membres, l'avion ignore pratiquement la concurrence des autres moyens de transports. À l'opposé de ce qu'on peut observer dans l'ouest de l'Europe, les trains circulent très lentement et les réseaux routiers sont encore embryonnaires.

La Pologne par exemple est pratiquement en voie de reconstruction, ce qui signifie que la réfection des infrastructures est un passage obligé qui offre de bonnes occasions d'affaires dans le domaine des transports, mais aussi de l'énergie, du bâtiment résidentiel et commercial et de l'environnement.

Hautes technologies et industries de pointe

À l'image des infrastructures, le secteur des hautes technologies a longtemps été négligé dans la plupart des nouveaux pays de l'Union européenne, soit par manque d'investissements, soit pour raisons politico-économiques.

Dans les anciens pays du bloc communiste, les hautes technologies étaient essentiellement liées au secteur militaire, sous contrôle de l'U.R.S.S. Aujourd'hui, le besoin de rattrapage est grand, notamment dans les technologies liées à la communication et à l'industrie aérospatiale.

La République tchèque est à ce titre un pays intéressant qui disposait déjà avant la seconde guerre mondiale d'une industrie aéronautique développée, qui a survécu durant la guerre froide, mais qui aujourd'hui a besoin de soutien financier et technologique pour se développer. D'ailleurs, le Canada exporte déjà vers la République tchèque des produits pharmaceutiques, des instruments médicaux, des machines et des pièces aéronautiques.

Services

Le secteur des services est sensiblement moins développé dans les nouveaux pays membres, que dans l'Union européenne à quinze. Mis à part des cas particuliers comme l'Estonie (services financiers principalement), Chypre et Malte, pratiquement tous les secteurs sont concernés.

Le secteur bancaire, celui des assurances, de la distribution et bien d'autres sont en cours de mutation, mutation qui va être fortement accélérée par l'entrée de ces pays dans l'Union européenne. Par ailleurs, le potentiel touristique est très important et ces pays ont très longtemps conservé des frontières hermétiques. Ils n'ont donc joui d'aucun développement d'infrastructures hôtelières, sauf dans des cas très rares de pays méditerranéens, comme Chypre et Malte, ou de villes au caractère international prononcé comme Prague et Budapest.

Industrie alimentaire

La hausse du niveau de vie dans les nouveaux pays membres de l'UE s'accompagnera comme partout ailleurs d'une évolution qualitative de la consommation alimentaire qui est souvent marquée d'une part, par une recherche de plus grande qualité et diversité de la part des consommateurs et, d'autre part, par une mise à niveau des industries locales. Cette mise à niveau sera également nécessaire pour des raisons de productivité et de sécurité alimentaire.

En ce qui concerne les cibles prioritaires, chaque exportateur ou investisseur doit tenir compte des débouchés que représente chaque pays pour ses produits et services. Pour le reste, certains pays présentent un intérêt particulier et on peut signaler à titre d'exemple que la Slovénie est de loin le pays le mieux préparé de tous les nouveaux entrants en Europe dans tous les secteurs, et qu'en République tchèque, les investissements étrangers réalisent déjà la moitié de la production industrielle. En effet, 70 % des échanges commerciaux de la République tchèque se faisaient avec l'Union européenne avant l'entrée de celle-ci dans cette même Union, ce chiffre devrait atteindre 90 % maintenant que la Pologne et la Hongrie font également partie de cet ensemble.

Ce que ça signifie en termes de risques et avantages pour le Canada

Ces dernières années le solde commercial entre le Canada et les 10 nouveaux entrants était négatif avec une tendance à l'accroissement de ce déficit. Si l'élargissement récent de l'Union européenne peut représenter certains risques pour le Canada, il demeure que tout changement s'accompagne de défis mais également d'avantages qu'il faut comprendre et dont il faut tirer parti.

L'élargissement de l'Union européenne peut représenter deux risques pour le Canada :

- Un renforcement des échanges intra-européens au détriment des pays tiers. En effet, au fil des dernières années, le besoin de rattrapage de la Slovénie, de la Pologne, et des états baltes a surtout bénéficié à l'Allemagne et à l'Autriche qui ont historiquement des liens commerciaux forts avec l'Europe centrale et orientale et moins aux pays de l'Union européenne ainsi qu'aux pays tiers. La Pologne par exemple jouit déjà d'accords commerciaux avec certains membres de l'Union tel que l'Allemagne, qui est déjà le principal investisseur dans ce pays.
- La hausse de la compétitivité des entreprises européennes. Celles-ci voient s'ouvrir un plus vaste marché de libre-échange d'une part et auront d'autre part plus de facilités pour investir et produire dans ces pays où la main-d'œuvre est bon marché et bien formée.

Mais globalement l'élargissement de l'Union présente surtout des avantages :

- Au terme des mesures transitoires accordées aux nouveaux membres pour protéger leur économie de la concurrence internationale, les taux des tarifs douaniers pratiqués par ces pays devraient joindre ceux de l'Europe consolidée qui sont en moyenne inférieurs. Cela devrait à moyen terme faciliter l'accès à de nombreux produits canadiens.
- L'adoption de l'acquis communautaire s'accompagne d'une hausse des standards dans de nombreux domaines et facilite à la fois la transparence dans les échanges (moins de bureaucratie et de corruption) et l'accroissement des besoins liés aux technologies de l'environnement pour lesquelles le Canada dispose de plusieurs atouts.

En conclusion, l'élargissement de l'Union européenne représente dans un premier temps des opportunités globalement limitées, mais qui peuvent être très intéressantes pour certains secteurs. Les secteurs qui offrent des débouchés apparemment importants aux exportateurs canadiens sont ceux du bâtiment, des hautes technologies en général, mais plus particulièrement celles liées à l'aérospatiale, à l'environnement et aux communications.