

CAHIER  
DETACHABLE

# LES AFFAIRES

Le No 1  
de la finance  
et de  
l'économie  
au Québec

MONTRÉAL, LE SAMEDI 28 NOVEMBRE 1992

CAHIER B 8 PAGES

## L'EUROPE 1993

### LE MARCHÉ UNIQUE EST À L'ABRI DES HÉSITATIONS QUI PLANENT SUR MAASTRICHT

La mise en place du *Marché Unique* en Europe à compter de janvier prochain demeure un acquis malgré les atermoiements autour du *Traité de Maastricht*.

Même si l'unification européenne souffrira inévitablement des hésitations du Danemark et de la Grande-Bretagne à endosser le traité, la libre circulation des biens, des personnes et des capitaux n'est aucunement compromise pour autant.

Étant donné que les deux événements ont été largement médiatisés en même temps, ils sont souvent perçus à tort comme étant liés.

Le *Marché Unique* est issu d'un livre blanc soumis en 1985 aux États membres, qui l'ont approuvé deux ans plus tard. Le *Traité de Maastricht* vise avant tout le renforcement des institutions européennes au niveau politique et la création d'une monnaie unique.

#### Compétitivité accrue

Alain Noël, directeur associé du *Centre d'études en administration internationale* de l'École des Hautes Études Commerciales, explique que le *Marché Unique* se rapporte essentiellement à 281 directives ayant pour effet d'éliminer presque toutes les entraves au commerce intérieur.

Entérinées en presque totalité par l'ensemble des pays, plusieurs des directives sont déjà en vigueur.

Malgré l'absence de tarifs douaniers dans l'Europe des 12, les entreprises en ont tiré peu d'avantages, devant faire face à des normes et réglementations particulières dans chaque pays. Les expéditions transfrontalières exigeaient également beaucoup de temps à cause de la paperasse imposante à remplir.

« Il y a quelques années, il fallait répondre à un formulaire de 13 pages pour passer les frontières. Ce document a été ramené à une page », indique M. Noël.

Le *Rapport Cecchini*, commandé par les autorités de la Communauté européenne (CE), a évalué que les coûts associés aux entraves commerciales représentent de 6 à 8 % du produit intérieur brut (PIB) européen. La

Alain Noël, professeur à l'École des HEC, souligne que la portée du *Marché Unique* est sans commune mesure avec celle de l'ALENA en Amérique du Nord

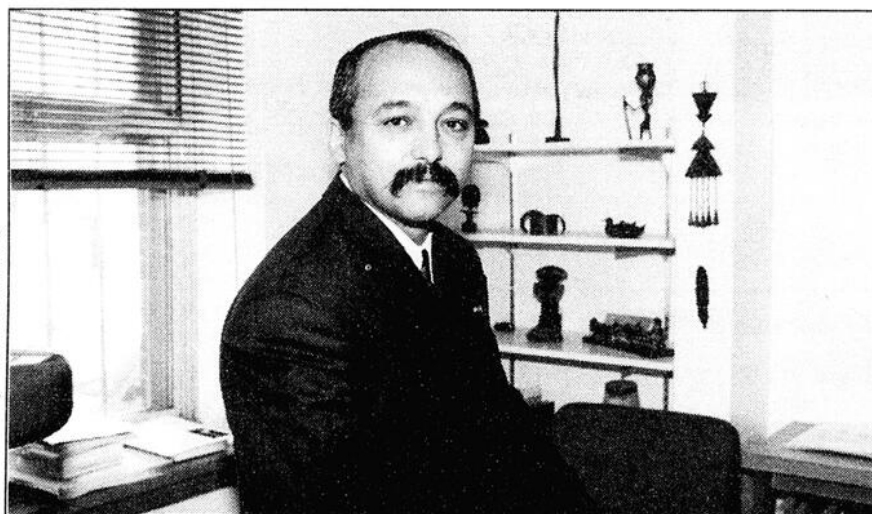


Photo - Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

compétitivité des sociétés européennes s'en trouvera notablement améliorée.

Après une augmentation importante en 1987-1988 du nombre de fusions et acquisitions, hostiles ou pas, entre entreprises européennes, le rythme semble s'être apaisé depuis.

« Paradoxalement, ce sont les multinationales américaines, déjà présentes dans plusieurs pays, qui vont profiter le plus de l'Europe de 1993. »

#### Protectionnisme face au Japon

L'issue du différend actuel sur les oléagineux entre les États-Unis et la CE, convient toutefois M. Noël, déterminera fortement l'orientation des rapports bilatéraux entre les deux continents. Ayant prévu le geste d'apaisement de la part des Européens, il croit toutefois que le problème sera définitivement réglé d'ici au printemps.

Si les frictions s'atténuent, Jacques Delors, président de la commission de la CE, devra composer avec une solidarité européenne ébranlée — les Français s'étant sentis abandonnés dans le litige — mais toujours opérante. Cette solidarité sera nécessaire pour franchir les étapes de la prochaine phase d'unification.

Désireux de profiter du tempo créé par le *Marché Unique*, M. Delors a mis à l'agenda de l'Europe un processus qui suppose une transformation tout aussi radicale. L'utilisation d'une monnaie commune, en simplifiant énormément les transactions entre pays membres,

aura surtout pour effet de créer un bloc économique beaucoup plus homogène.

#### Discipline économique

« En laissant tomber leur influence sur l'évolution de l'écu (*European Currency Unit*), rappelle M. Noël, les Allemands ont obtenu en échange un traité construit essentiellement sur leur modèle économique ».

Avant la mise sur pied de la Banque centrale européenne (BCE), au plus tôt en janvier 1997 et au plus tard en janvier 1999, les pays membres devront répondre à cinq critères de convergence de leurs économies nationales.

Il leur sera d'abord impossible d'avoir un déficit budgétaire supérieur à 3 % de leur PIB et leur dette accumulée ne pourra dépasser 60 % de ce même PIB. Les taux d'inflation et d'intérêt à long terme devront respecter un faible écart par rapport à ceux des trois pays les plus performants. Il faudra enfin atteindre ces résultats deux ans avant de pouvoir se joindre au système de monnaie unique.

Ces conditions pourront être satisfaites par l'Allemagne, la France et les Pays-Bas. Les cas de l'Espagne, de l'Irlande, de l'Italie et même de la Grande-Bretagne sont moins certains.

En pouvant quasiment déjà exclure la Grèce et le Portugal du nombre des gagnants, on en arrive à ce qu'il est convenu d'appeler une Europe à trois vitesses.

VALLIER  
LAPIERRE

### LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE SERA UNE FORTERESSE

La politique communautaire de l'Europe comporte des mécanismes de protection, ce qui en fera une forteresse, estime Yadmiga Forowicz, chargée de cours à l'Université du Québec à Montréal p. B-2



Photo - Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

### LE PARTENARIAT : LA MEILLEURE FAÇON DE S'IMPLANTER EN EUROPE

Le marché européen doit être abordé prudemment, avec détermination et, idéalement, en choisissant des partenaires locaux, conseille Monique Brosseau, directeur, Europe, à la firme Raymond Chabot International p. B-3



Photo - Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

### DIVERSITÉ ACCRUE DES EXPORTATIONS

En 1991, les exportations québécoises à destination de l'Europe ont grimpé de 289 M\$ par rapport à 1990. LES AFFAIRES présentent un tableau des principaux exportateurs québécois vers l'Europe p. B-4

# L'Europe représentera une forteresse commerciale...

La Communauté européenne (CE) sera une forteresse.

Tel est l'avis de **Yadmiga Forowicz**, chargée de cours au département d'économie de l'Université du Québec à Montréal. Coauteur d'un manuel à paraître sur l'économie internationale, elle souscrit entièrement à l'idée que le *Marché Unique* se repliera sur lui-même de manière protectionniste.

« La politique communautaire installe des mécanismes de protection. L'unification fiscale, les normes techniques, sanitaires, etc., cela va désavantager beaucoup les entreprises extérieures. Sinon, pourquoi tant de pays limitrophes voudraient-ils y adhérer ? »

En effet, Mme Forowicz croit que si tant de pays se bousculent pour adhérer à la CE à leur tour, c'est que leurs dirigeants en ont compris les avantages.



Yadmiga Forowicz, chargée de cours à l'UQAM, pense que les problèmes internes de la CE retarderont son expansion territoriale.

## Même la Suisse

Bien que réunis depuis mai dernier avec l'Europe des 12

dans ce qu'on appelle l'Es-pace économique européen (EEE), la plupart des sept pays membres de l'Associa-

## QUE PEUVENT AVOIR EN COMMUN LE PORTUGAL D'AUJOURD'HUI ET CELUI DU PRINCE HENRI LE NAVIGATEUR?



### TOUT SIMPLEMENT UNE VISION CLAIRE DE L'AVENIR

En effet, le Portugal est aujourd'hui plus que jamais ouvert sur le monde.

Il bénéficie d'un environnement stable dans le domaine des affaires et de la politique.

Il est situé à un endroit stratégique qui facilite les échanges entre l'Europe, l'Amérique et l'Afrique.

Il est membre de la CEE et possède de bons moyens de communication.

Il bénéficie d'un environnement favorable aux investissements étrangers et d'une politique de soutien du Gouvernement.

L'excellent rapport qualité/prix des produits portugais constitue un atout pour les importateurs canadiens.

Enfin, le Portugal est aussi une destination par excellence pour les touristes canadiens.

POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'IMPORTATION DE PRODUITS PORTUGAIS, L'INVESTISSEMENT AU PORTUGAL OU POUR DES INFORMATIONS TOURISTIQUES VEUILLEZ CONTACTER :



**ICEP** DÉLÉGATION COMMERCIALE DU PORTUGAL

500, rue Sherbrooke Ouest, Suite 940, Montréal, QC H3A 3C6  
Tél. : (514) 282-1264 / Fax. : (514) 499-1450

## ...mais pas pour les Nord-Américains

**A**lain Noël, directeur associé du Centre d'études en administration internationale de l'École des Hautes Études Commerciales, pense que la hantise de la forteresse européenne s'avère inappropriée dans le cas des échanges qui ont cours avec le continent nord-américain.

Les réflexes protectionnistes joueront davantage à

l'égard du Japon, estime M. Noël.

« Les Européens réussissent très bien à faire des affaires en Amérique du Nord. Ils devront maintenir une ouverture réciproque.

« Par contre, ils sont peu intéressés à laisser se développer une dissymétrie semblable à celle qui caractérise les rapports économiques américano-japonais. »

L'issue du différend actuel sur les oléagineux entre les États-Unis et la CE, convient toutefois M. Noël, déterminera fortement l'orientation des rapports bilatéraux.

Il croit que le problème sera réglé d'ici le printemps, au cours des 100 premiers jours de pouvoir du nouveau président américain.

tion européenne de libre-échange (AELE) ont maintenu leur demande d'adhésion. L'Autriche, la Suède, la Finlande et la Norvège sont sur les rangs.

Mme Forowicz estime très significatif qu'un pays comme la Suisse réfléchisse sérieusement à l'éventualité de poser sa candidature. Le *Traité de Maastricht* lui imposerait en effet de renoncer à sa neutralité historique.

La question est aussi devenue un sujet brûlant dans la lointaine Islande. Il serait étonnant que le septième membre de l'AELE, le Liechtenstein, s'isole.

L'EEE constitue, dans un premier temps, une zone de libre-échange interne. Une union douanière à l'égard des pays tiers sera mise en place par la suite. L'intégration de ces pays à la CE ferait passer sa population de 345 M à 380 M.

Le deuxième bloc de candidats réunit trois ex-pays communistes, la Pologne, la Hongrie et la Tchécoslovaquie, elle-même appelée à susciter deux candidatures plutôt qu'une à cause de sa partition prochaine. En bénéficiant déjà du statut de membres associés à la CE, ces pays sont passés dans l'antichambre.

La population de la CE montera à 444 M lorsqu'elle

intégrera ces pays d'Europe centrale.

## Neutraliser l'Allemagne

Mme Forowicz, Polonaise d'origine installée au Québec depuis cinq ans, après avoir été expulsée de son pays en compagnie de son mari, croit que cet élargissement prendra quelques années encore.

Les ex-pays de l'Est ont essuyé un refus motivé par leur transition trop récente à l'économie de marché, mais le principal obstacle vient de l'incapacité de la CE d'absorber de nouveaux membres pour l'instant, dit-elle.

En fait, l'admission de nouveaux membres met en cause deux courants opposés au sein de la CE. L'Allemagne et la France, soutenues par l'Italie et l'Espagne, sont favorables à l'approfondissement des liens entre les membres actuels.

La Grande-Bretagne, les Pays-Bas et le Danemark, plus jaloux de leur souveraineté, préconisent plutôt la mise en veilleuse de l'intégration au profit de l'élargissement des frontières.

## Peur de l'Allemagne

La peur de l'Allemagne unifiée, dont le poids risque

de faire basculer l'équilibre européen, explique en grande partie la volonté de la France de poursuivre dans la voie de l'intégration.

Pour cette raison même, les pays entrant dans la zone d'influence allemande, Autriche, République tchèque et Pologne, devront sans doute patienter davantage.

Mme Forowicz, qui a fait plusieurs séjours en République fédérale d'Allemagne et qui est native de la région d'Oder-Neisse, territoire polonais autrefois revendiqué par les Allemands, affirme que ces craintes sont fondées. « C'est un pays qui peut être menaçant sur tous les plans. »

Sur le plan économique, l'Allemagne a bien digéré l'unification. Le taux de chômage est passé de 4 % à 6 % et l'inflation a été contrôlée en dépit des coûts de l'unification monétaire.

Malgré les obstacles géopolitiques, la CE s'étendra à long terme à tout l'espace européen. Un article du *Traité de Maastricht* dit bien que tous les pays européens, sans préciser le terme, peuvent en devenir membres.

La Turquie, déjà candidate, et la Russie, fortement intéressée, ont raison d'espérer.

VALLIER  
LAPIERRE

## Besoin d'informations sur la CE ?

Si vous désirez obtenir de plus amples informations sur la Communauté européenne (CE), vous pouvez communiquer avec le ministère québécois des Affaires internationales aux numéros de téléphone suivants :

2195 (Montréal) et (418) 649-2308 (Québec);  
- pour la Belgique, le Luxembourg, l'Espagne, la Grèce, l'Italie, les Pays-Bas et le Portugal, (514) 499-2185 (Montréal) et (418) 649-2308 (Québec);  
- pour la France, (514) 499-2331 (Montréal) et (418) 499-2188 (Québec).

Le ministère des Affaires

extérieures et du Commerce extérieur à Ottawa offre un service semblable. Si vous appelez au (613) 996-9134, on vous dirigera vers le fonctionnaire qui est chargé du pays qui vous intéresse.

La CE a également un bureau à Ottawa - (613) 238-6464 - qui peut vous aider dans vos démarches.

# Le partenariat constitue la meilleure façon de s'implanter en Europe

Même s'il présente des occasions d'affaires intéressantes dans plusieurs secteurs, le marché européen doit être abordé prudemment, avec détermination et, idéalement, en choisissant des partenaires locaux.

Monique Brosseau, directeur, Europe, à la firme Raymond Chabot International, déconseille presque tout le temps d'ouvrir une filiale sur place. Cette formule est la plus difficile à appliquer pour les PME. — ces dernières constituent la plus grande part des clients de la firme.

En plus des coûts élevés de cette opération, il faut tenir compte des charges beaucoup plus lourdes rattachées à la gestion du personnel. Par exemple, l'entreprise doit être prête à payer un an de salaire automatiquement à ses employés mis à pied.

## Long terme

Cette contrainte fait en sorte que plusieurs PME françaises touchées par la récession — plus récente là-bas — préfèrent actuellement déposer leur bilan et recommencer à neuf plutôt que d'assumer les frais de réduction de main-d'oeuvre.

Dans le contexte actuel, l'exploitation d'une filiale est donc plutôt risquée.

Avant de sa lancer à la conquête du *Marché Unique*, il faut s'assurer d'avoir les budgets nécessaires pour tenir le coup pendant cinq ans. « Habitues aux règles nord-américaines, les entreprises québécoises comptent beaucoup trop souvent sur des retombées un an seulement après avoir effectué des investissements en Europe. »

Par ailleurs, l'examen de l'exploitation québécoise est utile pour déterminer si l'aventure en vaut le coup. Il

faut comparer les coûts de revient avec ceux des entreprises du même secteur en Europe.

La capacité de production est aussi un élément clé puisque le défaut de répondre à la demande équivaut à un coup d'épée dans l'eau.

L'exportation pure et simple peut être une façon d'amorcer une incursion. Tous les produits, fabriqués sur place ou importés, profiteront de l'abolition des entraves commerciales. Il y a donc intérêt à choisir un distributeur qui rayonne sur l'ensemble du territoire.

Pour maximiser toutefois les retombées du *Marché Unique*, la stratégie la plus appropriée est encore d'établir une alliance avec un partenaire européen. Si cette entente débouche sur un produit à 50 % de contenu européen, il ne sera pas assujéti aux droits de douane.

## Intérêt partagé

Moins intéressante de prime abord parce que la valeur ajoutée sur le produit est nécessairement partagée entre les deux partenaires, la formule mentionnée au paragraphe précédent garantit tout de même plus le succès.

Engagé financièrement, un partenaire prendra beaucoup plus à coeur le développement du marché européen qu'un distributeur. En répondant au critère de contenu local, le produit sera aussi plus facile à faire accepter.

Les alliances stratégiques peuvent prendre toutes sortes de formes. Les plus élémentaires comportent des ententes de cofabrication, de transfert technologique, de cession de licence, etc. Les plus élaborées font appel à une participation croisée au capital de chacun des inter-

venants ou la mise sur pied d'une société en coparticipation.

Dans beaucoup de cas, les alliances stratégiques sont réciproques et supposent que les partenaires s'engagent à ouvrir leur marché respectif aux produits de la firme outre-mer. Les liens créés sont alors plus solides.

Quoique le marché européen présente des occasions intéressantes dans tous les

secteurs, certains domaines jouissent de meilleures conditions de réussite. Ce sont ceux où l'harmonisation des normes et des réglementations auront le plus d'impact.

Mme Brosseau précise : les technologies de l'environnement, de l'information et le secteur biomédical. Plusieurs firmes québécoises et françaises ont des compétences complémentaires dans ces industries, signale-t-elle.

Après sept ans à son poste actuel, précédé d'un emploi au bureau montréalais de la **Chambre de commerce française**, Mme Brosseau retient que les affinités entre Québécois et Français l'emportent sur les sources de conflit. « On a beau dire, c'est plus facile de s'implanter en France. On connaît bien les Français. »

Les quiproquos et malentendus avec les Français sur-

gissent lorsque les partenaires n'ont pas assez communiqué. En parlant la même langue, ils oublient la nécessité de bien se comprendre...

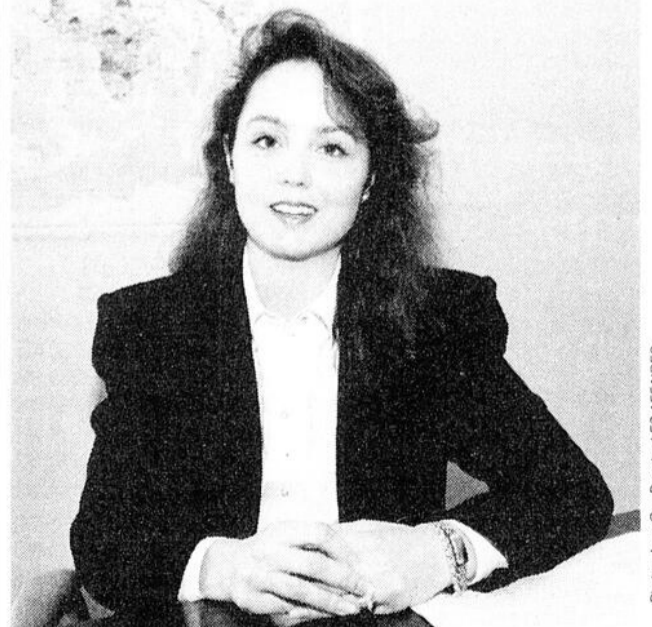
En tenant compte de l'aversion des Français pour les contrats légaux trop élaborés, on peut s'entendre avec eux sur une base d'affaires, estime Mme Brosseau.

VALLIER  
LAPIERRE



«Le ciel est bleu, l'occasion en or...»

«KLM, les correspondances affaires.»



Monique Brosseau, directeur, Europe, à la firme Raymond Chabot International, considère la France comme une excellente base de rayonnement sur toute l'Europe.

Photo: Jean Guy Paradis, LES AFFAIRES

Il s'agit qu'une occasion se présente et vous êtes déjà parti. Une fois de plus, vous avez découvert un nouveau marché. Tout ces gens que vous avez rencontrés, toutes ces affaires que vous avez conclues. Et chaque fois, KLM vous a rendu les choses faciles.

Pas question de faire le carrousel des aérogares pour attraper de justesse votre correspondance aérienne.

À Amsterdam, tout est sous le même toit. L'aéroport Schiphol, c'est véritablement la plaque tournante pour toute l'Europe. À partir de là, vous pouvez vous rendre partout.

Partout, ça veut dire plus de 150 villes réparties en 77 pays, dont 70 destinations en Europe seulement. Les correspondances affaires de KLM... le ciel est bleu.

KLM est partenaire des programmes de voyageurs assidus de Delta, USAir, Northwest et United.

La ligne de confiance **KLM**

# Diversité accrue de nos exportations vers les 18 pays d'Europe occidentale

En 1991, la valeur des exportations à destination de l'Europe (toute l'Europe occidentale et non seulement la CE) s'est élevée à 4,1 mil-

liards de dollars, une augmentation de 289 M\$ par rapport à 1990.

Selon le Bureau de la statistique du Québec (BSQ),

en pourcentage, cette hausse signifie que 15,7 % de nos exportations prennent actuellement le chemin des pays européens.

« Si nos ressources naturelles connaissent encore une certaine croissance, il faut noter par ailleurs l'émergence d'une production technologique à forte valeur ajoutée », a signalé Claude Fleury, conseiller en affaires internationales à la division des études et analyses régionales du ministère des Affaires internationales du Québec.

Il s'ensuit qu'au palmarès de nos exportations l'an dernier vers les pays européens, on retrouve le papier (212,6 M\$) représenté dans notre tableau par des compagnies comme Cascades, Tembec et Foresterie Noranda, mais également l'industrie de l'aluminium et de ses alliages (342,7 M\$) et du cuivre et de ses dérivés industriels (287,3 M\$).

Il faut noter que de grands exportateurs de minéraux, tels Alcan et Minéraux Noranda, n'apparaissent pas dans le tableau publié ci-contre, leur production québécoise ne pouvant être départagée de l'ensemble de leur production canadienne.

C'est ce qui explique les positions de tête occupées dans notre classement par des firmes comme Bombardier, Pratt & Whitney Canada et Rolls-Royce Canada.

Bombardier demeure cependant la championne dans la catégorie des produits transformés. Selon Charles Smith, directeur des services comptables de Bombardier, la compagnie exporte plus de 80 % de sa production à travers le monde.

Plus du tiers de cette dernière est destiné à l'Europe occidentale et est attribuable aux activités ferroviaires (métros urbains, voitures-trains pour l'Eurotunnel sous la Manche) et aéronautiques (carnet de commandes de Canadair) de la firme.

C'est également à l'industrie aéronautique (moteurs d'avions pour appareils régionaux à hélices et aux hélicoptères exportés principalement en Allemagne, en Grande-Bretagne, en France et en Italie) que Pratt & Whitney Canada doit de réaliser 26,9 % de son chiffre d'affaires sur les marchés européens.

Quant à Rolls-Royce Canada, plus de la moitié du chiffre d'affaires de sa production effectuée au Québec prend le chemin de la maison-mère de Grande-Bretagne. Il s'agit de turbines industrielles, composantes de moteurs d'avion.

Du reste, il faut signaler que les industries aéronautique et aérospatiale tiennent aujourd'hui la vedette parmi les produits québécois à forte valeur ajoutée. Selon le BSQ, nos exportations européennes dans ces secteurs s'élevaient à 244 M\$ en 1986 contre 557 M\$ l'an dernier, soit une progression de 228 % au cours des cinq dernières années!

Même si la valeur de nos exportations dans l'agro-alimentaire demeure plutôt insignifiante, il faut toutefois noter la performance de la compagnie Purdel, de Rimouski,

qui réalise des ventes de l'ordre de 12 M\$ en Europe.

« Il s'agit de crevettes nordiques que nous vendons principalement aux compagnies scandinaves de transformation de ce produit. Ces dernières bénéficient de tarifs préférentiels pour la ré-exportation des crevettes cuisinées ou simplement décortiquées sur l'ensemble des marchés de l'Europe occidentale », a indiqué Jacques Desrosiers, directeur général de la division des produits marins de Purdel.

Enfin, le Groupe Procycle de Saint-Georges-de-Beauce a réussi à faire sa niche dans un marché typiquement européen, celui des bicyclettes.

« Nous sommes titulaires de licences de fabrication pour les firmes françaises Look et Peugeot, a déclaré Luce Bernard, responsable des communications pour le Groupe. Récemment, Peugeot n'a pu répondre à la demande dans certains pays européens, notamment la Grande-Bretagne. Nous avons hérité de ce surplus étant donné que la différence des taux de change favorisait la fabrication des bicyclettes au Canada destinée au marché du Royaume-Uni. »

MICHEL  
DE SMET

## Exportations vers les 12 pays de la CE

Le Québec a exporté pour 328 M\$ de moteurs d'avion et de pièces dans la Communauté européenne en 1990. Ces produits représentent la plus grande part des exportations québécoises dans cette partie du globe.

Au deuxième rang, on retrouve les exportations de cuivre et d'alliages, d'une valeur de 269 M\$. Au troisième rang, les machines et le matériel de bureau atteignent un valeur de 262 M\$ en 1990.

### PRODUITS QUÉBÉCOIS EXPORTÉS DANS LA CE

	Valeur
Moteurs d'avion, pièces	328 M\$
Cuivre et alliages	269 M\$
Machines de bureau	262 M\$
Pâtes de bois	218 M\$
Fer, minerais et concentré	189 M\$
Papier journal	142 M\$
Instruments de mesure et de contrôle	135 M\$
Aluminium et alliages	123 M\$
Bois d'oeuvre résineux	101 M\$

Source : BSQ; compilation du ministère des Affaires internationales.

### EXPORTATEURS QUÉBÉCOIS VERS L'EUROPE \*

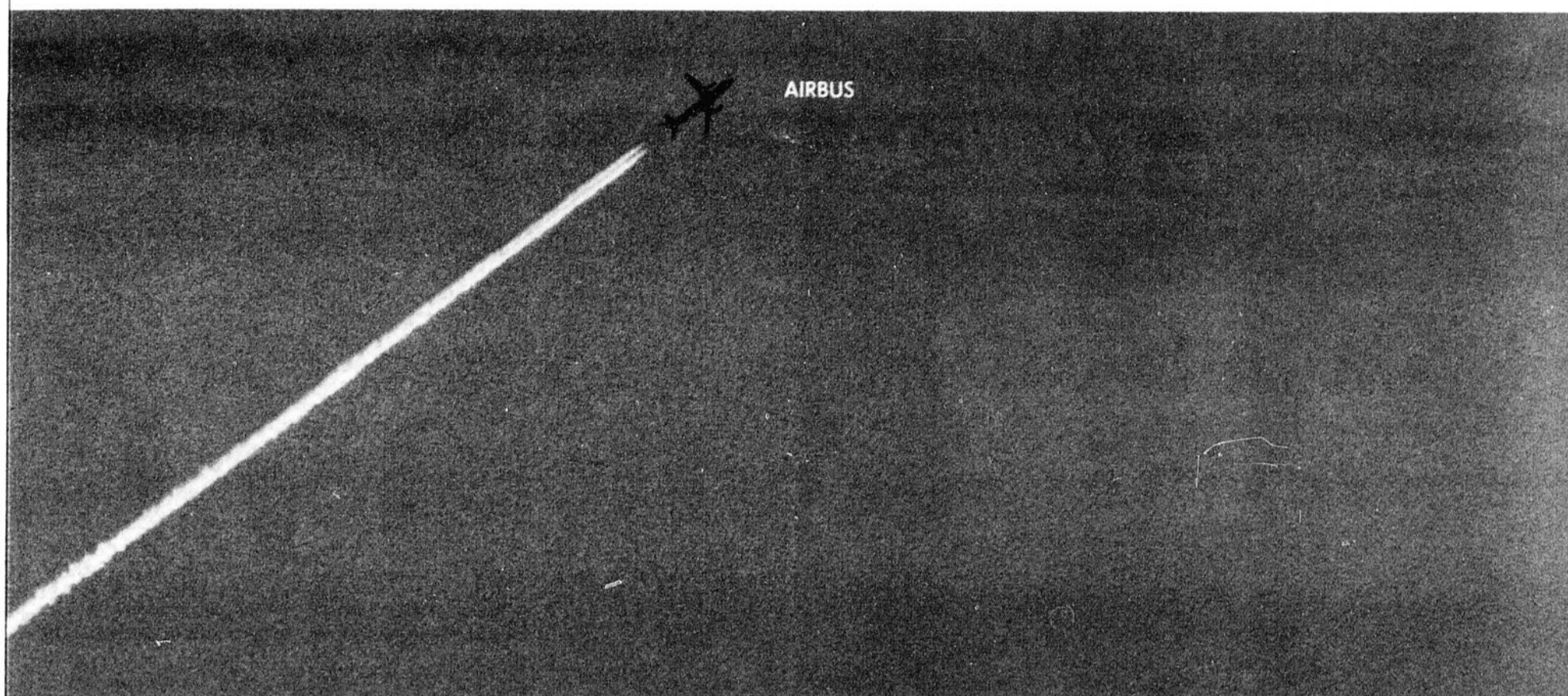
Compagnie	% de la production exportée vers l'Europe	Valeur (M \$)	Principaux produits exportés
BOMBARDIER	35,16	468 015	Métros urbains, voitures-trains, avions
PRATT & WHITNEY CANADA	26,9	390 376	Moteurs, composantes de turbines au gaz
CASCADES	42	164 762	Pâtes et papiers
ROLLS-ROYCE (CANADA)	58	129 920	Turbines au gaz et moteurs industriels
PHILIPS CANADA	42	127 260	Ordinateurs personnels
TEMBEC	24	64 164	Pâtes et papiers
LAB CHRYSOTILE	25	33 519	Fibres d'amiant
FORESTERIE NORANDA	11	33 440	Pâte
SEAGRAM	19	32 366	Spiritueux
GÉRARD CRÊTE & FILS	38	28 256	Bois d'oeuvre
S.L.M. INTERNATIONAL	20	23 000	Jouets et équipements sportifs
MATÉRIAUX BLANCHET	19	14 915	Bois d'oeuvre
BELL HELICOPTER TEXTRON	4,1	12 702	Hélicoptères et pièces de rechange
PURDEL	6,7	12 085	Crevettes nordiques
VELAN	22	11 798	Robinerie industrielle
GROUPE TRANSAT AT	12	10 560	Service de transport aérien
GROUPE PROCYCLE	21,3	9 841	Bicyclettes
TAPIS PEERLESS	4,1	9 547	Carpets
EXELTOR	35	8 400	Aiguilles à tricot industrielles
GROUPE LACTEL	2	7 007	Poudre de lait
MINE NIOBEC	33	6 930	Oxyde de niobium
SPAR AÉROSPATIALE	4,9	6 626	
NORTHERN TÉLÉCOM CANADA	0,9	6 312	Appareils multiplex Mux
COMPAGNIE MARCONI CANADA	4,4	5 898	Radiotactique en visibilité directe
GROUPE FOREX	56	4 761	Bois d'oeuvre
ROBERT MITCHELL	11	4 572	Produits en aluminium et magnésium
TEXTILES MONTEREY	10	4 500	Tissus d'acétate
ANACHEMIA CANADA	28	4 004	Détecteurs d'agents chimiques
AGROPUR	1	3 205	Fromage cheddar
SR TÉLÉCOM	6	2 839	Systèmes de communic. à micro-ondes
INDUSTRIES LASSONDE	2,2	2 540	Mais sur épis
CIRCO CRAFT	3	2 438	Circuits imprimés à haute densité
ALLIED-SIGNAL AÉROSPATIALE	4,2	2 016	Contrôles de carburant et accessoires
ILCO UNICAN	3	1 401	Serrures à bouton poussoir

\*Ce tableau n'est pas exhaustif mais simplement indicatif. Il faut noter que d'importants exportateurs tels Alcan et Minéraux Noranda n'ont pas pu nous fournir les renseignements requis pour y figurer.

© SOURCE : LES AFFAIRES-500 Renseignements colligés par Céline Gélinas.

CRÉDIT LYONNAIS  
CANADA

Votre partenaire  
en Europe



## De l'espace pour grandir ensemble.

Chez AEROSPATIALE, nous fabriquons un éventail complet de produits aéronautiques : avions, hélicoptères, satellites, lanceurs et systèmes spatiaux. Et depuis 20 ans, notre croissance sur la scène internationale s'est appuyée sur des alliances commerciales avec des entreprises aux quatre coins du monde.

C'est le cas notamment de Canadair et de Pratt & Whitney; ces deux entreprises canadiennes contribuent à la fabrication de l'Airbus et de l'ATR, et comptent parmi nos plus importants fournisseurs mondiaux. Ce partenariat crée plus de 1 000 emplois permanents au Canada, génère plus de 140 millions de dollars en achats annuels et a été le point de départ d'importants échanges de données, de méthodes, de technologies et parfois même de personnel.

Si AEROSPATIALE CANADA s'est implantée ici, c'est afin de mieux favoriser les alliances commerciales et industrielles avec des partenaires canadiens.



# PARTICIPEZ AU CONCOURS L'INFORMATION AU BOUT DES DOIGTS AVEC

LES **AFFAIRES** ET **COMPAQ**

**PLUS DE  
20 000 \$  
EN PRIX  
À GAGNER!**



Gagnez un ordinateur bloc-notes COMPAQ Contura 3/20, un puissant outil de gestion qui vous suit partout !

Vous pourriez gagner l'un des 10 ordinateurs personnels bloc-notes COMPAQ Contura 3/20, une valeur de 2 199 \$ chacun, avec microprocesseur Intel 386SL/20, mémoire vive de 2 Mo, unité de disque dur de 40 Mo, écran VGA de 24,1 cm, pile de 3,5 heures au NiCd et Version 5.0 de MS-DOS de Microsoft éditée par Compaq. (Une gracieuseté de Compaq Computer Corporation)

L'information qu'il vous faut, chaque semaine, dans le journal LES AFFAIRES, le journal des décideurs !

Avec le journal LES AFFAIRES, vous avez toujours l'information qu'il vous faut pour prendre de bonnes décisions. Il met à votre portée, chaque semaine, les banques de données financières les plus à jour, les meilleures occasions d'affaires dans votre région et à travers la province, les tendances de l'heure dans le secteur immobilier, les prévisions économiques, les analyses et les conseils d'experts que vous ne trouvez nulle part ailleurs !

Vous obtenez également le nouveau LES AFFAIRES TRIMESTRIEL, ainsi que le Magazine Affaires Plus et l'annuaire «Les 500 plus importantes entreprises au Québec.»

Abonnez-vous ou prolongez votre abonnement au journal LES AFFAIRES et économisez jusqu'à 161,25 \$ sur le prix en kiosque !

Pour participer au concours «L'information au bout des doigts avec LES AFFAIRES et Compaq», il suffit de vous abonner ou de prolonger votre abonnement au journal LES AFFAIRES en cochant votre choix sur le bulletin d'abonnement ci-dessous (ou sur le bulletin encarté dans le journal) et en le postant sans délai. Voilà une autre bonne raison d'être bien informé grâce au journal LES AFFAIRES, le journal des décideurs !

Vous pouvez obtenir les règlements du concours en écrivant à :  
Règlements, Concours «L'information au bout des doigts avec LES AFFAIRES et Compaq», 465, rue Saint-Jean, 9<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec), H2Y 3S4



**ÉCONOMISEZ JUSQU'À 67 % SUR LE PRIX EN KIOSQUE !**

▼ Remplissez votre bulletin d'abonnement et de participation et postez-le aujourd'hui même ! ▼

## BULLETIN D'ABONNEMENT ET DE PARTICIPATION

Oui ! Je désire participer au concours «L'information au bout des doigts avec LES AFFAIRES et Compaq» et recevoir le journal LES AFFAIRES ainsi que le Magazine Affaires Plus selon le choix que j'ai coché ci-contre.

NOM - PRENOM \_\_\_\_\_

FONCTION/PROFESSION \_\_\_\_\_

ADRESSE \_\_\_\_\_

VILLE \_\_\_\_\_ PROVINCE \_\_\_\_\_

CODE POSTAL \_\_\_\_\_ TÉLÉPHONE \_\_\_\_\_

79,95 \$ pour 2 ans, 69,18 \$ + 4,85 \$ (TPS 7 %) + 5,92 \$ (TVQ 8 %) = 79,95 \$. 92 n<sup>os</sup> du journal + 8 n<sup>os</sup> de LES AFFAIRES TRIMESTRIEL + 20 n<sup>os</sup> du Magazine Affaires Plus. J'économise 67 % sur le prix en kiosque.

54,95 \$ pour 1 an, 47,55 \$ + 3,33 \$ (TPS 7 %) + 4,07 \$ (TVQ 8 %) = 54,95 \$. 46 n<sup>os</sup> du journal + 4 n<sup>os</sup> de LES AFFAIRES TRIMESTRIEL + 10 n<sup>os</sup> du Magazine Affaires Plus. J'économise 54 % sur le prix en kiosque.

Je prolonge mon abonnement au journal LES AFFAIRES ainsi qu'au Magazine Affaires Plus.

Mon numéro d'abonné est le : \_\_\_\_\_

### MODE DE PAIEMENT

Je joins mon paiement  Facturez-moi.  
Les prix suivants sont en vigueur au Canada seulement :

	Prix courant	En kiosque	Sur abonnement
LES AFFAIRES	1,50 \$	34,96 \$	55,20 \$
LES AFFAIRES TRIMESTRIEL	1,50 \$	6 \$	12 \$
Affaires Plus	2,95 \$	12 \$	18 \$

Postez votre bulletin au : 465, rue Saint-Jean, 9<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec) H2Y 3S4. Votre bulletin doit nous parvenir au plus tard à minuit le 30 avril 1993.

Numéro d'inscription : TPS : R104343249 TVQ : 1001-964-662

LES **AFFAIRES**

CAHIER  
SPÉCIAL

## EUROPE 1993

### À notre avantage il y a 10 ans, le commerce avec la CE est déficitaire

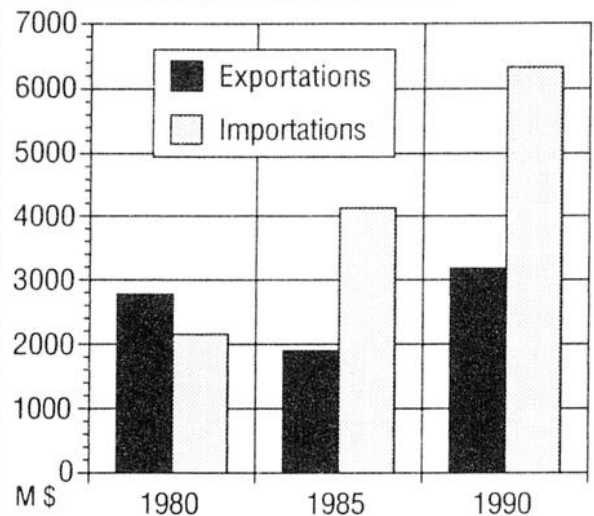
Positive en 1980, la balance du commerce du Québec avec les 12 pays de la Communauté européenne (CE) est devenue lourdement déficitaire en 1990.

En 1980, les exportations du Québec vers les pays membres de la CE avaient atteint une valeur de 2 780 M\$ CA. Les importations des pays de la CE se sont chiffrées cette année-là à 2 154 M\$ CA.

Les choses se sont cependant sérieusement gâtées pour le Québec au cours de la dernière décennie. En 1990, le Québec a exporté en Europe des marchandises d'une valeur de 3 189 M\$, soit seulement 15 % de plus que 10 ans auparavant. Pendant ce temps, les importations européennes au Québec ont triplé, passant à 6 323 M\$ (+ 194 %).

Alors que le Québec exportait plus en Europe qu'il n'importait en 1980, les importations européennes au Québec étaient deux fois plus importantes en 1990. Le taux de couverture a chuté de 129 % à 50 %. De 1980 à

### ÉVOLUTION DE LA BALANCE COMMERCIALE AVEC LA CE



Source : BSQ; compilation : Affaires Internationales

1990, le taux de croissance annuel moyen des exportations québécoises s'est établi à 3 %, alors que celui des importations européennes a rejoint le niveau de 13 %.

Le commerce Québec-CE a été très difficile pour le Québec de 1980 à 1985 : le taux de couverture de 129 % est

tombé à 46 % en seulement cinq ans.

Les exportateurs québécois se sont repris un peu de 1985 à 1990, mais ce n'est pas demain la veille qu'ils retrouveront un solde positif dans leurs échanges commerciaux avec l'Europe, comme c'était le cas en 1980.

### 29 % de nos exportations liées aux métaux

Les métaux, produits de métal et minéraux non métalliques représentent pas moins de 29 % des exportations du Québec vers les pays de la CE.

Au deuxième rang viennent le bois, les produits du bois et le papier, qui comptent pour près de 18 % de nos exportations. Le matériel de transport ainsi que le matériel électri-

que, l'équipement et le matériel de communication se trouvent sur un pied d'égalité au troisième rang avec 14,4 % des exportations québécoises vers la CE.

### STRUCTURE DES EXPORTATIONS DU QUÉBEC VERS LA CE (1990)



Source : BSQ; compilation : Affaires Internationales

### Import/export : la CE double l'ALENA

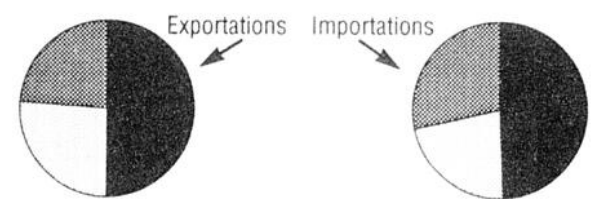
Les chiffres figurant au tableau II montrent que les neuf principaux pays (sur 12) de la CE ont importé et exporté deux fois plus en 1989 que les trois pays signataires de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), soit le Canada, les États-Unis et le Mexique.

À ce chapitre, la CE double également le bloc asiatique formé du Japon, de Hong Kong, de Taiwan, de la Corée, de la Chine et de Singapour.

Ce tableau donne une bonne idée de l'importance que prendra l'Europe sur l'échiquier économique mondial en 1993.

### POIDS DES BLOCS COMMERCIAUX DANS LE COMMERCE MONDIAL

■ Neuf principaux pays de la CE  
□ Japon, Hong Kong, Taiwan, Corée, Chine, Singapour  
▨ Canada, É.-U., Mexique



	Exportations Valeur* (%)	Importations Valeur* (%)
Neuf principaux pays de la CE	1 094 (35,3)	1 116 (34,7)
Japon, Hong Kong, Taiwan, Corée, Chine, Singapour	572 (18,5)	504 (15,7)
Canada, É.-U., Mexique	520 (16,8)	647 (20,1)
<b>Monde</b>	<b>3 095 (100,0)</b>	<b>3 210 (100,0)</b>

\* statistiques de 1989, en milliards de dollars US

Source : GATT; compilation : Affaires internationales

## Les services informatiques sont en forte croissance en Europe

Le secteur des services informatiques connaîtra une croissance annuelle moyenne de sa production de 15 % de 1989 à 1995 dans les pays de la Communauté européenne (CE).

Les semi-conducteurs, l'audiovisuel et les équipements de télécommunications feront également bien avec un accroissement annuel moyen de leur volume de production se situant entre 8 % et 9 %.

## La CE investit au Québec presque autant que les États-Unis

On serait porté à croire que les États-Unis, à cause de leur proximité, investissent beaucoup plus au Québec que les pays de la Communauté européenne (CE). Ce n'est pas vraiment le cas.

Du 30 juin 1985 au 31 mars 1990, la CE a investi directement 3 554 M\$ CA au Québec, ce qui représente 87 % des investissements directs de 4 094 M\$ CA réalisés par les États-Unis.

La moyenne des investissements européens au Québec s'est établie à 18,9 M\$ pendant cette période, contre 16,9 M\$ pour les investissements américains.

La CE est moins discriminatoire envers le Québec que les États-Unis. Ainsi, la CE a investi seulement (!) deux fois plus en Ontario qu'au Québec, par rapport à trois fois plus pour les États-Unis.

Le Royaume-Uni, comme on s'en doutait, a aussi investi trois fois plus en Ontario qu'au Québec de 1985 à 1990. Par contre, la France a investi le même montant au Québec qu'en Ontario.

### INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECTS AU QUÉBEC ET EN ONTARIO (de juillet 1985 à mars 1990)

Pays d'origine	Québec	Ontario
	M\$	
États-Unis.....	4 094	12 628
Japon.....	739	933
CE.....	3 554	7 115
Royaume-Uni.....	1 619	4 796
France.....	1 140	1 107
Allemagne.....	183	414

\* en dollars canadiens  
Source : Investissement Canada; compilation du ministère des Affaires internationales

DOMINIQUE FROMENT

## Implantation d'une usine de sous-traitance en France

En octobre dernier, le Centre d'affaires de la sous-traitance internationale (Casti) ouvrait une usine d'assemblage à Tours en France.

« C'est un concept unique en son genre. Nous offrons à la fois des services de consultation relatifs au lancement de produits québécois sur le marché européen, mais nous permettons également à des industriels d'ici de fabriquer et d'assembler leur production dans notre usine de Tours », a déclaré Robert Brun, président de Casti.

Dans un premier temps, la compagnie propose l'ensemble des services préliminaires à l'implantation des produits québécois en Europe telles l'étude des marchés, l'obtention de subventions et les négociations avec les réseaux européens de distribution.

« Mais nous voulions également trouver des solutions avantageuses pour des manufacturiers qui exportaient déjà en Europe. Grâce à notre usine, nous sommes en

mesure de faire manufacturer leurs produits sur place à prix forfaitaire, ce qui leur assure une présence en sol européen pour un investissement minime. »

Casti compte actuellement 44 employés en France et quatre représentants à Boucherville, au siège québécois de l'entreprise, qui est la propriété de M. Brun ainsi que de sept partenaires financiers.

### Investissement de 7,5 M\$

L'usine de Tours, située à 250 km au sud-ouest de Paris, aura nécessité des investissements de 7,5 M\$ et s'élève dans le nouveau parc industriel de haute technologie de la ville, le Tecnopôle. Elle s'étend sur une superficie de 55 000 pi<sup>2</sup>, y compris les surfaces de bureaux et des locaux sociaux.

Pour l'instant, Casti France fabrique essentiellement des produits reliés à la technologie thermique (thermopompes et déshumidificateurs

pour piscines, plinthes radiantes chauffantes et systèmes de chauffage par ventilation) pour les entreprises québécoises Robot Spec, Quadri-Therm et Thermo Plus Air. Selon M. Brun, une quarantaine d'autres clients se sont déjà montrés intéressés par son concept.

« Les réseaux de distribution européens sont très efficaces. C'est avec eux que nous négocions pour le compte de nos clients québécois. »

### Polyvalence

Notons encore que Casti vise la clientèle manufacturière la plus large possible. Les chaînes de montage étant modulables, M. Brun ne voit aucun inconvénient à passer d'un produit à un autre. « Pour ce faire, la formation complémentaire sera donnée à nos ouvriers français en fonction des commandes futures. »

MICHEL DE SMET

### PRÉVISIONS DE CROISSANCE DANS DIVERS SECTEURS EN EUROPE

Secteurs	Croissance prévue
Services informatiques.....	15.0
Semi-conducteurs.....	8.6
Audiovisuel.....	8.5
Équipements de télécommunications.....	8.2
Électronique grand public.....	6.7
Services de télécommunications.....	6.5
Matériel informatique.....	6.4
Assurances.....	6.3

Sources : IFO Institut, BIPE, Cambridge Econometrics, Prometeia et NEI

CONFÉRENCE

# LES AFFAIRES

LE JOURNAL LES AFFAIRES PRÉSENTE

LUNDI 30 NOVEMBRE 1992  
HÔTEL LE QUATRE SAISONS

## L'ÉCONOMIE DU QUÉBEC ET SON RÔLE DANS LE COMMERCE ENTRE LES DEUX AMÉRIQUES



Michael Wilson



Judith Maxwell



Armand Couture



Stephen Jarislowsky



Léon Courville

APPELEZ (514) 842-6491 (#218) POUR OBTENIR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

# L'adoption d'une monnaie unique par les pays membres éloignera les spéculateurs

Plutôt que de retarder l'entrée en vigueur de la monnaie unique, la récente tempête monétaire pourrait dissiper les hésitations quant au bienfait d'une monnaie unique.

L'écu (*European Currency Unit*), soutenu par le produit

intérieur brut (PIB) le plus important mondialement, deviendra quasiment inattaquable.

C'est du moins ce que croit **Alfred Siefer-Gaillardin**, ambassadeur de France au Canada. « La monnaie unique est non seulement la

meilleure garantie d'une solidarité renforcée entre pays européens, mais le seul moyen de lutter contre les spéculateurs qui s'attaquent à une monnaie plus faible. »

Les assauts des spéculateurs ont forcé la Grande-Bretagne et l'Italie à se reti-

rer temporairement du Système monétaire européen en septembre dernier. Même le franc français a dû être soutenu par les efforts conjoints des gouvernements français et allemand afin d'éviter la débâcle totale de l'intégration monétaire en cours.

« L'ensemble des pays européens, y compris la Grande-Bretagne, sont d'accord pour accélérer l'unification monétaire. Les Britanniques ont seulement demandé une clause de retrait pour la phase finale, celle de l'accession à la monnaie unique », a précisé M. Siefer-Gaillardin.

Les secousses internes qu'a vécues la Communauté européenne (CE) depuis un an ne remettent pas en cause le désir de progresser vers une Europe plus unie, selon lui. Il est vrai, admet-il toutefois, que des couches importantes de la population de plusieurs pays ont de la difficulté à suivre le rythme.

En France, précise l'ambassadeur, le référendum a été serré parce que les agriculteurs et les camionneurs ont plutôt mal encaissé deux mesures récentes découlant des politiques communes.

Même si elle est davantage reliée aux négociations du GATT (*General Agreement*

*on Tariffs and Trade*), la diminution des subventions aux agriculteurs a engendré un fort mécontentement à l'égard de la CE.

Les camionneurs, pour leur part, ont peu apprécié d'être soumis aux points de démerite, une mesure déjà appliquée dans la plupart des pays européens.

Quant à la crainte d'un repliement du *Marché Unique* sur lui-même, M. Siefer-Gaillardin soutient que « tous les doutes et les procès d'intention sont levés ».

Affirmant que la CE va devenir la zone économique la plus ouverte au monde, il illustre son assertion en soulignant qu'un banquier extérieur pourra exercer ses activités plus ouvertement en Europe qu'un banquier européen en Amérique du Nord. Il faut donc s'attendre, dit-il, à ce que la CE demande la réciprocité.

VALLIER  
LAPIERRE

## VOYEZ LOIN



### VOYEZ LOIN!

UN DES SECRETS DE LA RÉUSSITE À L'EXPORTATION, VOIR LOIN!

VOIR LOIN! SE PROJETER DANS L'AVENIR! PREVOIR L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS, AU-DELÀ DES FRONTIÈRES, À L'ÉCHELLE DE LA PLANÈTE!

### ET SURTOUT BIEN PLANIFIER SON EXPANSION INTERNATIONALE!

LES CONSEILLERS DU MINISTÈRE DES AFFAIRES INTERNATIONALES EN POSTE AU QUÉBEC ET À L'ÉTRANGER PEUVENT AIDER LES ENTREPRISES DANS LEURS DÉMARCHES SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX.

COMMUNIQUEZ AVEC EUX!

## TOUT UN RÉSEAU À VOTRE SERVICE EN EUROPE!

### DIRECTION GÉNÉRALE EUROPE

#### EUROPE DU NORD-OUEST

- LONDRES (514) 499-2195
- DUSSELDORF (418) 649-2308
- STOCKHOLM

#### EUROPE MÉDITERRANÉENNE ET BÉNÉLUX

- BRUXELLES (514) 499-2185
- ROME (418) 649-2308
- MILAN

- C.E.E. (514) 499-2173

### DIRECTION GÉNÉRALE FRANCE

- PARIS (418) 649-2331 (514) 499-2188

Affaires internationales  
Québec

VOTRE PARTENAIRE  
À TRAVERS LE MONDE

## Le Royaume-Uni, le plus gros acheteur de produits québécois

Le Royaume-Uni constitue l'acheteur le plus important de produits québécois en Europe. Suivent les Pays-Bas et l'Allemagne.

À eux seuls, ces trois pays ont acquis 63 % des exportations québécoises en Europe en 1990. La France ne vient qu'au quatrième rang. Il faut noter que les Pays-Bas constituent surtout une porte d'entrée portuaire pour le reste de l'Europe. Bien des produits en sont réexportés ailleurs par la suite.

Les trois premiers pays sont aussi les plus importants acheteurs de produits canadiens, dans un ordre différent : (1) Royaume-Uni, (2) Allemagne et (3) Pays-Bas.

### EXPORTATIONS DU QUÉBEC EN EUROPE, PAR PAYS (1990)

Pays	Valeur
Royaume-Uni	859 M\$
Pays-Bas	657 M\$
Allemagne	508 M\$
France	490 M\$
Italie	293 M\$
Belgique, Luxemb.	146 M\$
Espagne	101 M\$
Grèce	44 M\$
Irlande	40 M\$
Portugal	39 M\$
Danemark	23 M\$

Comme pour le Québec, la France vient au quatrième rang des acheteurs de produits canadiens.

### LES PRINCIPAUX PRODUITS QUÉBÉCOIS EXPORTÉS, SELON LE PAYS (1990)

Produits	Valeur
<b>ROYAUME-UNI</b>	
Cuivre et alliages	99 M\$
Moteurs d'avion et pièces	96 M\$
Bois d'oeuvre résineux	76 M\$
<b>PAYS-BAS</b>	
Machines, matériel de bureau	193 M\$
Cuivre et alliages	98 M\$
Moteurs d'avion et pièces	84 M\$
<b>ALLEMAGNE</b>	
Instruments de mesure et de contrôle	84 M\$
Pâtes de bois et pâte similaire	82 M\$
Minerais et concentrés de fer	60 M\$

Source : Statistique Canada, compilation du ministère des Affaires Internationales