



Réussir dans l'UE

Guide pour les entreprises du Canada atlantique

Fabriqué au Canada atlantique

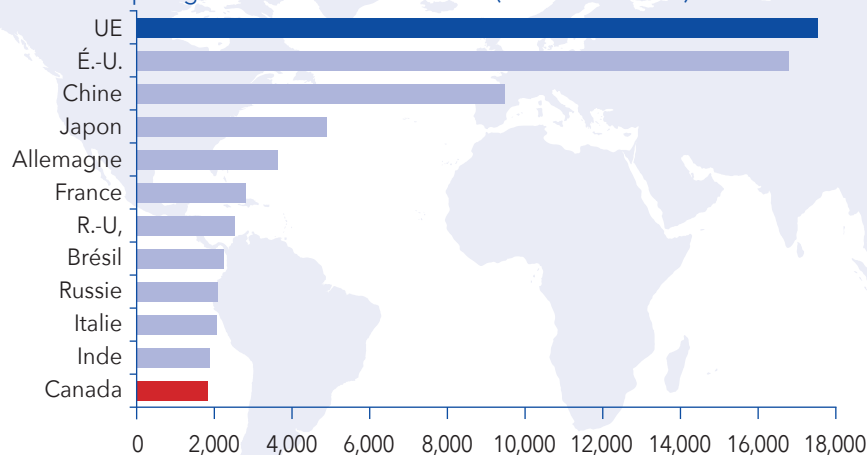
Débouchés dans l'UE

L'UE représente plus de 20 p. 100 du PIB mondial et est, à ce titre, le plus gros marché intégré au monde. Son économie est environ 10 fois plus grosse que l'économie canadienne. Elle est plus grosse que l'économie des É.-U., à la fois pour ce qui est du PIB et pour ce qui est des importations en provenance du reste du monde. Les entreprises qui se lancent sur le marché de l'UE ont ainsi accès à plus de 500 millions de consommateurs.

L'UE est un marché ayant atteint un niveau élevé de richesse et de maturité. Les revenus sont en augmentation rapide dans plusieurs États membres de l'UE.

L'UE, plus grand marché au monde

PIB des plus grosses économies en 2013 (en milliards USD)



Source: IMF

L'UE a mis en place l'Acte unique européen en 1993, qui officialise l'objectif de devenir un marché unique sans obstacle interne entravant la libre circulation des biens, des services, des personnes ou des capitaux. Les nouvelles lois et directives adoptées dans les décennies qui ont suivi ont renforcé ce marché unique.

L'UE est le deuxième plus gros partenaire commercial du Canada atlantique, après les É.-U. En 2014, les provinces de l'Atlantique ont exporté des biens d'une valeur de 4,8 milliards \$ vers l'UE et importé des biens d'une valeur de 5,2 milliards \$.

Les exportations de l'industrie aérospatiale de l'Atlantique vers l'UE valaient plus de 46 millions \$ en 2014. On s'attend à ce que la flotte européenne d'avions pour passagers augmente de 71 % d'ici à 2033.

Le système de soins de santé de l'UE est moderne et sophistiqué, avec une augmentation des besoins liée au vieillissement de la population. Les membres de l'UE représentent 47 % des exportations de produits pharmaceutiques et de produits de diagnostic de l'Atlantique.

Réduction des obstacles au commerce Canada - UE

Après plusieurs années de négociations, le Canada et l'UE ont annoncé ensemble la version définitive de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'UE le 26 septembre 2014. Une fois que cet accord aura été mis en œuvre, à la fin 2016 ou en 2017, il renforcera l'intégration économique de le Canada et de l'UE, grâce à une réduction réciproque des tarifs douaniers, un renforcement de la mobilité de la main-d'œuvre et une plus grande protection des investissements. L'AECG est l'accord commercial le plus complet auquel le Canada ait jamais participé; il a une portée supérieure à celle de l'ALENA.

Avantages de l'AECG

Élimination des tarifs :

- ✓ Après la mise en œuvre, 98 p. 100 des tarifs auxquels sont confrontés les exportateurs canadiens seront éliminés.
- ✓ Au bout de huit années, 100 p. 100 des tarifs non agricoles et 95 p. 100 des tarifs sur les produits agricoles seront éliminés.

Obstacles autres que les tarifs :

- ✓ L'AECG fournit un cadre dans lequel les règlements du Canada et de l'UE pourront être reconnus comme équivalents.
- ✓ Quand l'un ou l'autre des gouvernements adoptera un nouveau règlement dans le cadre de l'AECG, dans les deux régions, les parties intéressées (y compris les entreprises et les associations professionnelles) auront l'occasion de l'examiner et de faire des commentaires.
- ✓ Les entreprises canadiennes pourront obtenir que leurs produits soient testés et approuvés au Canada par des testeurs reconnus avant leur expédition vers l'UE.

Mobilité de la main-d'œuvre :

- ✓ Les professionnels et gens d'affaires admissibles pourront travailler dans l'UE pendant jusqu'à trois années.
- ✓ En règle générale, il n'y a pas de restriction à l'entrée en fonction de contingents ou de tests relatifs aux besoins économiques (mais il peut y avoir des exceptions propres à certains États membres).

Achats gouvernementaux

- ✓ L'AECG élargit la possibilité qu'ont les entreprises de participer aux marchés publics de grande valeur à tous les paliers de gouvernement.

Investissement et services

- ✓ L'AECG garantit un traitement équitable et juste des investisseurs et des prestataires de services.



Une entente de principe fut signée au siège de l'Union européenne le 18 octobre 2013. Le texte final doit encore être approuvé par le gouvernement canadien, le Conseil européen et le Parlement européen.

L'UE est déjà le plus gros marché pour le poisson et les fruits de mer dans le monde et le Canada atlantique est un fournisseur important. En 2013, les entreprises de l'Atlantique ont fourni 46 % des importations de crevettes d'eaux froides de l'UE. Avec l'AECG, les tarifs, qui s'élèvent jusqu'à 20 %, seront éliminés.

Se lancer sur le marché de l'UE

Choisir son marché

L'UE comprend 28 États membres, 24 langues officielles et neuf devises nationales en plus de l'euro. L'UE comprend à la fois des pays riches de grande taille et de nombreux pays plus petits et à revenus plus faibles qui connaissent une croissance rapide.

Il faut que les exportateurs choisissent le meilleur marché pour le lancement de leur produit ou service dans l'UE, parce que les niveaux de revenu, le potentiel de croissance, les normes technologiques, les infrastructures, les risques pour les entreprises et les préférences des consommateurs varient selon le pays dans l'UE. Pour certains exportateurs, c'est l'emplacement de certains clients clés qui déterminera le meilleur marché pour se lancer dans l'UE.

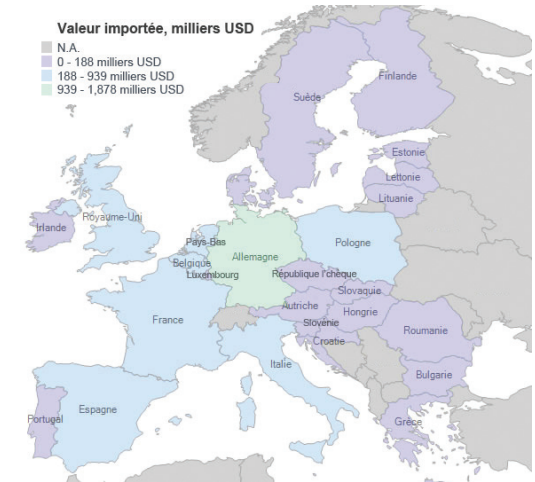
Respect des exigences réglementaires

L'UE a fait des progrès importants en vue d'harmoniser sa réglementation sur l'ensemble du marché. Pour certains fabricants, il sera crucial d'obtenir le label CE. Dans certaines industries, les entreprises doivent respecter à la fois la réglementation de l'UE et la réglementation du pays.



Le label CE indique que le produit respecte les exigences de l'UE en matière de sécurité, de santé et de protection de l'environnement et il permet la libre circulation des produits au sein de l'UE. Le label CE est obligatoire pour des produits comme les appareils médicaux, les machines et les produits de construction, mais non les aliments et les produits pharmaceutiques.

En plus de la réglementation imposée par le gouvernement, les entreprises souhaitant participer à la chaîne de valeur en Europe ont l'obligation de respecter les normes et exigences de leurs clients. Certains chefs de file de l'industrie, comme Airbus et les grandes chaînes de supermarchés, ont des processus clairement définis pour l'approbation des fournisseurs. Pour tous les clients, il est important d'assurer une bonne communication régulière, afin de garantir la prise en compte de l'évolution des besoins et des exigences.



En 2014, 43 % des exportations de granulés de bois du Canada atlantique sont allées au R.-U., où on a l'obligation de respecter des objectifs en matière d'énergies renouvelables.

Stratégies pour réussir

L'exportation vers l'UE présente à la fois de nouveaux débouchés et des risques. Les entreprises ont besoin de stratégies pour se préparer aux deux.

- 📁 **Nouer des liens :** Il existe de nombreuses occasions pour les entreprises de nouer des liens dans l'UE, par l'intermédiaire de salons professionnels, de partenariats de recherche, du Service des délégués commerciaux du Canada et de portails comme le Réseau canadien d'entreprises.
- 📁 **Travailler avec un partenaire local :** Les entreprises vont souvent travailler avec un agent, courtier ou distributeur situé dans le marché ciblé. Ces intermédiaires peuvent fournir des études de marché, trouver des clients potentiels et aider l'entreprise à s'adapter aux régimes réglementaires concernés.
- 📁 **Développer des relations :** Les entreprises de l'Atlantique connaissent la réussite dans l'UE depuis des décennies grâce aux relations étroites qu'elles ont mises et maintenues en place avec leurs clients et en s'assurant que leurs produits répondent bien aux normes et aux exigences de leurs clients.
- 📁 **Établir une présence locale :** Dans certains cas, le fait d'avoir une présence sur le terrain dans l'UE peut contribuer à montrer que l'entreprise s'investit dans la région et faciliter l'accès aux marchés importants. Il peut également faciliter la vente, l'installation et le service après-vente.



Pour les entreprises qui savent différencier leurs produits ou services de ceux des fournisseurs existants, l'UE offre des débouchés substantiels. Pour la plupart des PME, il est crucial, pour connaître la réussite dans l'UE, de trouver les bons partenaires.

David Chaundy, économiste principal, CÉPA



L'entreprise néo-écossaise Les Algues Acadiennes annonce son acquisition de l'entreprise irlandaise de transformation Arramara Teoranta, 4 juillet 2014. De g. à d. : Jean-Paul Deveau, président, Les Algues Acadiennes; Dinny McGinley, T.D., ministre d'État pour les Arts, le Patrimoine et Gaeltacht; et Anna Ní Ghallachair, présidente du conseil d'administration d'Údarás na Gaeltachta.

Les exportations de vodka de l'Atlantique vers l'UE ont augmenté de plus de 3 millions \$.

L'UE représente près de 40 % des exportations de bleuets surgelés du Canada atlantique et l'augmentation des revenus en Europe centrale et Europe de l'Est pourrait renforcer la demande.



Ressources utiles

Vue d'ensemble de l'UE

Profil de l'UE du CÉPA : <https://www.apec-econ.ca/eu>

États membres de l'KUE : http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/index_fr.htm

Informations sur le marché et l'industrie

Débouchés dans l'UE pour les fabricants de l'Atlantique : <https://www.apec-econ.ca/eu>

Études de marchés : <http://www.deleguescommerciaux.gc.ca/fra/etudes-marches-acces.jsp>

Base de données des professions réglementées : http://ec.europa.eu/internal_market/qualifications/regprof/

Statistiques

Dernières informations sur l'UE : <http://ec.europa.eu/eurostat>

Échanges commerciaux actuels : <http://www.trademap.org/>

Données détaillées sur le commerce pour le Canada : <http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/accueil>

Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'UE

Qu'est-ce que l'AECG vous réserve? <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/index.aspx?lang=fra>

Pour se lancer

Guide pas-à-pas à l'exportation : <http://www.deleguescommerciaux.gc.ca/fra/guide-exportation.jsp>

Exporter vers l'UE - Un guide pour les entreprises canadiennes : <http://www.entreprisescanadanetwork.ca/download.php?id=170>

Ressources disponibles par l'intermédiaire d'Exportation et Développement Canada : <http://www.edc.ca/FR/Pages/default.aspx>

Faire des affaires à l'étranger, Agence de promotion économique du Canada atlantique :

<http://www.acoa-apeca.gc.ca/fra/Investissement/AccueilInvestissement/Pages/Accueil-Investissement.aspx>

Nouer des liens

Trouver des débouchés par l'intermédiaire du Réseau canadien d'entreprises : <https://www.entreprisescanadanetwork.ca/francais/>

Utilisez le Service des délégués commerciaux du Canada : <http://www.deleguescommerciaux.gc.ca/fra/exportateurs.jsp>



À propos du Conseil économique des provinces de l'Atlantique

Le Conseil économique des provinces de l'Atlantique (CÉPA) est un organisme de recherche en politiques publiques dont le mandat est de favoriser les progrès économiques au Canada atlantique et de développer les synergies entre parties intéressées, dans l'optique de renforcer la position de la région dans un monde en pleine évolution. Pour réaliser ce mandat, le CÉPA se livre aux activités suivantes : il effectue un travail de suivi et d'analyse des tendances et politiques actuelles et émergentes; il s'appuie, dans les conclusions de ses travaux de recherche, sur un processus approfondi de consultation et cherche à parvenir à un consensus en ce qui a trait aux solutions pour les politiques publiques; il assure la communication de ses travaux de recherche et d'analyse des politiques aux entreprises, aux administrations gouvernementales et à la collectivité dans son ensemble; et il milite pour l'adoption de mesures de politique appropriées tant dans le secteur privé que dans le secteur public. Le CÉPA est un organisme indépendant, non gouvernemental et à but non lucratif, qui s'appuie sur le soutien de ses adhérents et est guidé dans ses activités par un conseil d'administration dont les membres sont issus des différentes provinces de la région de l'Atlantique.

Adresse postale : 5121, rue Sackville, bureau 500, Halifax (N.-É.) B3J 1K1
Téléphone : (902) 422-6516
Télécopie : (902) 429-6803
Courriel : info@apec-econ.ca
Site Web : www.apec-econ.ca

À propos de ce document

Cette brochure s'inspire des principaux constats de l'analyse détaillée effectuée par le CÉPA de l'UE du point de vue des fabricants du Canada atlantique, qui a fait intervenir des entretiens avec plus de 30 entreprises de l'Atlantique actuellement actives dans l'UE. Pour en savoir plus, voir les rapports du CÉPA – *Évolution du marché mondial pour le secteur manufacturier au Canada atlantique*; *Profil sommaire de l'UE – Principales considérations pour les exportateurs de l'Atlantique*; et *Débouchés dans l'UE pour les fabricants de l'Atlantique* – disponibles à l'adresse www.apec-econ.ca/eu.

Remerciements

Ce rapport bénéficie de l'appui de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), dans le cadre de la Mesure de recherche stratégique visant la région de l'Atlantique, qui offre un support pour l'analyse des principaux enjeux de politique socio-économique au Canada atlantique. Les opinions exprimées dans la présente étude ne correspondent pas nécessairement à celles de l'APECA ou du gouvernement du Canada. C'est le CÉPA qui est responsable de l'exactitude, de la fiabilité et de l'actualité des informations fournies.



www.apec-econ.ca/eu