

**LA FRANCOPHONIE ÉCONOMIQUE DE DEMAIN**  
**Colloque du RDÉE Canada du 18 au 19 juin 2015**  
**Hôtel Fort-Garry, Winnipeg, Manitoba**

**ATELIER B – LIBRE ECHANGE INTERPROVINCIAL ET EXPORTATION INTERNATIONALE**

Par Michel Tétu

**L'EXPORTATION, SOURCE DE CROISSANCE ET DE PROSPÉRITÉ**

L'exportation peut se révéler une source importante de croissance et de prospérité pour une entreprise. Les compagnies désireuses d'étendre leurs activités aux marchés étrangers ont tout avantage à concentrer leurs efforts sur un pays ou une région. Elles devraient réunir autant d'information que possible sur la population, la richesse, le commerce, la réglementation, les canaux de distribution et la concurrence. Pour ce faire, on peut procéder en quatre étapes : une recherche sur internet, une rencontre avec le conseiller en commerce international de la communauté, une validation auprès du Délégué commercial du Canada et finalement une visite sur place.

La présence d'une entente de libre-échange améliore considérablement la position concurrentielle des entreprises canadiennes. Dans le cas du marché européen, l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne permettra à 98% des produits canadiens d'avoir accès à un marché de 500 millions de consommateurs sans rencontrer de frais de douanes. De plus, l'AECG met en place des mécanismes qui visent à éliminer les obstacles non-tarifaires. Finalement l'Accord permettra aux consommateurs et entreprises du Canada d'importer des produits et de l'équipement européens à moindre coût. L'AECG pourrait entrer en vigueur à l'automne 2016.

Deux exemples illustrent les bénéfiques issus de l'AECG. Entre 2010 et 2014, les expéditions de composantes de turbo-jets (HS841191) du Manitoba vers l'Europe se sont chiffrées à \$77 millions. En l'absence d'un tarif douanier de 2.7%, les produits manitobains deviennent plus concurrentiels de \$2.1 millions par rapport à d'autres fournisseurs. Pendant la même période, le Manitoba s'est procuré \$82 millions de tracteurs (HS870190) en provenance de l'Europe. Si l'AECG avait été en vigueur pendant cette période, les acheteurs manitobains auraient pu économiser 6% de douanes ou \$4.9 millions.

Dans leurs efforts pour s'implanter en Europe, les entreprises francophones ne devraient pas hésiter à utiliser les marchés français et belge comme voie d'accès. Le Conference Board a mesuré que le Québec et le NB exporte deux fois plus vers les pays francophones que le reste du Canada et importent 2.5 fois plus. De façon plus

générale, la Francophonie économique internationale, c'est 31 pays et 220 millions de consommateurs: à ne pas négliger.

En faisant appel aux services disponibles, une entreprise augmente considérablement ses chances de succès sur les marchés d'exportation tout en réduisant ses coûts et en minimisant les risques. Une fois en vigueur, l'AECG améliorera sensiblement la position concurrentielle des exportateurs canadiens sur le marché européen. Il faut saisir l'occasion.