

Des possibilités sous le soleil de la Méditerranée

par David Cohen, conseiller commercial, ambassade du Canada, Athènes

La Grèce est souvent considérée comme une destination touristique. Or c'est aussi un pays qui cherche sa voie dans un monde de plus en plus concurrentiel. Membre de l'Union européenne depuis 1981, la Grèce se révèle un élément de stabilité dans une région des Balkans par ailleurs assez chaotique. Malgré sa taille restreinte et les différences qu'on y trouve au moment d'y faire des affaires, ce pays méditerranéen offre des possibilités aux exportateurs canadiens.

Le gouvernement grec applique en ce moment des politiques économiques dures pour que le pays puisse satisfaire aux conditions requises pour son adhésion à l'Union monétaire européenne en janvier 2001. L'inflation et le rapport du déficit au PIB diminuent et la monnaie est stable. Même s'il tarde à se conformer aux normes de l'UE, le gouvernement a commencé à restructurer sa fonction publique et la myriade d'entreprises publiques, tout en encourageant l'investissement et en réformant le régime fiscal. Les services, principalement dans les domaines du transport maritime, de l'assurance et du tourisme, forment le plus important secteur de l'économie grecque en plus d'être celui qui progresse le plus rapidement.

Les relations Canada-Grèce

Le volume des échanges commerciaux entre le Canada et la Grèce a toujours beaucoup fluctué. Selon les estimations, le commerce bilatéral entre les deux pays s'est établi à 197,5 millions \$ en 1997, une augmentation de 4,6 % par rapport à 1996.

Les entreprises canadiennes qui ont des filiales européennes peuvent concurrencer sur un pied d'égalité les fournisseurs européens pour les contrats financés par les programmes d'aide de l'UE.

En principe, avec une seule série de normes et de certificats de l'UE à respecter, les produits canadiens peuvent entrer assez facilement en Grèce et en Europe. Les entreprises trouveront qu'il sera plus facile d'accéder à ces marchés quand l'application des directives de l'UE sera plus avancée.

Des possibilités dans des marchés à créneaux

La Grèce est un marché à créneaux. Les secteurs les plus prometteurs y sont ceux des énergies renouvelables, des produits du bâtiment, des systèmes de production d'électricité, du matériel de construction, de l'équipement médical, du matériel et des services de télécommunications, des ordinateurs et périphériques, des transports, du tourisme et de la protection de l'environnement.

Avec quelque 35 000 étudiants grecs à l'étranger en 1997, le pays présente aussi beaucoup de potentiel pour la promotion des programmes d'enseignement canadiens. Le Centre de ressources en éducation qu'on vient d'ouvrir à l'ambassade du Canada (voir le numéro de *CanadExport* du 15 septembre 1997) et une foire de l'éducation prévue pour l'automne 1998 à Athènes sont deux éléments que les institutions canadiennes peuvent utiliser pour faire la promotion de leurs programmes.

L'investissement est bien accueilli, mais il existe des barrières

Officiellement, le gouvernement encourage l'investissement, mais les entreprises risquent de rencontrer des barrières, y compris l'opposition des autorités municipales et des groupes locaux qui ne sont pas toujours en accord avec les objectifs établis au niveau national.

Pour améliorer les perceptions, attirer davantage d'investissements étrangers et simplifier le processus d'approbation lié à la création d'une entreprise en Grèce, le gouvernement a fondé, en 1996, le Centre hellénique pour l'investissement.

Réussir sur le marché grec

Pour accroître vos chances d'accéder au marché grec, inscrivez-vous dans la base de données Win Exports (voir encadré au bas de la page). Faites aussi parvenir à l'ambassade du Canada à Athènes les renseignements sur votre entreprise qui pourraient intéresser des acheteurs étrangers, notamment sur les ventes à l'étranger que vous avez réussies à faire jusqu'à maintenant. Soyez prêts à patienter et à investir des ressources, tant personnelles que financières, pour cultiver le marché. Vous pourriez très bien devoir attendre un an ou deux.

Voir page 5 — Des possibilités sous le soleil

À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1 800 667-3802; ou téléphonez au 1 800 551-4WIN — (613) 944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale.

