

exportations (WIN Exports), système international informatisé établissant une liste de fournisseurs. Actuellement, plus de 24 000 entreprises canadiennes y sont inventoriées. WIN constitue un moyen pratique et direct de déterminer précisément, à n'importe quel moment, quels sont les produits canadiens disponibles sur les marchés étrangers.

Des besoins concordants

Lorsqu'on leur demande de nommer les pays qui offrent le plus de perspectives d'avenir aux exportateurs canadiens, les gens d'affaires citent la région de l'Europe centrale et de l'Est plus souvent que tout autre marché dans le monde.

Les raisons sont évidentes. Les pays de cette région s'ouvrent actuellement à l'entreprise privée, et leur marché a été privé pendant bien des années de la technologie, des produits et des services occidentaux. Selon M. J. Reid Henry, premier secrétaire aux Affaires commerciales de l'ambassade du Canada à Moscou, les ressources de l'industrie canadienne concordent très bien avec les besoins de cette région : « Nous voyons arriver ici des entrepreneurs et des gens d'affaires canadiens comptant parmi les meilleurs et les plus brillants », déclare-t-il.

La quête de nouveaux débouchés

Les entreprises canadiennes montrent sans aucun doute un grand intérêt pour les débouchés qu'offre la région de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est, et elles les exploitent avec dynamisme. En URSS, par exemple, plus de 50 sociétés canadiennes ont signé des accords de coentreprise avec des sociétés soviétiques dans nombre de domaines, soit les pâtes et papiers, les télécommunications, les transports, la technologie marine, la technologie médicale, les micro-ordinateurs, l'énergie, l'amélioration des cheptels, la machinerie industrielle et la construction.



Le directeur général de Newbridge, Alex Volynsky, et son épouse Svetlana sur la Place Rouge à Moscou.

Les ventes de céréales ont grandement dominé les échanges commerciaux entre le Canada et l'Union soviétique depuis la signature historique d'un accord commercial, en 1956, et les premières exportations de la Commission canadienne du blé, en 1963. Mais les ventes à l'Union soviétique augmentent rapidement dans les autres secteurs. Les ventes de produits semi-finis et finis ont augmenté de 65 % au cours de la période allant du milieu de 1989 à 1990, passant de 46 millions à 77 millions de dollars.

Le pétrole et le gaz, le matériel et les services d'exploitation minière, l'agriculture et autres technologies d'infrastructure comptent parmi les secteurs les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes qui souhaitent travailler avec des partenaires soviétiques, en raison de la similitude des conditions géoclimatiques dans les deux pays.

Par exemple, les champs de pétrole et de gaz naturel les plus accessibles d'Union soviétique ont tendance à être très acides, comme c'est le cas au Canada. Il s'ensuit qu'un certain nombre d'entreprises canadiennes sont déjà installées dans la région, dont Canadian Fracmaster (systèmes de fracturation de puits de pétrole), Select Oil Tools (matériel de fond de trou), Dreco Ltd. (appareils de

forage) et Farr Canada. La firme de génie-conseil montréalaise Lavalin International, qui jouit d'une renommée mondiale, participe aux projets les plus importants. Grâce à une filiale connue sous le nom de Partech Lavalin, elle a déjà obtenu des contrats représentant plus de 500 millions de dollars pour des projets dans le bassin de la mer Caspienne, et d'autres accords sont en cours de négociation.

L'établissement de liens entre l'industrie aérospatiale soviétique et des sociétés canadiennes devrait donner lieu à des avantages réciproques non négligeables. Une coentreprise canado-soviétique visant la mise en orbite d'un satellite de communications joue un rôle de chef de file dans ce domaine. Ce satellite fournira des services de téléconférence en URSS et diffusera des émissions de télévision dans les chambres d'hôtel de Moscou. Sov Can STAR (Space Trade and Research) appartient à General Discovery Ltd., société canadienne spécialisée dans les coentreprises avec l'Union soviétique, et à Glavcosmos, organisme du gouvernement soviétique qui conçoit, construit et met en orbite les fusées Proton. Plusieurs ministères et organismes des gouvernements canadien et soviétique participent aussi à cette entreprise pour, littéralement, assurer l'envol du projet.

Le Canada peut aussi offrir aux Soviétiques d'énormes connaissances techniques et de nombreux produits dans le domaine des interfaces entre systèmes téléphoniques et informatiques. C'est ce que fait la coentreprise Newbridge Soviet Telekom, qui réunit la société Newbridge Networks Corp., d'Ottawa, et la société des téléphones de Moscou. Son directeur général, M. Alex Volynsky, dont les parents d'origine moscovite ont émigré au Canada quand il était enfant, fait maintenant un séjour de trois ans dans son pays natal pour mettre à exécution un plan de commercialisation ambitieux.

Poursuivant des perspectives à long terme, Newbridge aborde la situation une étape à la fois. « Notre stratégie veut que nous commencions par vendre du matériel, dit M. Volynsky, puis que nous passions au transfert de compétences techniques, à la formation et finalement, à la fabrication sur place. » Après un an, M. Volynsky a vu le chiffre d'affaires grimper à 10 millions de dollars, dont 30 % en devises fortes.

Les débouchés en Hongrie

À mesure que l'esprit d'entreprise se répand à travers l'Europe centrale et l'Europe de l'Est, la Hongrie attire de plus en plus l'attention du monde des affaires canadien. En 1989, on constatait que les visites effectuées en Hongrie par des gens d'affaires canadiens avaient augmenté de 80 % par rapport à l'année précédente; en 1990, on notait une nouvelle augmentation de plus de 153 %. Parmi les pays d'Europe centrale et de l'Est, c'est l'ambassade du Canada à Budapest qui reçoit le plus gros volume de demandes d'ordre commercial après celle d'Union soviétique.