

Que les Jeux commencent!

## Athènes se prépare pour 2004

Athènes, en Grèce, a été choisie pour organiser les Jeux olympiques du mois d'août 2004. Avec le regard du monde entier tourné vers elle, la Grèce s'est sérieusement attelée à la tâche énorme que représente la préparation de ce grand événement. Par conséquent, les occasions à saisir ne manquent pas pour les entreprises canadiennes.

### Des débouchés en or

Le Comité organisateur des Jeux olympiques d'Athènes 2004 (ATHOC) et le gouvernement de la Grèce déploient toutes leurs ressources afin que les installations sportives, le réseau de transport et le réseau d'accueil soient prêts à temps pour faire des Jeux un succès.

S'il est vrai que les contrats sur la plupart des gros projets d'infrastructure, tels que les routes et les stades, ont déjà été attribués, il n'en reste pas moins des dizaines de projets individuels de plus petite envergure. Des possibilités s'offrent donc pour les entreprises canadiennes désireuses de fournir des produits ou des services pour l'événement, en une seule fois ou de façon continue.

### Les règles du jeu

Pour profiter de ces occasions d'affaires, deux voies s'offrent aux entreprises canadiennes :

- 1) répondre à un appel d'offres;
- 2) soumettre une proposition directement à ATHOC ou au gouvernement grec.

Répondre à un appel d'offres est un processus plus complexe et plus exigeant. Les personnes qui choisissent cette voie doivent bien peser leur décision avant de soumissionner et aussi se demander si c'est dans le meilleur intérêt de leur entreprise de procéder de cette façon. Elles doivent disposer des ressources financières voulues pour couvrir le montant du dépôt de soumission (entre 5 % et 10 % de la valeur du contrat) et de la garantie de bonne exécution, sans oublier les ressources humaines

nécessaires au travail de recherche d'appels d'offres, de préparation des soumissions et d'exécution des contrats.

ATHOC et le gouvernement de la Grèce classent leurs besoins d'approvisionnement en deux catégories : les projets d'une valeur de 200 000 euros ou plus — qui doivent suivre la procédure officielle de l'Union européenne (UE) en la matière — et les projets d'une valeur inférieure à 200 000 euros — pour lesquels un pouvoir discrétionnaire plus grand peut être exercé, la procédure de l'UE n'étant pas obligatoire.

## EUROPE

La deuxième solution, l'offre directe d'un produit ou d'un service, a de meilleures chances d'aboutir si elle correspond à un besoin réel anticipé. Les entreprises canadiennes tentées par cette approche devraient donc entreprendre d'abord les études de marché nécessaires à cette fin.

### Les meilleures pratiques

Pour mettre toutes les chances de leur côté au moment de répondre à un appel d'offres ou de soumissionner directement pour un projet, les entreprises devraient suivre les meilleures pratiques suivantes :

- Envisager sérieusement de s'associer à une autre entreprise, telle qu'une entreprise grecque locale exerçant des activités dans un secteur connexe ou encore une entreprise européenne ayant déjà fait des affaires en Grèce. Un partenaire offre ses connaissances de la langue et du marché et ses importants contacts d'affaires.
- Faire connaître les succès antérieurs et l'expérience de l'entreprise, en particulier dans le domaine des Jeux olympiques ou des événements sportifs de grande envergure. En Grèce, les décisionnaires ont tendance à favoriser les entreprises qui possèdent une expérience pertinente.

- Faire en sorte que la proposition soit aussi complète et détaillée que possible. Faciliter le travail des responsables des approvisionnements grecs en leur offrant un tout : par exemple, la fourniture, l'installation et le démontage de sièges.
- Se montrer proactif en visitant la Grèce pour recueillir des renseignements de première main sur le marché. Pour ce faire, ne pas oublier de tirer profit des programmes comme le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME).
- Se concentrer sur les principales capacités de l'entreprise et éviter la tentation de courir après des possibilités hors de son champ de compétence simplement parce que ces possibilités existent.
- Entretenir des relations avec des décisionnaires et des partenaires potentiels en Grèce. Souvent les affaires en Grèce ne se font qu'après avoir établi de bonnes relations personnelles.

### Le dernier sprint

À Athènes, comme dans les autres villes avant elle, le Comité organisateur des Jeux doit relever l'énorme défi qui consiste à construire ou à remettre en état installations et infrastructures et à héberger, transporter, coordonner, nourrir et faciliter le séjour de centaines de milliers de visiteurs et de spectateurs. Comme la Grèce est le plus petit pays qui ait jamais accueilli les Jeux olympiques modernes, Athènes devra compter sur la collaboration de personnes et d'entreprises compétentes pour mener à bien ce grandiose événement sportif.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Emmanuel Kamarianakis, premier secrétaire (Affaires commerciales), ambassade du Canada à Athènes, tél. : (011-30-10) 727-3352-53, téléc. : (011-30-10) 727-3460, courriel : [athns-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:athns-td@dfait-maeci.gc.ca) ou M. Bill Macheras, Centre du commerce international à Toronto, tél. : (416) 973-5060, courriel : [macheras.bill@ic.gc.ca](mailto:macheras.bill@ic.gc.ca)

La liste officielle des appels d'offres figure à l'adresse [www.athens.olympics.org](http://www.athens.olympics.org) Les occasions d'affaires et les nouvelles sur les Jeux sont données sur le site : [www.business2005.gr](http://www.business2005.gr) Enfin, pour un rapport détaillé sur les soumissions des **Jeux olympiques de 2004** à Athènes, cliquer sur : [www.infoexport.gc.ca/gr](http://www.infoexport.gc.ca/gr) ✪

Profitez de l'avenir de l'énergie propre

## Symposium sur les piles à combustible à Tokyo

L'Ambassade du Canada au Japon a décidé, de concert avec ses partenaires du gouvernement et de l'industrie, de tenir un **symposium sur les piles à combustible à Tokyo, du 28 au 30 octobre 2002**. Le Canada est actuellement l'un des chefs de file pour de nombreux aspects de cette technologie, mais il n'est pas le seul. Afin d'assurer une place à sa technologie et à son industrie dans ce nouveau monde de l'énergie, il est donc essentiel que le Canada veille à sa visibilité sur la scène internationale.

Les objectifs de ce symposium sont clairs : faire du Canada un chef de file de la haute technologie dans le domaine des piles à combustible et des technologies connexes, et un futur fournisseur d'énergie propre (c'est-à-dire l'hydrogène ou le méthanol); permettre aux représentants des entreprises canadiennes œuvrant dans ce secteur d'explorer de nouvelles occasions d'affaires sous forme de partenariats et d'investissements; et permettre aux participants d'aborder diverses questions concernant cette nouvelle industrie (réglementation, sécurité, acceptation du public, etc.).

Pour atteindre ces objectifs, le symposium sera structuré de manière à pouvoir à la fois présenter de façon générale les technologies canadiennes et les projets de recherche gouvernementaux, et faire des exposés sur certaines compagnies ainsi que des séances de réseautage avec les Japonais qui ont des intérêts dans les piles à combustible. Tous les participants se verront allouer un stand à l'ambassade pour une « mini-foire commerciale » où ils pourront présenter leurs produits ou du matériel publicitaire.

### Aperçu sur le marché

Le potentiel à moyen et à long terme du marché japonais pour ces nouvelles technologies est énorme. Avec une population de plus de 120 millions d'habitants, le Japon

possède un parc de plus de 70 millions de véhicules et compte à peu près le même nombre de ménages. Tôt ou tard, un grand nombre de ces ménages vont adopter les nouvelles technologies, ce qui créera une énorme demande.

Le Japon commence d'ailleurs à envisager la mise en place d'une nouvelle infrastructure et à examiner comment l'approvisionner en combustibles (et choisir les combustibles). En ce qui concerne les installations fixes, l'objectif est d'atteindre d'ici 2010 une capacité de production d'environ 2 200 MW grâce aux piles à combustible. Dans le secteur de l'automobile, le gouvernement actuel veut voir d'ici 2010 sur les routes japonaises 50 000 véhicules alimentés par piles à combustible, et peut-être 10 000 000 de véhicules peu polluants.



Bien que le Japon demeure la deuxième puissance économique au monde, c'est un pays bien exigü, fortement industrialisé, à très haute densité de population et pauvre en ressources. Le Canada, au contraire, est un pays immense avec de nombreuses régions inhabitées, qui possède d'abondantes ressources mais dont, en proportion, la population et l'infrastructure industrielle sont relativement limitées. Le Japon cherche activement des solutions à ses besoins en sécurité énergétique et à ses problèmes environnementaux. Le Canada est déjà le chef de file mondial dans ce domaine, mais il devra se trouver des partenaires pour exploiter pleinement le potentiel de ces nouvelles technologies à l'échelle mondiale. La dynamique d'ensemble et les possibilités de partenariat et d'investissement sont évidentes.

### Dévoiler le potentiel canadien

Pour la plupart des représentants de l'industrie et du gouvernement canadiens, le Japon demeure un mystère. Aux yeux des Japonais, les capacités du Canada demeurent largement inexplorées malgré les activités entreprises par un grand nombre de compagnies de premier plan. L'ambassade du Canada a décidé de démystifier l'image qu'ont les Canadiens du Japon, de mieux faire connaître les capacités du Canada aux intervenants du marché et de stimuler la dynamique naturelle qui ne demande qu'à être exploitée.

L'ambassade organise et appuie régulièrement des événements qui font la publicité des nouvelles technologies et des nouveaux produits canadiens, et des représentants du Canada ont participé à un certain nombre de conférences au Japon pour faciliter la présentation des capacités et des intérêts du Canada en matière de piles à combustible. L'ambassade a également créé un bulletin de nouvelles consacré aux piles à combustible et expliquant les nouvelles technologies et les nouveaux développements sur le marché japonais qui sont dignes d'intérêt pour le Canada. Le symposium est simplement l'événement le plus récent et le plus important dans le cadre de cet effort plus vaste.

Pour plus de renseignements, communiquer avec :

- M. David Steuerman, gestionnaire de projet, ambassade du Canada au Japon, tél. : (011-81-3) 5412-6229, téléc. : (011-81-3) 5412-6250, courriel : [david.steuerman@dfait-maeci.gc.ca](mailto:david.steuerman@dfait-maeci.gc.ca)
- M. Jean-Pierre Petit, délégué commercial, Direction du Japon, MAECI, tél. : (613) 996-2467, téléc. : (613) 943-8286, courriel : [jeanpierre.petit@dfait-maeci.gc.ca](mailto:jeanpierre.petit@dfait-maeci.gc.ca)
- M. David Shepherd, Fuel Cells Canada, tél. : (604) 822-9189, téléc. : (604) 822-8106, courriel : [dshepherd@fuelcellscanada.ca](mailto:dshepherd@fuelcellscanada.ca) ✪