

# Le programme commercial d'AECEC est étendu pour relever le défi de la "nouvelle" Allemagne

Par Alan Minz

La réunification de l'Allemagne, qui a eu lieu le mois dernier, offrira aux exportateurs de nouvelles possibilités sur ce marché immense.

En raison de ces changements très importants, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) s'est empressé de mettre en oeuvre un programme commercial étendu visant à aider les entreprises canadiennes à percer sur le marché de l'Allemagne de l'Est qui connaît des changements profonds. Récemment, le Canada a élevé sa représentation à Berlin au niveau de consulat général — dont l'une des responsabilités est de resserrer les relations commerciales entre le Canada et le territoire qui était dans le passé occupé par Berlin et la République démocratique allemande (RDA). (Auparavant, les relations commerciales avec la RDA relevaient de l'ambassade du Canada en Pologne.)

Le consul général proposé, Franco D. Pillarella, se fera assister par un délégué commercial et un personnel commercial engagé sur place, qui sera nommé d'ici la fin de l'année.

Ces étapes ne sont qu'une partie de la stratégie du gouvernement du Canada pour exploiter les possibilités nouvelles de commerce et d'investissement en Allemagne de l'Est.

En octobre, près de 50 entreprises canadiennes ont eu la possibilité de rencontrer des partenaires allemands éventuels (bon nombre de ces partenaires ont déjà une présence commerciale ou envisagent de s'établir en Allemagne de l'Est). Les Canadiens ont participé au "Strategic Partnering Marketplace" à Stuttgart, une manifestation organisée par AECEC en vue de faciliter les entreprises conjointes en Allemagne de l'Est.

Les partenariats stratégiques avec des entreprises allemandes sont l'une des meilleures manières de pénétrer le marché de l'Allemagne de l'Est ainsi que celui des économies récemment réformées de l'Europe de l'Est. En outre, les entreprises allemandes re-

cherchent activement des partenaires qui possèdent des points forts complémentaires afin de tirer parti des nombreuses possibilités.

Et les possibilités à long terme sont extrêmement nombreuses. L'unification de l'Allemagne et les réformes économiques dans le bloc de l'Est ont créé de nouvelles demandes de technologie, de gestion et de capitaux occidentaux. L'Allemagne unifiée, maintenant un pays d'environ 80 millions de consommateurs, et de loin l'économie la plus importante en Europe, peut servir de

---

*"Les partenariats stratégiques avec des entreprises allemandes sont l'une des meilleures manières de pénétrer le marché de l'Allemagne de l'Est ainsi que celui des économies récemment réformées de l'Europe de l'Est."*

---

tremplin pour percer sur ce marché énorme.

La réunification a eu lieu à une vitesse stupéfiante. Contrairement à d'autres pays réformés du bloc de l'Est qui effectuent progressivement la transition d'une économie contrôlée par l'État à une économie de marché libre, le cadre pour la croissance économique en Allemagne de l'Est est déjà en place : la propriété privée, le commerce libre, les prix déterminés par le marché, l'une des monnaies les plus vigoureuses du monde et l'intégration à l'économie allemande qui occupe la troisième place du monde.

De plus, lors de la réunification, le 3 octobre, l'Allemagne de l'Est a aussi été intégrée à la Communauté européenne (CE). Cela signifie que les entreprises établies en Allemagne de l'Est ont maintenant entièrement accès aux marchés de la CE et seront capables de tirer parti d'économies d'échelle considérables.

Bien entendu, il y a des problèmes inhérents à une transition si rapide : augmentation du chômage, demandes excessives imposées à une infrastructure industrielle et humaine inefficace, et entreprises non habituées à la concurrence internationale. Le gouffre entre l'économie planifiée et l'économie de marché ne peut être franchi d'un seul bond ni comblé par des lois. Il faut un changement d'attitude pour qu'une économie entièrement concurrentielle s'enracine.

Néanmoins, malgré ces difficultés d'adaptation, les prévisions à moyen et long termes pour l'Allemagne de l'Est sont extrêmement bonnes. Et les entreprises qui sont le plus susceptibles d'en profiter sont celles qui prennent rapidement les dispositions nécessaires.

Au moyen d'initiatives telles que la représentation commerciale du Canada à Berlin, le Stuttgart Strategic Partnering Marketplace et une participation canadienne accrue aux foires commerciales allemandes, AECEC montre la voie et offre l'appui aux entreprises canadiennes désirant percer sur un nouveau marché.

A vos marques, prêts? Partez!

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le marché de l'Allemagne de l'Est, communiquer avec le centre du commerce international le plus proche, ou avec la Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie en Europe de l'Ouest (RWT), à l'AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-3774. Télécopieur : (613) 995-6319.

Pour les exportateurs canadiens qui font déjà des affaires sur le marché de l'Allemagne de l'Est ou ceux qui sont prêts à en faire, communiquer avec l'ambassade du Canada, Friedrich-Wilhelm Strasse 18, D-5300, Bonn 1, République fédérale d'Allemagne. Tél. : (011-49-228) 23-10-61. Télécopieur : (011-49-228) 23-08-57. Ou, à compter de 1991, communiquer avec le consulat général du Canada, Europa Centre, D-1000 Berlin 30, République fédérale d'Allemagne. Tél. : (011-49-30) 261-11-61. Télécopieur : (011-49-30) 262-9206.

*Alan Minz est responsable des relations économiques avec l'Allemagne à la Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie en Europe de l'Ouest (RWT) d'AECEC.*