

La Hongrie a toujours été un petit marché pour le Canada. La valeur des échanges commerciaux bilatéraux a atteint 50,9 millions de dollars en 1989 — les importations de Hongrie, qui se chiffraient à 44,4 millions, surtout en produits finis et manufacturés, dépassaient largement les exportations canadiennes de 6,5 millions. Certaines grandes sociétés canadiennes sont déjà sur place, comme Northern Telecom qui, par l'intermédiaire de sa filiale américaine et d'un partenaire australien, a vendu un central téléphonique numérique à la ville de Szombathely.

Parmi les possibilités les plus intéressantes qui s'offrent aux entreprises canadiennes de travailler avec des partenaires locaux, certaines pourraient se trouver dans des secteurs qui ne sont généralement pas exploités au Canada. Celui de la recherche et du développement est particulièrement actif en Hongrie, et les progrès réalisés dans la fabrication de matériel médical, de produits pharmaceutiques et de logiciel informatique perfectionné laissent présager un marché avantageux pour la production de biens commerciaux.

Les entreprises canadiennes qui auraient besoin d'aide en

recherche et développement pourraient profiter de l'occasion pour se procurer de nouvelles technologies à un prix raisonnable. L'achat ou l'établissement de firmes fondées sur des connaissances en Hongrie, possiblement au moyen de coentreprises, pourrait permettre à des sociétés canadiennes d'avoir accès au marché lucratif d'Europe de l'Ouest en plus de celui de l'Est. Il serait peut-être même possible d'acheter la technologie à des fins de développement et de commercialisation sur le marché nord-américain, ce qu'un expert a décrit comme un « transfert de compétences techniques inversé ». Déjà, Idée International R&D Inc., coentreprise entre Medicor et le partenariat hongro-soviétique Mikromed, s'est établie à Montréal pour y produire du matériel d'analyse médicale.

Connaissances techniques en gestion

Les exportations canadiennes vers la Pologne n'ont pas été importantes, mais des possibilités intéressantes de participation se dessinent, avec la nouvelle direction que prend ce pays. On a récemment effectué des percées avec la vente de

dispositifs de compression de données, de raccords au réseau de télécommunications, et d'hélicoptères, ce qui laisse présager l'amorce de nouvelles relations commerciales fructueuses.

Comme dans tous les pays de la région, la voie à suivre pour privatiser les sociétés d'État fait l'objet de discussions passionnées en Pologne. Cependant, selon M. Henry Hodakowski, représentant à Varsovie de la société montréalaise Canampol International Management Inc., ce débat a pris des proportions exagérées. Pour les sociétés étrangères comme pour les Polonais, la vraie question n'est pas de savoir qui possède ces entreprises, mais plutôt comment les gérer.

C'est ainsi que M. Hodakowski voit le rôle des Canadiens. Par exemple, Canampol elle-même est composée d'un groupe multidisciplinaire de Canadiens, d'Américains et de Polonais de professions libérales, c'est-à-dire des ingénieurs, des comptables agréés, des avocats et des gestionnaires. La société offre des services de consultation en gestion et de mise en marché aux entreprises désireuses d'exploiter le marché polonais. Elle est idéalement placée pour aider à résoudre des problèmes polonais grâce aux compétences canadiennes.

Pour le moment, les principales exportations canadiennes en République fédérative tchèque et slovaque sont surtout l'amiante, le cuir et les peaux de bovins et, dans une moindre mesure, des pièces de machinerie et des instruments de mesure. Mais l'avenir présente des perspectives beaucoup plus intéressantes pour les exportations à base de connaissances techniques plutôt que de matériaux bruts. Des projets sont actuellement en cours, dont une soumission pour la reconstruction et l'expansion de l'aéroport de Prague, un contrat dans le domaine des télécommunications, la construction

d'un hôtel trois étoiles et un projet municipal de traitement des eaux usées à Prague.

Le processus de restructuration et de modernisation de l'économie de la République tchèque et slovaque ouvre des débouchés aux sociétés canadiennes oeuvrant dans le domaine des télécommunications, du tourisme, de la protection de l'environnement et de l'énergie. Étant donné que les idées canadiennes influent sur ce processus, des partenariats solides s'établiront certainement entre sociétés tchécoslovaques et canadiennes.

M. Jiri V. Kotas se sert des connaissances qu'il a acquises à l'université Carleton, à Ottawa, pour réaliser un travail très pratique : l'établissement des bases d'un système d'imposition et de services financiers. « Notre objectif est de faire de la République tchèque et slovaque un pays où il est facile d'établir des relations commerciales », indique M. Kotas.

Outre les idées occidentales sur la manière de connaître la prospérité, les préoccupations à l'égard de l'environnement commencent à s'imposer en République fédérative tchèque et slovaque. Une étude de la situation commandée par AEECE à une firme d'experts prévoit que le gouvernement favorisera autant que possible la production intérieure d'une technologie de protection de l'environnement afin de réduire le plus possible les sorties en devise forte. Mais une énorme quantité de matériel et de connaissances techniques devra également être importée des pays de l'Ouest, ce qui ouvre la voie aux entreprises canadiennes prêtes à se montrer souples au sujet des conditions de paiement et disposées à travailler avec des partenaires de cette région.

En fait, cette constatation pourrait servir de principe général s'appliquant à toute l'Europe centrale et de l'Est. Les entreprises canadiennes manifestent déjà un vif intérêt à l'égard d'une coopération avec des partenaires de la région, et le Gouvernement du Canada pour sa part est prêt à relever tous les défis. 



Derek Berwin / The Image Bank

Les gens d'affaires canadiens s'intéressent aux débouchés offerts par la Hongrie.