

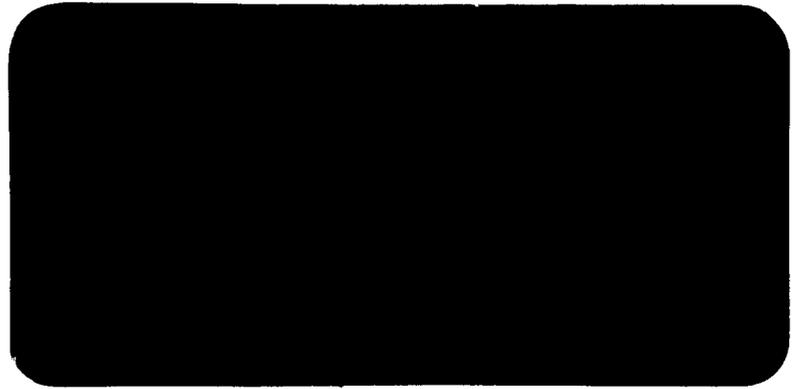
.b3112159 (F)

doc
CA1
EA446
97T61
FRE

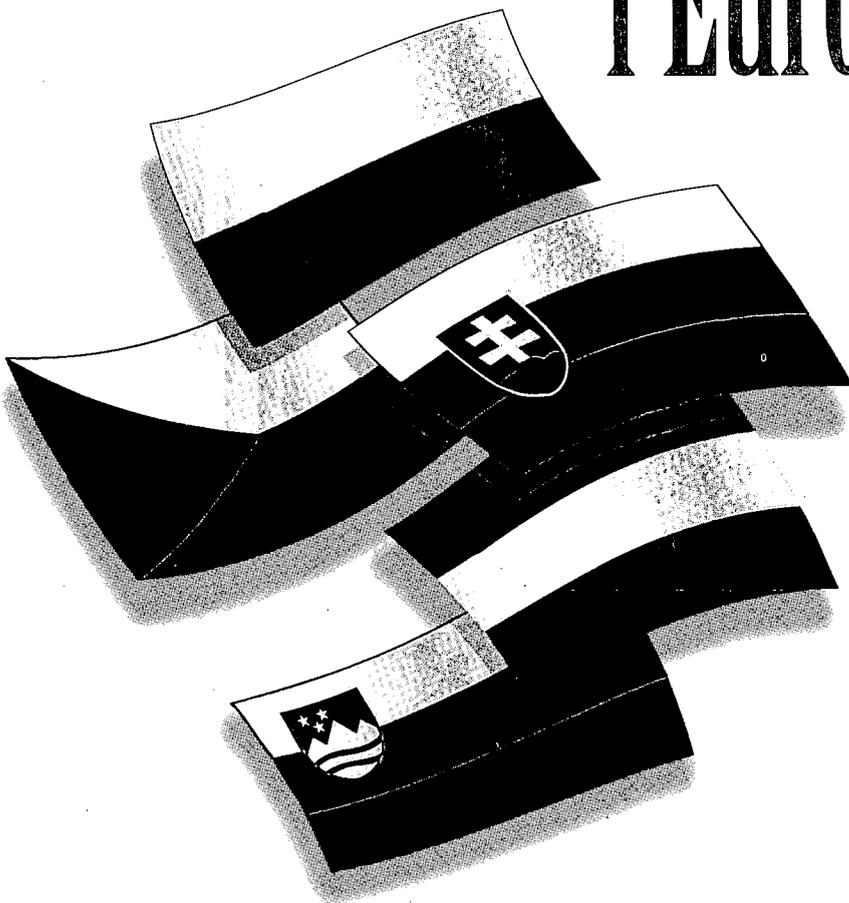


Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade



Le Canada et l'Europe Centrale

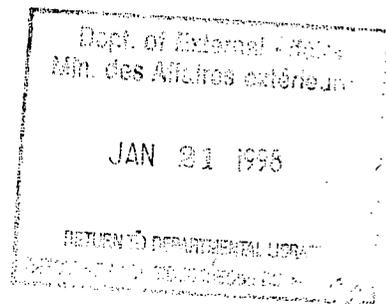


*Un aperçu des
affaires en Pologne,
République Tchèque,
Slovaquie, Hongrie
et Slovénie*

Canada

**COMMERCE ENTRE LE
CANADA ET L'EUROPE
CENTRALE**

518-31976



Ébauche

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Mars 1997

TABLE DES MATIÈRES

PARTIE I : LES POSSIBILITÉS

La renaissance politique
Aperçu de la situation économique
Intégration continentale et mondiale : zone de libre-échange
Ouverture aux affaires avec l'étranger
Le milieu d'affaires

PARTIE II : CONSIDÉRATIONS STRATÉGIQUES

Géopolitique
Accès aux marchés étrangers
Exportations
Circuits de distribution
Alliances stratégiques
Investissements étrangers directs
Promotion du commerce/Publicité

PARTIE III : SURVOL DES INDUSTRIES

Aérospatiale
Agriculture, produits alimentaires et pêches
Automobile
Biotechnologie et produits médicaux et d'hygiène
Construction et produits connexes
Équipements et services environnementaux
Géomatique
Technologies de l'information
Matériel de production d'électricité et d'énergie
Télécommunications

ANNEXES

Le programme Renaissance Europe de l'Est
Le Fonds canado-polonais pour entrepreneurs
Contacts et adresses

PARTIE I : LES POSSIBILITÉS

LA RENAISSANCE POLITIQUE

Les cinq dernières années ont été témoin de nombreuses mutations politiques et économiques dans la région couverte par l'Accord de libre-échange centre-européen (CEFTA).¹

Ces anciens pays communistes ont vécu une renaissance politique graduelle pour se transformer en États démocratiques. La Hongrie, la Pologne et la République tchèque ont déjà adhéré à l'OCDE et les cinq pays cherchent à devenir membres à part entière de l'Union européenne (UE) et de l'OTAN.

L'Accord de libre-échange centre-européen a été signé en décembre 1992 par des ministres représentant la République tchèque, la Pologne, la Hongrie et la Slovaquie. Bien qu'il soit appliqué depuis le 1^{er} mars 1993, l'Accord n'a pris force de loi qu'au 1^{er} juillet 1994. Après une modification apportée en 1995 au CEFTA pour autoriser l'admission de nouveaux membres, la Slovénie y a adhéré le 1^{er} janvier 1996.

L'Accord de libre-échange centre-européen a pour objectif fondamental la promotion de la coopération économique par la libéralisation mutuelle des échanges. L'Accord prescrit la levée progressive des barrières tarifaires et non tarifaires entravant le commerce des produits

industriels, jusqu'à leur élimination complète d'ici à la fin de la période de transition en 2001. L'instauration de tarifs préférentiels dans le commerce des produits agricoles est aussi prévue.

Le Canada entend développer ses relations politiques et commerciales avec les pays signataires du CEFTA compte tenu de la transformation de la région, de son ouverture aux intérêts commerciaux canadiens et de son potentiel en tant que partenaire et interlocuteur en Europe.

Ces pays font face à un défi de taille; parvenir à une stabilisation politique en même tant que de renforcer leur économie de marché naissante. On peut citer à titre d'exemple au niveau politique, la restructuration des politiques sociales et au niveau économique, la réorganisation des sociétés. Un nouveau système judiciaire émerge également définissant la loi sur les faillites et sur les droits de propriété privée. Les pouvoirs publics, le patronat et les travailleurs ne parviennent pas à atteindre un consensus sur ces enjeux. En effet, certains groupes insistent pour que les avantages découlant de la transformation économique soient répartis d'une façon plus équitable et plus socialement juste.

APERÇU DE LA SITUATION ÉCONOMIQUE

Malgré de nombreuses difficultés au départ, la transition vers l'économie de marché a conduit à une rapide expansion économique, au développement du secteur privé et à une augmentation sensible de l'investissement étranger direct. La principale conséquence de la privatisation a été la création d'un secteur privé qui représentait l'an dernier entre 60 % (Pologne) et 70 % (République tchèque) du produit intérieur brut (PIB) de ces pays.

La croissance annuelle du PIB dans la région devrait fluctuer autour de 4 et 6 %, sauf dans le cas de la Hongrie qui a connu un ralentissement après un départ fulgurant. Le taux d'inflation a été ramené progressivement à un chiffre ou à un faible nombre de deux chiffres. Le chômage, qui n'a pas augmenté à la suite de la rationalisation des entreprises récemment privatisées et de fermetures, commence aussi à reculer aujourd'hui. Enfin, la région constitue un marché de plus de 66 millions d'habitants. (Voir les caractéristiques principales aux tableaux 1 et 2)

TABLEAU 1

Pays	PIB global*	Taux d'inflation
Rép. tchèque	49,0 \$ (96)	9 % (96)
Slovaquie	15,3 \$ (96)	7 % (96)
Hongrie	44,8 \$ (96)	24 % (96)
Pologne	89,7 \$ (96)	18 % (96)
Slovénie	18,5 \$ (96)	10 % (96)

* En milliards de dollars américains

TABLEAU 2

Pays	Taux de chômage
République tchèque	3,0 % (96)
Slovaquie	12,0 % (96)
Hongrie	10,5 % (96)
Pologne	14,0 % (96)
Slovénie	12,5 % (96)

Comme de nombreuses autres économies en pleine croissance du monde, celles de la région traînent une dette extérieure, héritage, en partie, de la période communiste. Cependant, des ententes avec leurs créanciers leur ont permis de rééchelonner leur dette et d'obtenir des concessions pour alléger le fardeau du service de la dette, et ainsi augmenter leurs exportations. Parmi les facteurs qui ont contribué à l'endettement, on peut citer les déficits commerciaux, les importations de capitaux et de biens intermédiaires associés à l'investissement direct étranger (IDE), aux prêts du Fonds monétaire international (FMI) et de la Banque mondiale, et aux intérêts composés.

Par ailleurs, chaque pays a reconstitué d'assez grosses réserves de devises étrangères grâce à ses excédents commerciaux, à de nouveaux investissements étrangers et au tourisme.

En 1996, les échanges entre le Canada et la République tchèque ont atteint une valeur marchande de 160 millions de dollars CAN. Les

exportations canadiennes se sont chiffrées à 65 millions de dollars CAN et comportaient notamment de la machinerie, du matériel électrique, des matériaux de construction, des textiles, de l'équipement médical et de la viande.

Le commerce avec la Slovaquie a totalisé 34 millions de dollars CAN en 1996, et les exportations du Canada vers ce pays, 14,3 millions, comprenaient du fer et de l'acier, du matériel électrique et des instruments de précision.

Les échanges du Canada avec la Hongrie, à 88 millions de dollars CAN, ont augmenté progressivement. Les exportations du Canada, d'une valeur de 40,4 millions de dollars CAN en 1996, consistaient principalement en porc, machinerie et matériel électrique.

Les échanges bilatéraux avec la Pologne ont atteint une valeur marchande de 298 millions de dollars CAN en 1996, dont 155 millions en exportations du Canada. Les principaux produits exportés ont été les véhicules et leurs pièces, la machinerie, la viande, le blé et le matériel électrique.

En 1996, les exportations du Canada vers la Slovénie se sont chiffrées à 26,8 millions de dollars CAN, sur des échanges totaux de 82 millions de dollars CAN. Les principales exportations ont été les hélicoptères,

les aliments et les boissons, le bois et ses produits, et la machinerie.

TABLEAU 3

Pays	Export. can.*	Import. can.*
République tchèque	65,0 \$	95,0 \$
Slovaquie	14,3 \$	19,7 \$
Hongrie	40,4 \$	47,6 \$
Pologne	155,0 \$	143 \$
Slovénie	26,8 \$	55,2 \$

* En millions de dollars canadiens pour 1996 (les réexportations non incluses). Source : Statistique Canada

INTÉGRATION CONTINENTALE ET MONDIALE : LA ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE

En raison de l'intégration grandissante du commerce mondial, de nombreux pays cherchent à s'incorporer à des zones de libre-échange.

L'Accord de libre-échange centre-européen (CEFTA) a été créé pour améliorer la balance commerciale des pays membres en mettant à profit leur position géopolitique avantageuse pour former un environnement commercial favorable aux investissements étrangers.

Conformément aux critères de l'Union européenne, les pays du CEFTA doivent mettre au point un sérieux plan de restructuration commerciale et

financière et de maîtrise de l'inflation et de l'endettement en plus de faire la preuve d'une ouverture à l'investissement étranger.

L'UE a signé une nouvelle génération d'accords appelés euro-accords (ou accords d'association) avec la République tchèque, la Slovaquie, la Hongrie, la Pologne et la Slovénie. Ces accords sont des pactes qui lient l'UE à chacun des cinq pays du CEFTA pris distinctement. Ensemble, ils ont conçu un plan d'action et un cadre institutionnel pour : créer une zone de libre-échange d'ici à dix ans; stimuler le dialogue politique; régir les relations commerciales et économiques; promouvoir la coopération et l'assistance dans les secteurs financiers, industriels et culturels, notamment par la création d'institutions communes.

Les dynamiques économiques créées par les accords d'association encouragent les entreprises canadiennes à penser sérieusement à procéder à des investissements directs dans ces pays et à accentuer leur présence sur ces marchés.

OUVERTURE AUX AFFAIRES AVEC L'ÉTRANGER

« L'ouverture aux affaires avec l'étranger » a occasionné d'importants ajustements comme la rationalisation et la modernisation des économies de

la région, leurs secteurs financiers compris, de même que l'apprentissage de la conduite des affaires et de la concurrence dans un marché libre.

La libéralisation rapide pour attirer l'investissement étranger a été l'une des principales méthodes employées pour accentuer le rôle du secteur privé et le transfert de technologie dans la région. En général, les entreprises appartenant à des intérêts étrangers peuvent acquérir des biens en toute liberté; il existe peu de restrictions concernant les holdings. En général, il est aussi possible de créer une compagnie appartenant intégralement à des intérêts étrangers. Les investisseurs étrangers et nationaux sont traités de la même façon et sont assujettis aux mêmes codes et lois de fiscalité. De plus en plus, les gouvernements régionaux tendent à ne pas différencier investisseurs nationaux et investisseurs étrangers et à ne pas sélectionner les projets d'investissements étrangers, sauf si ceux-ci sont jugés « sensibles », c'est-à-dire si ces projets touchent à des secteurs clés de l'industrie.

L'expansion commerciale se poursuivra, car la région continue à ouvrir ses marchés à l'investissement et au commerce extérieur. Comme on pouvait s'y attendre, le gros du commerce extérieur s'effectue avec les pays de l'Union européenne, bien qu'en 1995, quelque 44 % des exportations de la Slovaquie aient été destinées aux membres du CEFTA. L'Allemagne a été le plus grand

importateur de produits tchèques et polonais, alors que l'Italie et la Croatie ont absorbé la majeure partie des exportations de la Slovaquie.

Les coûts de la main-d'oeuvre et du démarrage des entreprises sont en général plus bas qu'en Europe occidentale. Cependant, de nombreuses inefficacités subsistent toujours. On peut noter par exemple, la faible productivité de la main-d'oeuvre, les coûts élevés de la traduction, les coûts plus élevés des télécommunications (et le manque de fiabilité des lignes téléphoniques), les prix onéreux de l'électricité et des transports, et enfin, les retards dus à la bureaucratie. Les investisseurs et les commerçants doivent absorber ces coûts.

LE MILIEU D'AFFAIRES

La rareté des biens de consommation qui a caractérisé la région sous le régime communiste a cédé la place à des choix très diversifiés et à une multiplicité de circuits de distribution, ce qui a forcé les fournisseurs locaux à améliorer leurs produits pour pouvoir soutenir la concurrence étrangère.

Le financement et les capitaux propres demeurent rares, bien que la situation ne soit pas aussi aiguë qu'au début des années 1990. Le crédit risque des pays du CEFTA a diminué, alors que la qualité de l'évaluation des emprunteurs privés a augmenté. Cet état de chose a facilité l'accès aux capitaux étrangers et au financement international, notamment aux capitaux

des banques commerciales et de la Société financière internationale (SFI), dans le secteur privé, et de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) et de la Banque mondiale dans le secteur public. Sur les marchés nationaux, l'inflation est encore plus élevée que dans la plupart des pays de l'OCDE, et les régimes bancaires de la région n'arrivent encore aussi bien que les institutions occidentales à attirer les dépôts et à les faire fructifier sous forme de prêts commerciaux et industriels, ou encore d'hypothèques ou de prêts domestiques. Le coût élevé du crédit neutralise en quelque sorte la compétitivité de la région attribuable au plus faible coût de la main-d'oeuvre.

Dans de nombreux secteurs, la capacité de gestion des affaires laisse beaucoup à désirer. Les aspects qui doivent être améliorés sont, entre autres, l'ingénierie, la productivité, la commercialisation et la comptabilité. La réorganisation industrielle et la commercialisation mondiale des produits s'effectueront plus efficacement par l'investissement étranger direct, le transfert de technologie et les coentreprises. Le respect des droits de propriété intellectuelle (DPI) est l'un des domaines où d'immenses progrès ont été accomplis; les membres du CEFTA ont signé un certain nombre de conventions internationales touchant les DPI.

PARTIE II :

CONSIDÉRATIONS STRATÉGIQUES

GÉOPOLITIQUE

La région constitue un bon endroit où investir pour les entreprises canadiennes visant les marchés d'Europe centrale et orientale. Sa position stratégique combinée à la poursuite des réformes démocratiques et économiques devraient rendre la région apte à exercer une influence considérable sur ses voisins de l'Est et du Sud et aussi à jouer le rôle d'intermédiaire entre ceux-ci et l'Occident. Les pays de la zone CEFTA sont encore perçus comme des modèles par certaines économies de l'ancienne Union soviétique et de l'ex-Yougoslavie; ils peuvent donc aider des entreprises occidentales à s'introduire sur ces marchés.

De plus, bon nombre d'entreprises de ces pays détenaient des marchés solides au Moyen-Orient durant la période communiste, et leurs dirigeants ont gardé leurs contacts dans ces marchés. De nombreuses marques commerciales des signataires du CEFTA sont bien acceptées par le monde arabe.

ACCÈS AU MARCHÉ ÉTRANGER

De nombreuses entreprises canadiennes seront intéressées à trouver dans la zone CEFTA un

marché pour leurs produits ou leurs services. Certaines envisageront une alliance stratégique avec des partenaires locaux, supposant peut-être une participation directe au capital, le franchisage ou l'échange de technologie. D'autres pourront penser à un centre de distribution régional, établi soit dans un des pays membres du CEFTA soit dans un autre pays d'Europe, par exemple, en Allemagne ou en Autriche.

EXPORTATION

L'exportation de biens du Canada représente le moyen le plus simple et le moins coûteux de s'introduire sur un nouveau marché. Les méthodes d'exportation comprennent l'exportation directe, le recours à des distributeurs locaux, les maisons de commerce et les bureaux de vente. Les avantages de l'exportation à partir du Canada tiennent dans ce qu'il n'est pas nécessaire d'organiser une production locale ni d'expatrier des employés canadiens dans le marché cible; l'investissement en temps et en capitaux est modeste.

Les exportateurs doivent tenir compte de certains facteurs comme les droits de douanes, les barrières non tarifaires et la dépendance à l'égard des distributeurs locaux et des maisons de commerce pour promouvoir activement les produits et les équipements et pour assurer le service après-vente. La sensibilisation à la culture locale et au comportement du consommateur est aussi un facteur

fondamental. On n'insistera jamais trop sur l'importance d'une relation bien définie avec le représentant, l'agent, le distributeur ou le client. Avant de signer un contrat, les entrepreneurs devraient demander l'avis d'avocats ou de comptables pour éviter ainsi des surprises désagréables.

CIRCUITS DE DISTRIBUTION

La distribution, autrefois composante d'une économie dirigée fortement intégrée, est aujourd'hui répartie entre une multitude d'entités plus petites et plus nombreuses. Les entrepreneurs privés développent intégralement des circuits de distribution à partir de la base. Des sociétés de détail occidentales bien établies installent aussi des magasins dans les pays du CEFTA. Aujourd'hui le système de distribution de la région combine tant d'anciens réseaux publics que de nouveaux réseaux privés, cherchant à gagner de l'argent dans la nouvelle économie de marché. Comme l'État continue à promulguer des lois et des règlements et à assurer la transparence du système, le rôle des entrepreneurs du privé continuera à grandir.

Grâce à de grandes rénovations des infrastructures et aux privatisations, les services de transport et de distribution se sont nettement améliorés, en particulier dans le secteur du camionnage.

Les entreprises peuvent trouver des distributeurs soit en poursuivant des pistes dans leur secteur soit en sollicitant des références de partenaires fiables. De nombreux exportateurs s'adressent à l'ambassade du Canada chargée du territoire et lui fournissent une description détaillée de leur entreprise, de ses activités et de ses objectifs afin d'obtenir des suggestions sur d'éventuels partenaires dans la région. Il est habituellement moins coûteux de recourir à des distributeurs déjà installés que de partir de zéro. Les barrières culturelles et linguistiques rendent impérative la présence d'un partenaire local pour assurer un bon suivi aux activités de l'entreprise dans chacun des pays du CEFTA. La formation en gestion des stocks, promotion et services après-vente peuvent exiger un temps et des efforts énormes.

Le soutien des distributeurs est un aspect déterminant, comme il est possible de le démontrer de nombreuses façons. Le produit pourrait d'abord être placé en consignation pour permettre aux distributeurs d'accumuler une trésorerie locale. La vente directe aux détaillants est une autre solution possible, mais elle peut toutefois s'avérer coûteuse. Les distributeurs recourent souvent à la méthode du comptant sans livraison pour faciliter l'introduction des produits dans le circuit du détail. Certaines entreprises occidentales peuvent soutenir les distributeurs locaux en faisant la

publicité des produits, alors que d'autres peuvent leur assurer un soutien sous forme d'actif matériel et d'équipement. Les distributeurs les plus efficaces sont ceux qui collaborent étroitement avec leur fabricant partenaire en Occident à trouver des solutions adaptées à leur marché local. Les distributeurs et les détaillants peuvent avoir besoin de formation en organisation et gestion d'entrepôt, et en exécution de tâches administratives, en logistique et en financement. Les distributeurs doivent souvent montrer aux détaillants les bonnes façons de transporter, d'exposer et de retracer les produits vendus, leur fournir des points de vente et les persuader de reconstituer leurs stocks.

ALLIANCES STRATÉGIQUES

Les entreprises commerciales fondées sur des alliances stratégiques peuvent avoir diverses structures dans les pays du CEFTA, notamment de sociétés de capitaux ou sociétés par actions, de sociétés à responsabilité limitée, de coopérative, de filiale de vente, de partenariats généraux et de partenariats limités. Le franchisage est aussi une forme populaire et heureuse d'alliances commerciales. Les accords de licence sont moins fréquents dans la région que dans les pays occidentaux.

Au départ, les coentreprises ont été le mode d'opération privilégié dans certains secteurs, en partie parce qu'il

existait déjà des contrats et des relations clients-fournisseurs et, en partie, aussi pour mettre à contribution la connaissance du marché local par le partenaire.

Le choix du bon partenaire ou du bon agent demeure encore l'un des plus grands défis. Il peut être difficile de juger de la performance d'un partenaire local éventuel, car les méthodes de comptabilité diffèrent de celles qui sont utilisées au Canada. Le règlement des différends par les voies judiciaires peut être lent, peu pratique et ne devrait être envisagé qu'en dernier recours.

Lorsque l'on fait affaires avec des partenaires, il faut s'attendre à des retards dans l'élaboration et l'approbation des projets. Une bonne connaissance de la langue et de la culture locales peut contribuer à accélérer le rythme et l'entrée réussie sur le marché.

Il n'est pas inhabituel que les compagnies étrangères fassent partie de coentreprises où des ensembles non montés (produits en pièces détachées) sont expédiés pour montage sur le marché cible, stratégie qui permet de réduire les coûts d'importation et de préserver la compétitivité des prix. Cet aspect revêt toute son importance, car bien que le revenu disponible régional soit en hausse, il demeure faible d'après les normes européennes, ce qui rend les consommateurs très soucieux des prix.

Le service à la clientèle reste relativement peu développé. La qualité du service que les distributeurs et détaillants pourront offrir à la clientèle ainsi que leur capacité à élaborer une stratégie de commercialisation efficace seront des facteurs clés à considérer lors de l'évaluation d'un partenaire local.

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT

Avant de procéder à un investissement direct étranger (IED) dans un pays du CEFTA, la plupart des entreprises canadiennes auront acquis une expérience du marché local grâce à l'exportation.

La participation à des entreprises d'État privatisées ou à des entreprises municipales constitue une solution possible; les investissements dans des installations nouvelles en est une autre. L'achat d'une entreprise déjà sur pied présente l'avantage de s'accompagner de l'acquisition d'une main-d'oeuvre déjà formée (bien qu'elle puisse nécessiter un recyclage) et d'un réseau de fournisseurs, de distributeurs et de clients. Les désavantages sont la vulnérabilité aux litiges et aux vérifications liées au respect de l'environnement à l'avenir, ainsi qu'aux coûts élevés de la rationalisation et (ou) de la réorganisation qui accompagnent l'achat d'une entreprise inefficace. Les investissements dans des installations nouvelles deviennent aujourd'hui plus fréquentes et ont souvent lieu en raison du manque de

partenaires locaux appropriés, ou lorsque les différences technologiques sont si grandes qu'il est moins coûteux de lancer une nouvelle entreprise que de réorganiser une ancienne. Certains investissements du genre ont servi à l'exploitation de ressources naturelles jusque-là intouchées, ou pour tirer profit d'avantages compétitifs locaux, comme l'a fait Suzuki en entreprenant le montage de voitures en Hongrie.

La zone CEFTA attire une quantité croissante d'investissements étrangers directs en partie en raison de l'existence d'une main-d'oeuvre peu coûteuse et bien formée. Leurs voisins allemands et autrichiens, forts de leur technologie perfectionnée et de l'accès facile qu'ils ont aux capitaux, sont parmi les plus actifs dans la région. En général, il n'existe aucune restriction à l'investissement étranger direct, sauf dans quelques secteurs stratégiques clés; dans ces cas, les gouvernements nationaux entendent garder le contrôle en créant des agences nationales et (ou) en limitant la participation étrangère. Selon le pays, ces secteurs clés peuvent être ceux du raffinage du pétrole, de l'énergie électrique et des télécommunications, bien qu'il se manifeste un mouvement de privatisation et d'ouverture à l'IED dans ces secteurs.

Pour des raisons macro-économiques, la Hongrie a poursuivi une politique très favorable aux investissements étrangers directs. Ainsi, au début des

années 1990, plus de 15 milliards de dollars US ont été investis en Hongrie, représentant une part plus importante que celles de la République tchèque et la Pologne réunies ensemble.

TABLEAU 4 (Estimations)

Pays ID canadien dans le pays* ID du pays au Canada*

Pays	ID canadien dans le pays*	ID du pays au Canada*
Rép. tchèque	150,0 \$ (96)	20,0 \$ (95)
Slovaquie	10,5 \$ (96)	S/O
Hongrie	200,0 \$ (96)	S/O
Pologne	150,0 (96)	S/O
Slovénie	S/O	S/O

* En millions de dollars canadiens

PROMOTION DU COMMERCE/PUBLICITÉ

La publicité est un phénomène grandissant et réussi dans la région. Souvent, les dépositaires et représentants de compagnies étrangères profitent des foires commerciales qui sont pour eux un excellent instrument de promotion et un bon moyen d'accéder à la clientèle locale.

Au chapitre de la publicité directe ou publique, tous les médias de masse sont utilisés: télévision, radio, magazines et panneaux publicitaires mobiles ou fixes. La plupart des grandes agences de publicité occidentales ont des filiales ou des partenaires locaux dans les pays du CEFTA, qui comptent également un

nombre grandissant d'agences locales de haut calibre. Les démonstrations de produits et les ventes personnelles, comme le pratiquent Avon et Amway, se sont aussi révélées populaires. En raison de la popularité grandissante de la télévision par câble, en Hongrie en particulier, l'accès aux chaînes de télé-achat s'ouvre à un plus fort pourcentage de la population et constitue un autre circuit de vente.

PARTIE III : SURVOL DES INDUSTRIES

AÉROSPATIALE

Aperçu

L'industrie aérospatiale tchèque a été désignée par l'ambassade du Canada à Prague comme un secteur prioritaire pour le Canada.

Depuis la désintégration de ses marchés en Europe de l'Est, l'industrie aéronautique tchèque a dû relever d'énormes défis alors qu'elle faisait l'objet de privatisations et de réorganisations. En raison de la taille relativement limitée de l'industrie et du pays lui-même, le gouvernement tchèque ne dispose pas du levier opérationnel qui permettrait d'utiliser les marchés publics pour créer des emplois permanents dans l'industrie des pièces aéronautiques. Cependant, les activités de coopération industrielle sont déjà nombreuses, car la production aérospatiale mondiale suppose une forte part de sous-

traitance par des sources nationales et étrangères pour satisfaire à la demande des nouveaux marchés.

Grâce à son travail de qualité et aux faibles salaires, l'industrie tchèque s'est vu adjudger un certain nombre de contrats de production de pièces pour Boeing, Airbus, Pilatus, Dornier, General Electric et Bombardier. Les modifications des schèmes d'approvisionnement des industries occidentales régionales de fabrication aéronautique profiteront aussi à l'industrie aérospatiale tchèque. Les fabricants de pièces tchèques disposent des capacités nécessaires pour élaborer des sous-systèmes pour leurs homologues étrangers. Plusieurs jeunes entreprises tchèques tirent partie de la rigueur des normes de travail locales pour créer des « ensembles » et des projets de montage pour les petits aéronefs ultra-légers motorisés, qui sont pratiquement tous exportés.

Possibilités et contraintes

Il existe des débouchés possibles pour les aéronefs construits à l'étranger, car la ligne aérienne nationale, CSA, et des compagnies régionales réévaluent les besoins de leur parc aérien pour faire face à une intense concurrence. Il existe aussi une demande d'hélicoptères de police et d'évacuation sanitaire.

Les importations du secteur militaire tchèque devraient aussi continuer à augmenter avec le maintien de la

demande d'équipements de bord électroniques spécialisés répondant aux normes de l'OTAN.

L'Europe de l'Est est, aux yeux des fabricants tchèques, un marché qui recèle d'excellentes possibilités de ventes et où ils connaissent de bons contacts; le problème réside dans le financement des ventes à ces marchés. Les concurrents européens et américains ont déjà établi des relations avec certaines compagnies tchèques. Les Canadiens en profiteront s'ils offrent des produits de marchés à créneaux et s'ils forment rapidement des alliances puisque les concurrents pourraient bientôt ériger des barrières.

Pour le secteur de l'aéronautique, il faudrait penser à des projets de coopération industrielle. Les entreprises canadiennes pourraient profiter de l'approche traditionnelle du gouvernement tchèque qui consiste à promouvoir l'embauche nationale par des arrangements de compensation économique. Il est aussi judicieux de penser aux marchés de pays tiers, c'est-à-dire la livraison de pièces à la République tchèque pour des contrats d'assemblage et une éventuelle exportation vers d'autres pays.

Objectifs

- Promouvoir la technicité et la technologie de pointe canadiennes en matière d'équipements de bord électroniques spécialisés en apportant une aide technologique aux de

l'aéronautique militaire et régionale de la République tchèque;

● Donner de l'information en temps voulu et à jour sur le marché de l'aviation tchèque afin de trouver les demandes non satisfaites, en particulier les marchés à créneaux.

AGRICULTURE, PRODUITS ALIMENTAIRES ET PÊCHES

Aperçu

Le marché agroalimentaire de la région s'ouvre de plus en plus aux produits importés. Grâce à la réorganisation et à la restitution ou la privatisation, le secteur agricole compte aujourd'hui des petites exploitations agricoles plus efficaces et plus rentables. De bonnes possibilités s'offrent aux races canadiennes de bovins de boucherie, jugées idéales pour les fermes privées nouvellement lancées dans les Républiques tchèque et slovaque. Alors que la plupart des pays de la zone CEFTA sont traditionnellement des exportateurs d'aliments, en raison de son territoire montagneux, la Slovaquie en est un importateur net.

Possibilités et contraintes

De grands débouchés s'ouvrent aux exportateurs de produits agroalimentaires canadiens, notamment dans le secteur du boeuf et du porc. Plus particulièrement, la République tchèque est intéressée à importer des verrats et de jeunes truies du Canada, appartenant tant

aux races britanniques traditionnelles comme Yorkshire, Landrace et Hampshire qu'aux races canadiennes plus nouvelles, plus maigres, comme Duroc et Lacombe. Le Canada tente d'améliorer l'accès au marché du boeuf, car les premières exportations ne répondaient, semble-t-il, pas aux exigences vétérinaires.

Des marchés lucratifs s'ouvrent à une variété de produits différents comme les graines de moutarde, les haricots et les lentilles, les pommes de terre de semence, les produits laitiers (yogourt aux fruits), les aliments du bétail, les céréales secondaires, le maïs, les huiles comestibles, le sucre et les produits alimentaires. Les exportateurs canadiens de matériel génétique ont aussi de bons débouchés potentiels, notamment pour le sperme et les embryons de bovin, qui sont importés pour améliorer les races locales et rendre la production animale plus efficace.

Comme la Hongrie et les Républiques tchèque et slovaque sont des pays enclavés, tous les fruits de mer et les produits du poisson sont importés. La consommation de poisson, faible actuellement, est à la hausse; les principales importations sont le hareng, le maquereau et le merlu, bien qu'elles comptent aussi de petites quantités de morue, de flétan, de thon, de saumon, de requin, de crevette et de homard.

Le marché slovène ouvre des possibilités additionnelles à

l'exportation des produits alimentaires transformés, des fruits frais, du chocolat et des oeufs.

Leurs compétences et leur technologie dans le secteur agroalimentaire sont deux avantages compétitifs que les Canadiens peuvent offrir à l'étranger. Il en est résulté des partenariats où les entreprises canadiennes apportent l'expertise et le capital de placement nécessaires au développement et à la modernisation des industries de transformation des aliments. De bonnes possibilités de partenariats se présentent dans les domaines de l'aridoculture, de l'agriculture biologique et de la transformation de la pomme de terre, des produits laitiers et carnés. Il en est ainsi de la Hongrie en particulier, car en prévision de son entrée dans l'Union européenne, elle devra moderniser davantage son agriculture et son secteur agroalimentaire et réduire ses subventions. Ces changements rendront aussi la Hongrie plus compétitive face à d'autres pays de l'UE dotés de vigoureux secteurs agricoles.

Les Canadiens devraient profiter pleinement de la politique agroalimentaire relativement ouverte de la zone CEFTA. Avec une plus grande mise en évidence du Canada dans la région, les entreprises canadiennes pourront profiter davantage des nouveaux débouchés, notamment dans des créneaux comme l'agriculture biologique et l'élevage de l'autruche.

Il faut noter que le marché agroalimentaire de la Pologne est l'objet d'un protectionnisme assez fort; par rapport à d'autres pays du CEFTA, la Pologne perçoit des droits et des taxes élevées à l'importation.

En général, les exportateurs canadiens de produits agroalimentaires ont eu de la difficulté à soutenir la concurrence des fournisseurs de l'Union européenne, car le secteur agroalimentaire est fortement subventionné dans de nombreux pays de l'Union. Les importateurs tchèques et slovaques préfèrent négocier directement avec les producteurs canadiens pour éviter les intermédiaires coûteux; ils privilégient également des relations commerciales de longue durée. Si les sociétés canadiennes choisissent de recourir aux services de courtiers, d'agents ou de maisons de commerce européens, de pays extérieurs à la zone CEFTA, ils devraient s'employer à exercer un contrôle de prix.

Objectifs

- Encourager les investisseurs à participer à la privatisation de l'industrie agroalimentaire de la région;
- Encourager les entreprises canadiennes et leur donner de l'information, d'une part, et, d'autre part, soutenir d'éventuelles alliances stratégiques permettant de neutraliser le haut degré de protectionnisme qui caractérise le marché agroalimentaire polonais;

- Trouver d'autres modes de promotion du poisson canadien dans la région, par exemple, inviter des chefs cuisiniers de renom et des leaders d'opinion aux foires commerciales pour goûter au poisson canadien;

- Faciliter les possibilités d'application de l'expertise agricole canadienne, peut-être par la recherche conjointe ou le transfert de technologie;

Activités

Hongrie

- FOODAPEST s'est déroulée en novembre 1996, et la prochaine édition aura lieu en 1998. Il s'agit de la plus grande exposition consacrée au commerce agroalimentaire en Hongrie.

Pologne

- POLAGRA, l'une des plus grandes foires alimentaires internationales d'Europe, est aussi la plus importante foire agroalimentaire commerciale de Pologne. Elle se déroule chaque automne à Poznan. L'ambassade du Canada y ouvre un stand d'information chaque année.

République tchèque

- Breadbasket, la plus grande foire agroalimentaire commerciale de la République tchèque, s'est déroulée du 22 au 29 août 1996 à Ceské Budejovice.

Slovaquie

- Agrokomplex, la plus grande foire agroalimentaire commerciale de Slovaquie, a eu lieu à Nitra, du 15 au 22 août 1996.

France

- Le SIAL (Salon international de l'alimentation) s'est tenu à Paris en octobre 1996; la prochaine édition aura lieu en 1998.

Allemagne

- ANUGA se tiendra à Cologne, en Allemagne, du 11 au 16 octobre 1997.

Le SIAL et l'ANUGA ont lieu alternativement, tous les deux ans. Des délégations d'experts du domaine agroalimentaire de la région, représentant les associations professionnelles, devraient être invitées aux manifestations promotionnelles canadiennes du SIAL et de l'ANUGA.

Canada

- Foire des vins et des fromages de Toronto.

- Gourmet-Québec.

- Exposition agricole de l'Ouest canadien.

Ces trois foires canadiennes sont considérées comme de très bons

outils de commercialisation; des délégations de professionnels du secteur agroalimentaire de la région peuvent y être amenées.

AUTOMOBILE

Aperçu

Le marché des pièces d'automobile de Hongrie a été placé parmi les priorités du Canada. Cela ne signifie toutefois pas qu'il n'existe pas de débouchés dans d'autres pays du CEFTA : Magna International a effectué de gros investissements en République tchèque et en Slovaquie, alors que le secteur automobile de la Pologne attire de gros investissements étrangers directs, dont les plus notables sont ceux de General Motors et de Daewoo.

En 1995, le secteur de l'automobile a été l'industrie qui a connu l'un des taux de croissance les plus élevés de la région du CEFTA. Considérée de plus en plus comme le pays de l'automobile sur le Danube, la Hongrie a exporté, ne serait-ce qu'en 1995, des pièces d'une valeur marchande d'environ 550 millions de dollars; en d'autres termes, elles valaient autant que les exportations combinées des gros monteurs d'automobiles du pays (Audi, Suzuki, Opel, Ford, Alba, Ikarus et Raba).

Magyar Suzuki Rt a été le principal artisan de la stimulation de l'industrie des pièces automobiles de Hongrie et a contribué à l'augmentation de la proportion de pièces fabriquées en Hongrie afin d'améliorer l'accès dont elle dispose sur les marchés européens. Tous les fabricants d'automobiles qui sont actifs en Hongrie tentent d'augmenter le contenu local, dans la mesure où ils peuvent trouver des fournisseurs appropriés pour maintenir les coûts et se conformer aux règles sur le contenu local énoncées dans le CEFTA et d'autres accords commerciaux.

Il y a deux types de fabricants de pièces en Hongrie: les sociétés hongroises locales, souvent de petites entreprises ou des entreprises familiales, et des sociétés étrangères, notamment les installations nouvelles, les filiales ou les coentreprises constituées grâce à l'acquisition d'une ancienne société d'État lors de la privatisation.

IKARUS Hungarian Bus Manufacturing Co. est le plus gros fabricant d'autobus de la région et le septième au monde. IKARUS, qui peut produire 13 000 autobus par année, en a exporté vers 57 pays. Certains de ses autobus sont actuellement utilisés dans des villes d'Amérique du Nord, dont Ottawa, et la compagnie possède une filiale aux États-Unis.

Possibilités et contraintes

La production de l'industrie des pièces d'automobile (Audi, Opel, Ford et Suzuki exceptés) a progressé de 9 % en 1994, et on prévoit qu'elle augmentera de 10 % au cours des trois années suivantes, offrant ainsi aux investisseurs des possibilités de profits élevés.

De nombreux fournisseurs américains et ouest-européens de pièces d'équipement d'origine ont formé des partenariats avec des entreprises locales ou ont investi dans de nouvelles entreprises afin de tirer profit de la croissance extraordinaire du secteur de l'automobile hongrois. Les sociétés canadiennes cherchant à établir des relations d'approvisionnements avec des entreprises européennes ou est-européennes devraient penser à la Hongrie comme un point d'entrée peu coûteux et excellent.

Objectifs

- Mieux sensibiliser les Canadiens au potentiel de croissance du marché des pièces d'automobile de Hongrie;
- Promouvoir la Hongrie comme une voie de pénétration des marchés voisins.

BIOTECHNOLOGIE ET PRODUITS MÉDICAUX ET D'HYGIÈNE

Survol

La transformation fondamentale du système de soins de santé observée

dans la région a été largement déclenchée par l'absence de moyens suffisants pour répondre aux besoins sanitaires de la population ou, comme dans la République tchèque, par l'abandon du financement direct des soins de santé à même le budget de l'État en faveur d'un régime national d'assurance-maladie obligatoire.

En Hongrie, on note une détérioration de l'état général de la santé de la population malgré les réformes engagées. L'espérance de vie continue à décliner même si la taille relative du budget de la santé (6,5 % du PIB en 1995) est à peu près la même qu'au Royaume-Uni.

La République tchèque, qui a un budget de soins de santé par habitant relativement petit selon les normes européennes, continuera à favoriser les achats locaux par rapport aux importations; mais ses professionnels de la santé sont quand même intéressés à se tenir informés des derniers développements à l'étranger en matière d'équipement médical. Les mesures d'austérité ont généralement accéléré le rythme de modernisation du système de santé et, provoqué des changements radicaux. Les entreprises pharmaceutiques locales sont privatisées, de nouveaux produits sont introduits, et les entreprises publiques sont converties en sociétés par actions.

Possibilités et contraintes

La région pourrait profiter des solides capacités canadiennes dans le secteur de la santé. Des experts canadiens pourraient l'aider en participant à la transformation de l'ensemble du système de soins de santé, en fournissant des services de conseil en gestion hospitalière, un domaine où les Canadiens ont une excellente réputation, en fournissant divers appareils de diagnostic et de thérapie, y compris les appareils auditifs, et en améliorant les systèmes d'informatique des hôpitaux. La région a besoin de médicaments cardiovasculaires et gastrointestinaux, de médicaments pour le système nerveux central, d'antibiotiques ainsi que des produits pharmaceutiques oncologiques et anti-allergiques. La gestion des déchets hospitaliers et la fourniture d'équipements médicaux constituent d'autres débouchés sur le marché de la région. De plus, les sociétés canadiennes peuvent continuer à jouer un rôle vital dans la privatisation des entreprises pharmaceutiques.

La concurrence étrangère est exceptionnellement vive en Hongrie, où les grandes multinationales et plusieurs entreprises plus petites, surtout de l'UE et des États-Unis, ont établi une présence par le biais de représentants locaux ou ont implanté des usines locales. Ce qui renforce d'autant plus la nécessité d'avoir une présence canadienne sur le marché.

Dans la plupart des pays du CEFTA, les mesures d'austérité ont rendu plus difficile l'obtention d'un financement, ce qui peut affecter les plans d'affaires des sociétés étrangères. Dans le domaine médical, les projets financés par la Banque mondiale offrent des possibilités d'affaires liées au conseil en gestion, à la formation, aux systèmes d'information et aux appareils institutionnels.

Activités

Hongrie

La Hongrie accueille plusieurs conférences, colloques et ateliers internationaux.

● Magyar Medica, Magyar Pharma, Magyar Dent, Magyar Optica et Magyar Regula ont tenu leur foire annuelle à Budapest en février dernier.

● mediKAL + dental BUDAPEST s'est tenue à Budapest en novembre 1996. Cette foire biennale couvre les hôpitaux, les médecins et les laboratoires, les produits pharmaceutiques, la réadaptation et les services dentaires.

● L'International Exposition and Symposium, qui se tient chaque année à Budapest dans la dernière semaine de janvier, couvre les nouvelles technologies de diagnostic, de laboratoire.

République tchèque

●Pragomedica, Pragopharma et Pragooptika sont de grandes foires internationales annuelles du matériel médical et pharmaceutique; elles se tiendront à Prague en avril.

●Pragodent est une exposition internationale de produits dentaires tenue à Prague au début de novembre.

●MEFA est la plus grande foire internationale tchèque des produits médicaux et pharmaceutiques; elle se tient à Brno, en novembre de chaque année.

Slovaquie

●Slovmedica, Slovfarma et Slovregula sont de grandes foires internationales slovaques des produits pharmaceutiques et médicaux; elles se tiennent à Bratislava, en octobre de chaque année.

Pologne

●SALMED est une foire commerciale du matériel médical; elle se tient en mars à Poznan, en Pologne.

CONSTRUCTION ET PRODUITS CONNEXES

Survol

Le taux de croissance global de la région du CEFTA dans le secteur de la

construction devrait osciller autour de 10 %, à l'exception possible de la Hongrie, qui a un taux plus faible. La demande non comblée pendant la période communiste n'a pas encore été satisfaite. Les domaines les plus intéressants sont la rénovation et l'expansion des logements résidentiels, des édifices commerciaux et des infrastructures routières et ferroviaires.

Possibilités et contraintes

La région offre un bon marché pour certains bâtiments préfabriqués, les matériaux de construction à haut rendement énergétique, le bois de construction, les bardeaux, les cloisons sèches, les portes, les fenêtres, les panneaux, les matériaux de toiture, la plomberie, les pompes à chaleur, le placage et les ouvrages de menuiserie. Les transferts de technologie sont aussi recherchés, surtout en ce qui concerne les maisons préfabriquées à ossature de bois. Nombre de résidents de l'Europe centrale croient encore qu'une maison à ossature de bois est instable et constitue un risque d'incendie; il faut donc dissiper ces opinions fausses. Une aide est encore requise au niveau institutionnel pour l'adaptation des lois et des règlements.

La progression actuelle du secteur de la construction révèle une économie saine. L'introduction du financement hypothécaire développera davantage le secteur de l'habitation. L'obtention d'une hypothèque est encore difficile;

elle exige le versement de gros acomptes et le paiement de taux d'intérêt réels élevés. La plupart des pays du CEFTA sont encore en voie d'adopter de nouvelles lois et réglementations sur les hypothèques.

Des certificats pour l'utilisation de matériaux ou d'équipements importés sont exigés en Pologne. Les approbations tchèques applicables aux matériaux de construction sont basées sur les normes allemandes DIN. Les normes occidentales sont généralement plus rigoureuses que celles de la République tchèque, mais il faut toujours vérifier à l'avance avec la mission ou avec son distributeur ou son importateur si les matériaux ou les techniques canadiens proposés sont légalement acceptables, surtout lorsqu'il s'agit d'accessoires électriques. Toute la région du CEFTA utilise une alimentation électrique de 240V/50Hz.

On note un afflux croissant d'investissements et de savoir-faire étrangers dans la région par le biais de partenariats prenant par exemple la forme de coentreprises et d'accords de licence. Les sociétés européennes ont établi des coentreprises ou ont acquis des parts dans des firmes privatisées. Les entrepreneurs canadiens auraient intérêt à s'implanter solidement sur les marchés du CEFTA puisque la concurrence, surtout de l'Autriche, de l'Allemagne et de l'Italie, s'intensifie. De plus, le fait que la Hongrie se trouve à proximité de la Bosnie-

Herzégovine et de la Croatie ouvre de nouvelles possibilités commerciales aux sociétés canadiennes alors que ces pays commencent à combler leurs besoins de reconstruction.

Les Canadiens devront s'assurer à l'avance qu'ils peuvent concurrencer les fournisseurs de l'UE, lesquels bénéficient souvent de droits de douane moins élevés dans la région du CEFTA.

Grandes sociétés

Parmi les firmes actives dans la région, mentionnons ABB, Siemens, Jean Lefebvre, Lafarge Coppée, Heidelberger Zement et Knauf.

Objectifs

- mieux sensibiliser la population à la valeur et aux avantages des maisons à ossature de bois, surtout en République tchèque et en Pologne;
- suivre l'évolution du financement hypothécaire et d'autres questions financières qui permettront d'accroître le marché de la construction résidentielle dans la région; et
- faciliter la liaison entre sociétés du Canada et de la région pour des projets de construction domiciliaire.

Activités

Pologne

- La Foire internationale de la construction est tenue à Poznan en janvier. La Pologne tient aussi six autres foires commerciales importantes.

- BUDMA est une foire internationale des matériaux de construction tenue à Poznan, en janvier.

Hongrie

- CONSTRUMA sera tenue en Hongrie du 15 au 19 avril 1997.

Slovaquie

- CONECO est tenue en mai à Bratislava, en Slovaquie.

République tchèque

- FOR ARCHITECTURE est une foire des produits, des matériaux, du matériel et du logiciel, de la machinerie de construction et de l'habitation tenue à Prague en septembre de chaque année.

- FOR HABITAT est une foire tenue à Prague en mai de chaque année.

- La Foire internationale de la construction est tenue à Brno en juin.

- Une mission tchèque sur l'habitation a visité le Canada du 19 au 31 octobre 1996.

ÉQUIPEMENTS ET SERVICES ENVIRONNEMENTAUX

Survol

La protection de l'environnement est devenue une grande priorité dans la région. Le respect des normes environnementales internationales devient vite obligatoire pour les pays du CEFTA, d'autant plus que certains d'entre eux sont maintenant membres de l'OCDE et que tous ont fait leur demande pour adhérer à l'UE. Il y a donc d'abondantes possibilités pour les sociétés canadiennes qui offrent des produits ou des services environnementaux puisque la facture du nettoyage écologique de la région se chiffrera dans les milliards de dollars.

Les dépenses environnementales comme part du PIB régional devraient s'accroître à moyen terme. La Pologne estime qu'il lui en coûtera plus de 9 milliards de dollars US sur une période de six ans pour respecter les normes émises par l'UE.

Le marché est prometteur pour les sociétés fournissant des produits environnementaux et des services connexes, et notamment des services techniques. En 1995, les ventes de services canadiens de génie et de conception pour les systèmes de protection de l'air ont généré des revenus substantiels.

Possibilités et contraintes

Il existe des débouchés dans les domaines du traitement des eaux usées, du contrôle de la pollution de l'air, du traitement des déchets industriels, de la décontamination des sols et des installations nucléaires ainsi que de la gestion des eaux et des déchets solides.

Les Canadiens devraient envisager de faire affaire avec des sociétés locales, surtout d'anciennes entreprises d'État, qui peuvent offrir leur expérience du marché local, grâce à leurs contacts locaux et peuvent fournir des installations et des équipements pour la production. En Slovaquie, les sociétés locales ont jugé avantageux de former des alliances avec les autorités municipales qui s'occupent de la gestion des déchets. La formation de coentreprises, la conclusion d'accords de représentation avec des personnes ou des sociétés locales et/ou la prise d'une participation minoritaire dans une entreprise sont d'excellents moyens d'établir une présence. Les sociétés canadiennes qui s'établissent localement par le biais de coentreprises peuvent être admissibles au programme PHARE (une aide de transition accordée par l'UE). Les sociétés canadiennes peuvent aussi contacter des organisations comme la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) et la Société financière internationale (SFI) de la Banque mondiale, qui sont intéressées à investir dans des projets locaux du secteur privé.

Énergie atomique du Canada Limitée (EACL) a participé à un projet de manutention et de stockage de déchets radioactifs en Hongrie. La manutention des déchets nucléaires est aussi une préoccupation pour la République tchèque, la Slovaquie et la Slovénie, qui sont toutes dotées de centrales nucléaires.

Parmi les défis posés aux sociétés canadiennes qui souhaitent pénétrer le marché, mentionnons la difficulté à obtenir accès au financement disponible, étant donné la participation encore limitée des institutions financières internationales (IFI) comme la BERD, ainsi que l'absence de marchés environnementaux bien développés. Les sociétés locales qui ont de sérieux problèmes environnementaux ont habituellement des ressources financières limitées. Les restrictions au financement sont particulièrement aigues en Slovaquie. En Pologne, la plupart des projets sont financés localement, la plus importante source étant le Fond national pour la protection de l'environnement et la gestion de l'eau. La part du financement étranger a été faible en Pologne; les principaux contributeurs sont la Banque mondiale, la BERD et la SFI.

Objectifs

- inviter les sociétés de la région du CEFTA à donner suite aux initiatives déjà prises et à l'intérêt déjà manifesté;

- mieux sensibiliser les Canadiens à d'autres formes de contacts et d'alliances entre entreprises, comme une collaboration entre des départements universitaires et des autorités municipales s'occupant de gestion et de traitement de déchets solides et d'eaux usées; et

- faire mieux connaître les produits et services environnementaux canadiens, y compris notre capacité de fournir des solutions.

Activités

Pologne

- POLEKO est une foire écologique internationale qui se tiendra à Poznan du 25 au 28 novembre 1997.

- L'Atelier Canada-Pologne sur la gestion des déchets dangereux s'est tenu les 25 et 26 novembre 1996 à Varsovie.

République tchèque

- EnviroBrno est une activité qui se tient à Brno, en République tchèque, en octobre de chaque année.

Hongrie

- AQUATHERM se tient en Hongrie du 15 au 19 avril 1997.

Enfin, le Centre environnemental régional pour l'Europe centrale et orientale est une fondation sans but

lucratif qui aide à attirer l'attention sur les marchés locaux et régionaux.

GÉOMATIQUE

Survol

Les produits de la géomatique offrent d'excellentes occasions d'affaires aux firmes canadiennes. Les Canadiens ont de solides capacités dans le domaine des systèmes d'information géographique (SIG), qui sont des techniques et des applications logicielles destinées aux domaines de l'environnement, de la foresterie, de la restauration des sols, de l'enregistrement foncier et de l'urbanisme. Les gouvernements et le secteur privé de la région ont de plus en plus besoin de techniques SIG et de systèmes d'information liés à l'environnement.

Les débouchés offerts par la géomatique englobent notamment : les levés au sol traditionnels pour les projets de cadastre et de génie (domaine où la demande de services est la plus forte); la photographie aérienne; les services de conseil en SIG/SIF, y compris la conception de systèmes; le développement de logiciels d'application SIG/SIF; et les applications de la télédétection.

Le marché polonais de la géomatique est très diversifié quant aux types de services offerts. Ses principaux clients sont les administrations publiques.

Possibilités et contraintes

Les sociétés canadiennes ont des avantages concurrentiels au niveau des SIG/SIF en raison de leur expérience des études sur les besoins des utilisateurs et des méthodes SIG appliquées à l'entreprise, et aussi en raison de leur expérience de l'application des techniques SIG au secteur municipal dans les domaines des services d'utilité publique, de la gestion environnementale et du transport. L'expertise canadienne spécialisée, par exemple en matière d'orthophotocartographie numérique, peut aussi être exportée vers la région.

La commercialisation du matériel et du logiciel se fait le plus facilement au moyen d'un contrat de concessionnaire. Pour les produits SIG/SIF, cette commercialisation peut se faire en constituant une société dotée d'ingénieurs locaux, en formant un partenariat avec une société locale ou en organisant une forme quelconque de coentreprise. Le partenariat avec une firme locale est habituellement un prérequis. La sous-capitalisation reste un problème pour nombre de petites et moyennes entreprises.

Le marché polonais du matériel, des logiciels et des services de géomatique totalisait quelque 60 millions de dollars US en 1996 et avait un taux de croissance annuel de 15 %. Dans les domaines traditionnels de l'arpentage et de la cartographie, le

gros du travail sera effectué par des sociétés polonaises en raison de leurs coûts moins élevés et de leur connaissance des lois et normes locales.

La concurrence étrangère en Pologne est représentée par trois grandes sociétés : Geodan des Pays-Bas, Jason McKenzie des États-Unis, et Fin-Skog de la Finlande. D'autres sociétés européennes de géomatique recherchent activement des partenaires polonais acceptables. Cela a manifestement des incidences pour les sociétés canadiennes qui veulent s'accaparer une part du marché, puisqu'une présence locale soutenue est essentielle.

Objectifs

- encourager les liaisons pour la recherche et le développement et promouvoir la coopération entre les universités canadiennes et polonaises;
- fournir une information complète et utile aux sociétés qui souhaitent explorer le secteur polonais de la géomatique.

TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

Survol

Comme dans le reste du monde, le marché du matériel et du logiciel d'ordinateur a connu une expansion rapide ces dernières années. Parmi les raisons de cette expansion,

mentionnons le développement d'économies dynamiques, le besoin qu'ont les sociétés privées et les institutions financières de moderniser leur technologie pour pouvoir accommoder les transactions « en temps réel » et de véritables réseaux régionaux, et l'amélioration constante des télécommunications.

La technologie de l'information (TI) doit souvent être adaptée en fonction des spécifications nationales. Mais il est essentiel, comme sur tous les autres marchés, de fournir un service après-vente. Ce service devrait être pleinement soutenu par le distributeur ou partenaire local; un bon exemple de service après-vente serait l'offre d'un soutien permanent et de mises à niveau pour les progiciels et modules comptables. Une présence locale par le biais de bureaux de représentation ou de coentreprises est essentielle dans l'industrie de la TI.

En République tchèque, les approbations techniques pour les ventes de matériel d'ordinateur sont données par le Bureau des normes techniques, du comptage et des essais d'État.

Près de la moitié du marché polonais de l'informatique se composait d'importations l'an dernier. Le marché hongrois de la TI vaut actuellement environ 2 milliards de dollars US par année. Le marché informatique de la Slovénie s'accroît lui aussi rapidement : en 1995, la Slovénie avait un ordinateur pour neuf

personnes, et 46 % des entreprises utilisaient des réseaux informatiques.

Survol du marché du matériel

Le marché du matériel d'ordinateur est relativement saturé dans la région du CEFTA en raison de la forte pénétration des distributeurs européens de firmes occidentales. Les grands intervenants sont notamment SZUV, Compaq, IBM, Apple, Packard Bull et NEC.

Presque la moitié de tous les ordinateurs personnels (OP) en Hongrie ont actuellement moins de deux ans. Le nombre des OP en réseau devrait atteindre 600 000 d'ici 1998. Ces marchés s'accroissent encore extrêmement vite, à des taux de 30 à 50 % par année, en raison du retard à rattraper. Ils devraient prendre de la maturité au fur et à mesure que les consommateurs deviennent plus technologiquement sophistiqués et qu'il attachent moins d'importance au prix.

Les OP fabriqués localement comptent pour la moitié du marché hongrois, les importations étant limitées par des droits d'importation élevés.

En République tchèque, le matériel est vendu par l'entremise de distributeurs spécialisés, de petits et moyens détaillants, de plusieurs firmes de montage et de divers autres vendeurs intermédiaires. Les systèmes haut de gamme sont vendus par des détaillants de marque ou par de petits

établissements spécialisés de vente au détail. Le matériel informatique doit être conforme à la norme technique internationale IEC 950. Lorsqu'un produit a été testé à l'extérieur de la République tchèque, les certificats d'essai devraient être soumis pour accélérer le processus d'approbation.

Le gouvernement polonais comprend parfaitement que le secteur de la TI doit s'adapter constamment aux normes occidentales pour garantir la compétitivité de l'économie nationale en vue de l'accession à l'UE, et pour encourager les sociétés et les investisseurs étrangers à appuyer son programme de restructuration.

Le marché polonais de la TI a attiré des intervenants étrangers clés. Ce sont notamment IBM, HP, Dell, Compaq, Apple, Siemens, Novell, Microsoft et Oracle. Ce secteur dynamique et à forte croissance est devenu hautement concurrentiel et est exclusivement axé sur les besoins du marché. Plusieurs sociétés canadiennes se sont donné une présence sur le marché par le biais d'accords de distribution.

Les autres facteurs qui influencent les décisions d'achat sont notamment le prix, les résultats précédents, la connaissance préalable du produit, le service offert, la compatibilité du produit et la capacité de livraison. Pour le logiciel, le principal facteur est l'offre de produits dont les menus et les instructions sont dans la langue nationale.

Le secteur polonais de la TI ne nécessite pas d'approches ou de pratiques particulières. Les structures de représentation, les circuits de distribution, les pratiques de financement, les exigences techniques pour le matériel, et ainsi de suite, sont similaires aux conventions occidentales. Il n'y a pas de contingent d'importations ou de barrière non tarifaire.

Les firmes canadiennes sont susceptibles d'être intéressées par la croissance rapide observée ces dernières années dans la vente de périphériques, y compris les CD-ROM, les systèmes multimédia et les modems. Les meilleures possibilités offertes par le secteur de la TI se situent au niveau de la CAO, de la FAO et de l'IAO, des logiciels d'ordinateur et du matériel TPV.

Les sociétés canadiennes devront se donner une solide présence dans la région du CEFTA pour pouvoir livrer concurrence dans son secteur de la TI. Sans une telle présence, elles ne pourront réussir, sauf si leur prix est imbattable et que leur technologie est unique. Les sociétés canadiennes qui ont établi une présence directe sur le marché tendent à être vues favorablement.

Survol du marché du logiciel

Les grandes sociétés tchèques et slovaques tendent à se concentrer sur des domaines d'intérêt limité comme AutoDesk, qui n'exécute que les

systèmes CAO/FAO, et Intergraph, qui n'est utilisé que pour les SIG.

En République tchèque, les produits logiciels sont distribués de deux façons, soit par vente directe à l'utilisateur final -- une formule qui pourrait sembler moins chère mais qui exclut tout soutien technique -- et par vente par l'entremise d'un distributeur autorisé -- une formule plus largement utilisée et plus pratique pour l'utilisateur final.

Le marché logiciel de la région est essentiellement dominé par les produits américains. Les sociétés locales de services informatiques sont petites mais spécialisées -- comme la firme hongroise Recignita, qui est l'une des trois principales firmes au monde pour la programmation ROC (reconnaissance optique de caractère).

La plupart des logiciels sont vendus aux investisseurs étrangers, aux banques, aux ministères et à certaines sociétés hongroises plus rentables. La culture de l'utilisateur hongrois peut être décrite comme étant conservatrice. Une loi pour réprimer le piratage de logiciels a été adoptée en 1993, mais son application, à toutes fins pratiques, ne fait que commencer. Le piratage de logiciels est généralisé sur ce marché, plus de 90 % de tous les logiciels utilisés étant des copies illégales. On prévoit toutefois que le resserrement des relations avec les autres membres de l'OCDE et avec les membres de l'UE

réduira graduellement et sensiblement ce taux.

Les sociétés canadiennes peuvent tirer profit de la vente de logiciels au secteur bancaire des pays du CEFTA, qui travaillent de plus en plus « en temps réel » et qui a donc besoin de technologies plus modernes et de logiciels permettant la communication entre les systèmes DOS et UNIX. Les marchés du chiffrier et du traitement de texte sont saturés, mais le marché des logiciels d'application est toujours en croissance.

Tous les membres du CEFTA offrent d'importantes possibilités aux fournisseurs canadiens de logiciels, de périphériques et de services liés à l'Internet.

Le marché CEFTA du logiciel graphique spécialisé et du matériel connexe est, selon les spécialistes de l'industrie, déjà limité au domaine de la CAO/FAO.

Le problème avec les versions locales de logiciels étrangers est qu'il faut les mettre à niveau pour suivre les derniers changements. Le marché semble généralement favoriser les adaptations nationales de logiciels étrangers, qui sont préparées localement et qui peuvent être plus facilement actualisées.

Activités

Pologne

- Computer Expo est une foire internationale qui se tient à Varsovie, en janvier de chaque année.
- Infosystem sera tenue à Poznan du 8 au 11 avril 1997.

Hongrie

- IFABO est une foire qui se tient à Budapest, en mai de chaque année. On y présente du matériel et des logiciels d'ordinateur, des produits de télécommunications ainsi que du matériel et du mobilier de bureau.
- CAMP est une foire qui se tient à Budapest, en septembre de chaque année. On y présente des produits de CAO, de FAO, d'IAO et de PAO.
- COMPFAIR est une foire qui se tient à Budapest en octobre de chaque année. On y présente du matériel et des logiciels d'ordinateur ainsi que du matériel de bureau.

République tchèque

- Invex est une foire internationale qui se tient à Brno, en octobre de chaque année. On y présente du matériel et des logiciels d'ordinateur.

Enfin, la conférence-exposition annuelle sur les SIG/SIF pour l'Europe centrale et orientale se concentre sur les plans d'aménagement et de développement.

MATÉRIEL DE PRODUCTION D'ÉLECTRICITÉ ET D'ÉNERGIE

Survol

Avec la progression de la demande de matériel de production d'électricité et d'énergie, les gouvernements et le secteur privé doivent pouvoir combler les futurs besoins d'énergie des économies revitalisées de l'ensemble de la région du CEFTA.

La République tchèque offre de nombreuses possibilités d'investissements dans des entreprises d'État transformées en sociétés par actions. Le Fonds des biens nationaux, qui détient des parts dans ces sociétés, cherche maintenant à s'en départir.

Les installations de chauffage doivent être modernisées et dotées de techniques modernes. Les républiques tchèque et slovaque se voient pressées de mettre fin à la combustion de lignite à faible pouvoir calorifique en raison des dommages que cela cause à l'environnement.

En Hongrie, la construction d'une grande centrale est arrêtée depuis le milieu des années 80, aucune décision sur la technologie de production à utiliser n'ayant été prise. Il a été suggéré que l'énergie nucléaire serait la meilleure solution aux plans technique et économique. C'est un domaine où l'expertise canadienne est

bien établie. Tous les pays de la région exploitent déjà des centrales nucléaires. Ces centrales sont toutes de conception soviétique, sauf celle construite par Westinghouse en Slovaquie.

Possibilités et contraintes

La République tchèque fait preuve d'un grand intérêt pour la cogénération, et plusieurs firmes de taille moyenne ont besoin de moderniser leurs centrales. Les technologies et équipements pour conserver l'énergie et les énergies de remplacement offrent un bon potentiel commercial. Des appels d'offres seront lancés d'ici deux ans pour attirer l'investissement étranger dans huit sociétés par actions qui distribuent de l'électricité. Il faut toutefois mentionner que les investisseurs ne peuvent acquérir qu'une participation minoritaire en association avec les municipalités, lesquelles restent partiellement propriétaires.

La Slovaquie offre d'excellentes possibilités commerciales alors que le gouvernement planifie l'agrandissement et la reconstruction de centrales hydro-électriques. Le pays a aussi besoin d'un certain nombre de centrales hydro-électriques de tailles petite et moyenne. La réduction de la pollution émanant des centrales thermiques exigera de nouveaux investissements. La Slovaquie veut commencer rapidement

la construction de dépôts souterrains pour le stockage du gaz naturel, et aussi accroître ses stocks « commerciaux » et « stratégiques » de pétrole brut. La Slovaquie souhaite également moderniser sa centrale nucléaire REP Westinghouse de Krsko pour en prolonger la durée de fonctionnement.

Les marchés de tous ces pays sont dominés par des sociétés européennes qui jouissent d'un solide appui financier, notamment d'un important financement concessionnel de l'UE, et qui collaborent avec des partenaires locaux pour établir une présence sur le marché. Les retards bureaucratiques sont chose courante, et les processus décisionnels sont lents et hautement politisés sur ces marchés.

Objectifs

- faire connaître les possibilités offertes par ces pays, et encourager les Canadiens à prendre une part de ces marchés;
- inviter les représentants de sociétés et de gouvernements locaux à visiter des centrales canadiennes afin de les

informer des avantages de notre matériel et de notre technologie de production d'énergie motrice.

TÉLÉCOMMUNICATIONS

Survol

Le secteur des télécommunications a depuis deux ans la toute première priorité dans les efforts de promotion des exportations déployés par les ambassades du Canada dans la région.

Les Canadiens sont respectés pour leur R-D dans ce secteur, tout comme pour leur expertise. Néanmoins, la formation d'alliances avec des sociétés locales et la conclusion d'ententes solides de distribution locale donneraient plus de succès aux fabricants canadiens dans la région du CEFTA.

La République tchèque a fait de gros investissements pour ouvrir et moderniser son secteur des télécommunications. La déréglementation du secteur a permis l'entrée de plusieurs nouveaux intervenants et concurrents et a entraîné l'émergence de nouvelles occasions d'affaires. Les grandes firmes industrielles et les grands services d'utilité publique tchèques forment des partenariats avec des entreprises internationales de télécommunications pour la fabrication de systèmes de transmission de données par fibre optique qui

concurrentent directement SPT Telecom, l'ancien monopole d'État.

Au contraire du gouvernement tchèque, le gouvernement slovaque a poursuivi son plan de modernisation du système de télécommunications tout en en gardant la propriété directe, du moins jusqu'en l'an 2000. Le marché slovaque des télécommunications est plus petit que le marché tchèque et comprend moins d'intervenants.

L'intérêt de la Pologne pour les télécommunications résulte de sa dynamique croissance économique et de son besoin de rattraper son retard technologique. Le marché des télécommunications publiques est strictement surveillé et réglementé par le gouvernement polonais. Toutefois, les réseaux locaux et les marchés d'utilisation finale restent pleinement ouverts à l'investissement privé. Parmi les intervenants clés sur ce marché, mentionnons AT&T, Siemens, Alcatel, Ericsson et Kapsch.

La Hongrie compte actuellement 2,1 millions de lignes téléphoniques, ou 28 lignes pour 100 résidents. La compagnie nationale de téléphone MATAV aura le monopole jusqu'en 2001, après quoi la concurrence devrait s'intensifier. La MATAV est partiellement privatisée. Elle investit 350 millions de dollars CAN par année dans les services de télécommunications.

Possibilités et contraintes

D'importantes possibilités sont offertes aux fournisseurs de matériel et de technologie liés aux télécommunications de base, aux commutateurs numériques, à la réseautique et à l'intégration des systèmes, au matériel spécialisé, aux systèmes de communications cellulaires et de communications GSM et aux autres systèmes de communications sans fil, ainsi qu'aux systèmes de téléphonie rurale. Plusieurs fabricants canadiens ont déjà pénétré avec succès ces marchés et continuent à y jouir d'une excellente réputation, y étant considérés comme des fournisseurs fiables de matériel de qualité.

Les 38 millions d'habitants de la Pologne n'ont que 5 millions de lignes téléphoniques. Les plans polonais prévoient 11 millions de lignes d'ici l'an 2000. Les possibilités se situent surtout au niveau des télécommunications mobiles et par satellite, des services téléphoniques à valeur ajoutée, de la communication de données, du matériel TPV et du multimédia.

Activités

Pologne

●INFOSYSTEM se tient à Poznan (Pologne), en avril/mai de chaque année. On y présente du matériel de télécommunication et des ordinateurs.

●INTERTELECOM est une activité annuelle qui se tiendra du 26 au 29 mars 1997 à Lodz (Pologne).

●Le colloque KST sur les télécommunications s'est tenu à Bydgoszcz (Pologne) en septembre 1996.

République tchèque

●Comnet est une foire des télécommunications qui se tient chaque année à Prague.

●Invex est une foire commerciale qui se tient à Brno (République tchèque) en octobre de chaque année. On y présente aussi du matériel et des logiciels d'ordinateur.

LE PROGRAMME RENAISSANCE EUROPE DE L'EST

Le programme de coopération du Canada avec l'Europe centrale et orientale a trois grands objectifs : 1) favoriser la transition à une économie de marché; intensifier les liens commerciaux et financiers entre le Canada et la région; et 3) appuyer le développement de la démocratie. Le programme de coopération du Canada se concentre sur 11 pays-programme prioritaires de l'Europe centrale et orientale et de l'ancienne Union soviétique : la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, la Slovaquie, la Roumanie, la Lettonie, la Lituanie et l'Estonie en Europe centrale et orientale; et la Russie, l'Ukraine et le Kazakhstan dans l'ancienne Union soviétique. Ces pays ont été choisis en fonction de leur engagement envers la réforme et de leur importance pour nos intérêts économiques, politiques et de sécurité. On a aussi tenu compte de la nécessité de concentrer nos ressources limitées dans des pays clés afin d'en optimiser l'effet.

Les autres pays de l'Europe centrale et orientale et de l'ancienne Union soviétique sont admissibles à des projets canadiens de coopération technique, mais ne bénéficient pas de programmes-pays. Des programmes régionaux de coopération technique ont été établis pour l'Europe centrale et orientale et l'ancienne Union soviétique afin de favoriser les initiatives qui répondent aux besoins communs d'au moins deux pays.

LE FONDS CANADO-POLONAIS POUR ENTREPRENEURS

Au Sommet de Munich tenu en juillet 1992, le premier ministre du Canada et les autres dirigeants du G-7 ont accepté de réaffecter des crédits du Fonds de stabilisation pour la Pologne en faveur de nouvelles utilisations pour appuyer l'effort de réforme du marché polonais, notamment en renforçant la compétitivité des entreprises commerciales polonaises. Le Canada a choisi d'établir le Fonds canado-polonais pour entrepreneurs (FCPE) et de le doter d'un budget de quelque 32 millions de dollars. Le projet a été lancé en 1996 et sera exécuté jusqu'en 2003; il a pour but de contribuer au développement du secteur des petites et moyennes entreprises (PME) dans une région définie de la Pologne. Ses objectifs sont d'améliorer la viabilité économique des PME polonaises par l'offre de trois instruments financiers -- crédits à court terme, participations à long terme et garanties de prêt; de renforcer, sur la base d'un partenariat (partage des risques et des profits), les compétences en prêts risqués de la banque polonaise participante en fournissant une formation en instruments financiers à ses préposés aux prêts; de fournir des services et une formation en conseils d'affaires aux PME polonaises; et de fournir un financement d'immobilisations aux coentreprises formées entre des firmes canadiennes et des PME polonaises par le biais des trois instruments financiers susmentionnés.

Quatre approches stratégiques différentes sont jugées nécessaires pour atteindre et appuyer efficacement un nombre maximal de PME sur une base durable : la collaboration avec les institutions financières polonaises; l'offre d'un ensemble d'instruments financiers à la fois souple et complet; l'offre de services et d'une formation complémentaires en conseils d'affaires aux PME qui reçoivent une aide financière; et l'établissement d'un système de distribution permettant éventuellement une couverture régionale plus vaste.

CONTACTS ET ADRESSES

Les ambassades du Canada responsables des 5 pays du CEFTA ont une section commerciale qui peut fournir de l'aide, des conseils et des orientations aux sociétés canadiennes qui tentent de pénétrer ces marchés.

POUR LA HONGRIE ET LA SLOVÉNIE :

Section commerciale
Ambassade du Canada
Butakeszi ut.32
1121 Budapest
Hongrie
a/s M. Gibb McEwen, conseiller (Affaires commerciales)
tél.: (011-36-1)275-1200
fax : (011-36-1)275-1210

POUR LA POLOGNE :

Section commerciale
Ambassade du Canada
Ulica Matejki 1\5
Varsovie, 00-481
Pologne
a/s M^{me} Linda McDonald, conseillère (Affaires commerciales)
tél.: (011-48-22) 629-8051 ou 629-6418
fax : (011-48-22) 629-6457

POUR LA RÉPUBLIQUE TCHÈQUE ET LA SLOVAQUIE :

Section commerciale
Ambassade du Canada
Mickiewiczova 6
125 33 Prague
République tchèque
a/s M. Roger Bélanger, conseiller (Affaires commerciales)
tél.: (011-420-2) 2431-1108, -1109, -1110, -1111, -1112
fax : (011-420-2) 2431-0294; 2431-4060 (Section commerciale)
site web : http://www.dfait-maeci.gc.ca/_prague

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Centre d'information commerciale :
tél.: (613) 944-4000 ou 1-800-267-8376
FaxLink : (613) 944-4500

Page d'accueil : www.dfait-maeci.gc.ca

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL (MAECI)

Direction de l'Europe centrale (REC) pour la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Slovaquie

M. Jean Prévost : tél.: (613) 996-7107; fax : (613) 995-8756

M. Dan Mrkich : tél.: (613) 992-1449; fax : (613) 995-8756

Internet : jean.prevost@extott04.x400.gc.ca

Direction de l'Europe du Sud (RES) pour la Slovénie

M. Jim Eaton : tél.: (613) 944-1562; fax : (613) 995-8783

Internet : james.eaton@extott04.x400.gc.ca

¹. Dans ce rapport, les termes « région », « régional (aux) » ou « local (aux) » renvoient aux pays du CEFTA : République tchèque, Hongrie, Pologne, Slovaquie et Slovénie.

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20086741 7

DOCS
CA1 EA446 97T61 FRE
Commerce entre le Canada et
l'Europe centrale. --
51831976