



# CANADEXPORT

COMMERCE + INVESTIR + PROSPÉRER

WWW.CANADEXPORT.GC.CA

VOLUME 25 | NUMÉRO 13  
18 juillet 2007

## ▶ EN MANCHETTE

### Le puissant rugissement des pays baltes

Les républiques de Lettonie, de Lituanie et d'Estonie sont souvent appelées les tigres de la Baltique. Personne n'ignore que ces trois petits pays qui bordent la mer Baltique dans le Nord-Est de l'Europe sont en passe de devenir d'importants acteurs au sein de l'économie du XXI<sup>e</sup> siècle. Les entrepreneurs canadiens qui restent sourds au rugissement énergétique de ces tigres le font peut-être à leurs risques et périls. [voir page 4](#)



### Voir grand dans les petits marchés

L'entreprise SMART Technologies Inc., de Calgary, est devenue un chef de file dans le marché des produits interactifs grâce à son SMART Board, qui allie la simplicité d'un tableau blanc à la puissance d'un ordinateur. Elle doit notamment sa réussite aux gros investissements qu'elle a faits dans de petits marchés comme la Lettonie, la Lituanie et l'Estonie. [voir page 7](#)

### Les Canadiens sont-ils prêts à conquérir le nouveau Far West?

La Lettonie, qui se classe première dans l'Union européenne pour son taux de croissance, est considérée comme un nouveau Far West où les obstacles sont rares et où les débouchés abondent. Mais les entrepreneurs canadiens sont-ils prêts à monter en selle pour conquérir ce marché? Un homme d'affaires canadien en doute. [voir page 3](#)



## ▶ AUSSI DANS CE NUMÉRO

### ▶ Les conseils en or d'un Américain bien tranquille

Une soirée ensoleillée de la fin du mois de juin, à Riga. Lester Golden est le seul Américain attablé avec une joyeuse bande d'entrepreneurs canadiens qui célèbrent la fin d'une autre semaine de travail. [voir page 6](#)

### ▶ Bombardier signale sa réussite

La Lituanie réalise des investissements considérables dans le but de moderniser son réseau ferroviaire, et l'entreprise canadienne Bombardier, chef de file mondial dans le domaine des solutions de transport ferroviaire et aérospatial, fait de même. [voir page 8](#)

### ▶ L'Estonie se prépare à l'après-croissance

Comme la Lettonie et la Lituanie, l'Estonie a peut-être connu une croissance trop forte et trop rapide. Certains s'en inquiètent. Si l'économie estonienne entre dans une phase descendante, sa demande de produits et services étrangers diminuera-t-elle? Quels débouchés ce marché offrira-t-il aux entrepreneurs canadiens? [voir page 9](#)

Dernier numéro de l'été.  
CanadExport sera de  
retour en septembre.



MANIFESTATIONS  
COMMERCIALES  
[voir page 10](#)

## Relevez vos exportations à Riga Food

Riga, du 5 au 8 septembre 2007 > Venez présenter vos produits dans le pavillon du Canada à **Riga Food**, la plus importante foire commerciale de l'industrie de l'alimentation lettone.

Selon les autorités canadiennes en matière de commerce international, Riga Food est une excellente occasion d'introduire un produit ou un service sur le marché letton, qui enregistre la croissance la plus rapide en Europe.

« Les entrepreneurs canadiens peuvent y rencontrer des gens d'affaires, des hauts fonctionnaires du domaine du commerce international, des chefs de missions commerciales et économiques, des spécialistes de l'industrie et les membres de délégations représentant les gouvernements des pays baltes, des pays de la Communauté des États indépendants,



de l'Europe et d'ailleurs », explique Irena Cirpuse, une agente commerciale en poste à l'ambassade du Canada en Lettonie.

Selon Rolands Nezboris, un des gestionnaires de projet de la foire, les entreprises sont plus nombreuses que jamais à vouloir participer à la foire Riga Food, où on trouvera des pavillons mettant l'accent sur les ingrédients et les technologies alimentaires, les boissons, le conditionnement, les services alimentaires, les technologies de vente au détail et l'hôtellerie.

L'an dernier, la foire a attiré plus de 36 000 visiteurs. Quelque 70 % d'entre eux étaient des professionnels et des représentants d'entreprises de l'industrie, et environ la moitié de ces derniers étaient des PDG ou des hauts dirigeants d'entreprises. Cette année, on prévoit que quelque 40 000 visiteurs assisteront à la foire.

**Renseignements :** Irena Cirpuse ([irena.cirpuse@international.gc.ca](mailto:irena.cirpuse@international.gc.ca)), ambassade du Canada en Lettonie, ou le site [www.btl.lv/btl/rigafood/?link=1000000](http://www.btl.lv/btl/rigafood/?link=1000000). ◀

## Innovation à une foire de l'environnement et de l'énergie

Riga, du 22 au 24 novembre 2007 > Les entrepreneurs canadiens sont invités à prendre part au stand du Canada à **Environment and Energy 2007**, activité combinant une foire internationale et une conférence sur l'énergie et les sources d'énergie renouvelables.

Depuis son accession à l'Union européenne en 2004, la Lettonie accorde une plus grande importance aux enjeux environnementaux. Comme les exigences de l'Union européenne en la matière sont très strictes et que le prix de l'énergie ne cesse de croître, nombreux sont ceux qui croient que la Lettonie devra se doter d'une stratégie environnementale à long terme si elle veut prospérer économiquement. On observe donc des pressions en faveur de la modernisation de nombreux systèmes de gestion de l'énergie et des ressources naturelles.

Les autorités lettones recherchent des moyens de multiplier les sources d'énergie renouvelables et d'en accroître le rendement pour les entreprises.

Grâce aux milliards fournis par l'Union européenne sous forme de fonds structurels, les secteurs lettons de l'énergie et de l'environnement enregistrent une croissance rapide. Selon les organisateurs, l'événement mettra en vedette les autorités gouvernementales lettones et étrangères, ainsi que les entrepreneurs de ces secteurs, et sensibilisera le public à la gestion durable des ressources naturelles.

L'approvisionnement en eau, les égouts, la récupération et la régénération des déchets, le génie et la construction écologiques de même que le matériel et les systèmes de ventilation seront mis à l'honneur. Les participants pourront également assister à des colloques spéciaux portant sur l'exploitation des sources d'énergie renouvelables et à des réunions d'affaires.

**Renseignements :** [www.bt1.lv/bt1/ee/?link=1000000](http://www.bt1.lv/bt1/ee/?link=1000000). ◀

### RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

*CanadExport* est un bulletin électronique bimensuel publié par Affaires étrangères et Commerce international Canada.

*Also available in English.*

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

### RÉDACTION

Michael Mancini, Yen Le, Françoise Bergès

### ABONNEMENT

Site web : [www.canadexport.gc.ca](http://www.canadexport.gc.ca)  
Courriel : [canad.export@international.gc.ca](mailto:canad.export@international.gc.ca)  
Tél. : 613-992-7114  
Fax : 613-992-5791

Adresse postale :  
Affaires étrangères et Commerce international  
Canada  
*CanadExport* (CMS)  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2



## Les Canadiens sont-ils prêts à conquérir le nouveau Far West?

Lorsque l'on discute avec Ed Kalvins, président de Technical Partners International — société d'ingénierie établie en Lettonie — deux choses deviennent vite très claires : ce petit pays situé sur les côtes de la mer Baltique connaît une croissance fulgurante, mais les entrepreneurs canadiens semblent l'ignorer.

« Je suis toujours surpris que le Canada ne tire pas profit des capacités du marché letton et des personnes-ressources qui y sont disponibles », affirme M. Kalvins. Selon lui, nombreux sont les gens d'affaires qui considèrent la Chine et l'Inde comme des marchés dignes d'intérêt, mais qui négligent d'accorder à la Lettonie l'attention qu'elle mérite.

« Si l'on considère seulement les 2,4 millions d'habitants de la Lettonie, on peut être porté à penser qu'il s'agit d'un marché de taille plutôt petite. Mais si l'on réalise que ce pays est une porte d'entrée vers la Russie, l'Ukraine, l'Union européenne et les pays scandinaves, on constate qu'il se trouve en plein cœur d'un marché énorme, qui compte des centaines de millions de consommateurs. »

Selon M. Kalvins, si l'on tient compte en outre des prix de l'énergie, des taux d'imposition et des coûts de main-d'œuvre qui sont relativement faibles en Lettonie, on comprend vite que ce pays est un endroit idéal où faire des affaires.

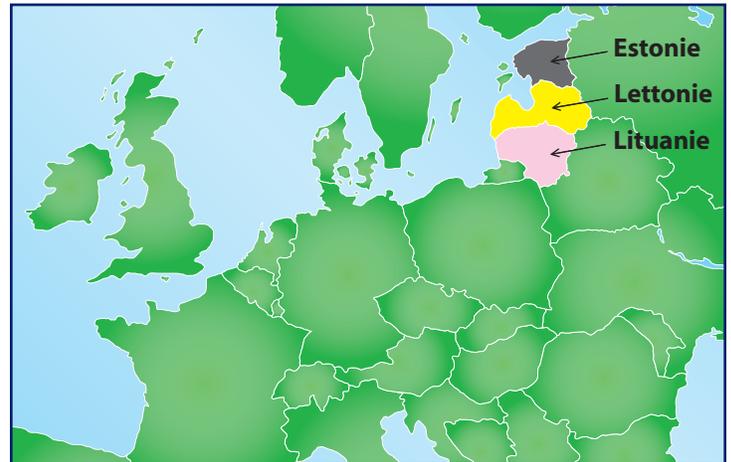
En plus d'exploiter sa société d'ingénierie, M. Kalvins est le président de l'Association des gens d'affaires Canada-Lettonie (AGACL), un organisme de réseautage destiné aux entrepreneurs

canadiens et soutenu par les gouvernements du Canada et de la Lettonie.

Selon lui, la plupart des entrepreneurs canadiens connaissent très mal ce marché, et ceux qui tentent d'y établir une présence adoptent une bien mauvaise stratégie.

« Un entrepreneur du Canada a communiqué avec moi et m'a demandé de faire la promotion de son entreprise sur le marché letton en me promettant une commission sur les ventes que j'effectuerais. Ce n'est pas vraiment une stratégie gagnante. »

M. Kalvins affirme que des centaines de dirigeants d'entreprise lui ont ainsi demandé de développer à ses frais un marché en Lettonie pour leur entreprise.



« Tout le monde veut m'embaucher comme vendeur à la commission. Les entrepreneurs veulent que je dispense à mes frais et risques mon expérience, mes compétences en langues et en ingénierie, mon réseau de contacts tout en me chargeant de leurs traductions et de leurs ventes. Ils veulent réaliser des profits sans avoir à assumer les frais relatifs au développement d'un nouveau marché. Certains entrepreneurs canadiens semblent croire qu'ils ont tout à gagner et rien à perdre. C'est là tout le problème de ces entrepreneurs canadiens, qui laissent ainsi s'échapper de nombreux débouchés, explique M. Kalvins. » Il recommande aux gens d'affaires de se préparer à investir dans la pénétration de marché, notamment dans le contrôle de leurs opérations commerciales et dans les services de vente, de marketing et de distribution.

Le président de l'AGACL croit également que les entrepreneurs canadiens préfèrent souvent faire cavalier seul.

« De nombreux Canadiens refusent de faire du réseautage, et c'est pourquoi ils échouent sur ce marché. Ils veulent se débrouiller seuls, et ça ne fonctionne pas, croyez-moi. J'ai appris ma leçon. »

Il recommande donc aux gens d'affaires canadiens de conclure des ententes de partenariat, qui leur seront d'une aide inestimable.

« Peut-être gagnerez-vous moins d'argent, mais vous vous ferez d'importantes relations et offrirez un meilleur service à vos clients. C'est ainsi qu'une entreprise peut prospérer sur ce marché. »

M. Kalvins tient à préciser que les entreprises canadiennes qui veulent remporter du succès sur le marché letton peuvent compter sur un vaste bassin d'expatriés qui connaissent la langue et la culture lettones et qui pourront leur apporter une aide précieuse.

« L'AGACL est un groupe d'entraide qui aide ses membres à remporter du succès en Lettonie. Les nombreux expatriés établis ici peuvent faciliter l'entrée sur ce marché. »

Sans leur aide, les chances de réussite sont inexistantes.

**Renseignements :** Association des gens d'affaires Canada-Lettonie ([www.clba.lv](http://www.clba.lv)). ◀



**Symbole de la liberté en Lettonie**, ce monument veille sur Riga.

## La région baltique en pleine effervescence économique

Depuis plusieurs années déjà, les économies de la Lettonie, de la Lituanie et de l'Estonie roulent à plein régime.

Depuis leur adhésion à l'Union européenne en 2004, ces pays affichent le plus fort taux de croissance de tous les pays membres. Il n'est donc pas étonnant que des entreprises américaines, européennes, nordiques et asiatiques aient décidé de s'établir dans cette région pour faire du commerce, investir ou accéder aux marchés de la Russie et de l'Union européenne, qui compte plus de 640 millions de consommateurs.

Mais où en sont les entrepreneurs canadiens dans cette région très prometteuse?

Claire Poulin, ambassadeure du Canada en Lettonie, Lituanie et Estonie, reconnaît qu'il y a encore beaucoup de sensibilisation à faire à ce chapitre, mais ajoute que les entreprises canadiennes ne pourraient choisir meilleur moment pour étendre leurs activités à cette région.

« Les républiques de Lettonie, de Lituanie et d'Estonie vivent une période exceptionnelle, de dire M<sup>me</sup> Poulin. Elles ont gagné leur indépendance depuis 16 ans seulement, ce qui représente très peu de temps dans l'histoire d'un pays, de sorte que leurs réalisations jusqu'à présent sont tout simplement renversantes. »

Dans la bouillonnante capitale lettone de Riga, par exemple, des voitures allemandes et italiennes de prestige sillonnent les rues de pavés ronds, et de nombreux résidents portent les toilettes dernière mode de grands couturiers comme Armani. Bien qu'il subsiste encore des vestiges du passé soviétique de la ville, ce passé semble de plus en plus lointain.



**Claire Poulin, ambassadeure du Canada en Lettonie, Lituanie et Estonie**, estime que les entreprises canadiennes ne pourraient choisir meilleur moment pour étendre leurs activités à cette région.

La rapidité et la vigueur spectaculaires du redressement du commerce lettone pourraient être attribuables aux origines mercantiles de Riga. Membre fondateur d'une alliance d'associations marchandes du XIII<sup>e</sup> siècle surnommée la Ligue hanséatique, Riga était alors l'une des plus importantes plaques tournantes du commerce au monde.

Quelque 800 ans plus tard, la Lettonie et ses voisins baltes font de nouveau revivre cette tradition. La Lettonie est le chef de file européen aux chapitres du gouvernement électronique et de l'apprentissage en ligne; et la Lituanie est un géant du transport.

« Pour les entreprises canadiennes, certains des débouchés les plus intéressants sont offerts par les secteurs du bâtiment et des matériaux de construction (y compris les produits de construction écologiques), de l'agroalimentaire, des technologies de l'information et des communications, de l'énergie et de l'environnement, selon M<sup>me</sup> Poulin. »



D'après le plus haut fonctionnaire canadien dans la région baltique, l'injection massive de fonds en provenance de l'Union européenne, dits « fonds structurels », alimente l'essor de la construction résidentielle et commerciale, sans parler du développement des infrastructures, particulièrement dans les domaines du transport ferroviaire et routier, des technologies de l'information et de l'énergie.

Les entreprises canadiennes ne peuvent profiter de ces fonds que si elles sont établies en Union européenne, ce qui leur donne une bonne raison de pénétrer ce marché. Et comme le versement des fonds par l'Union européenne ne se fera pas indéfiniment, les entreprises canadiennes auraient intérêt à explorer ce potentiel sans plus tarder — comme l'ont fait, avec grand succès, des pays comme la Suède et la Finlande.

Cela dit, il reste malgré tout que la Lettonie, la Lituanie et l'Estonie naviguent en eau agitée. Selon de nombreux observateurs, ces économies sont en danger de surchauffe, les effets d'une forte inflation se faisant sentir et la croissance ne pouvant vraisemblablement pas être maintenue à la cadence actuelle. Les banques accordent des prêts sans se faire prier, incitant les consommateurs à s'endetter davantage, et les salaires augmentent rapidement. Certains investisseurs estiment que le marché immobilier en Lettonie est très volatil.

La Lettonie, qui affichait le taux de croissance le plus élevé l'an passé, soit environ 10 %, est l'économie la plus vulnérable aux pressions d'une expansion rapide. Bien que l'économie de l'Estonie connaisse aussi une forte poussée, le fait qu'elle soit plus développée devrait amortir quelque peu les contrecoups éventuels, selon certains observateurs. La Lituanie devrait également s'en tirer mieux, surtout parce que sa monnaie, le litas, est rattachée à l'euro depuis plus longtemps, tout comme la couronne estonienne. En conséquence, l'adoption de l'euro n'est pas prévue avant 2010 au plus tôt.

En outre, après un demi-siècle de règne soviétique, la corruption est répandue, particulièrement en Lettonie et en Lituanie, mais les autorités en place s'attaquent à ce problème sur tous les fronts.

« Maintenant que les pays baltes commencent à se conformer aux normes de l'Union européenne à cet égard, la corruption est plus difficile à dissimuler, déclare M<sup>me</sup> Poulin. Les soumissions sont scrutées à la loupe, car ces pays déploient des efforts considérables pour convaincre les entreprises étrangères qu'ils constituent de très bons choix pour faire des affaires. »

Toutefois, jusqu'à présent, la situation monétaire est favorable, et de nombreux pays, tout en prenant leurs précautions, sont d'avis que ces pays dynamiques offrent des possibilités d'avenir.

« Ces pays ont des taux d'imposition du revenu et des sociétés qui sont faibles, et leur adhésion à l'Union européenne et à l'OTAN leur a donné un regain de confiance. Ils offrent tellement d'occasions d'affaires qu'il est impossible de les ignorer. De plus, le Canada a bonne réputation dans la région baltique, où il est perçu comme un pays avancé sur le plan technologique, offrant un excellent rapport qualité-prix. Cependant, il n'y a pas suffisamment d'entreprises canadiennes sensibilisées à ces marchés. Nous risquons de rater de belles occasions simplement parce que nous n'avons pas accordé suffisamment d'attention à cette région. »

M<sup>me</sup> Poulin recommande aux entreprises canadiennes de prendre les devants et de communiquer avec le Service des délégués commerciaux du Canada.

« Notre rôle est d'aider les entreprises canadiennes. Permettez-nous de vous fournir l'information commerciale dont vous avez besoin sur votre secteur et de vous mettre en rapport avec les personnes appropriées. Nous pouvons vous ouvrir beaucoup de portes. »

**Renseignements :** Irena Cirpuse ([irena.cirpuse@international.gc.ca](mailto:irena.cirpuse@international.gc.ca)), ambassade du Canada à Riga, et [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca). ◀



## Les conseils en or d'un Américain bien tranquille

Une soirée ensoleillée de la fin du mois de juin, à Riga. Lester Golden est le seul Américain attablé avec une joyeuse bande d'entrepreneurs canadiens qui célèbrent la fin d'une autre semaine de travail. Lorsque la question des possibilités d'investissement étranger en Lettonie est abordée, M. Golden offre quelques conseils aux lecteurs de *CanadExport*.

« Vous savez, de multiples possibilités d'investissement s'offrent aux Canadiens en Lettonie, mais elles ne sont pas du tout publicisées », affirme M. Golden. Lorsqu'on lui demande de quels débouchés il s'agit, il sourit, mais demeure évasif. « Ce dans quoi j'ai investi, évidemment, réplique-t-il. »

Si M. Golden refuse de trop en dire, il souligne tout de même que la richesse des 2 % des Lettons les plus aisés financièrement est comparable à ce que l'on observait à Chicago dans les années 1890 et 1920.

« Si l'on considère l'incroyable richesse qui se trouve entre les mains d'un très petit nombre de Lettons, on constate que ce marché est très mal desservi en ce qui concerne les produits d'investissement, explique M. Golden. » Depuis l'accession de la Lettonie à l'indépendance, en 1991, cette richesse a surtout été générée dans les secteurs de l'immobilier et des services bancaires.

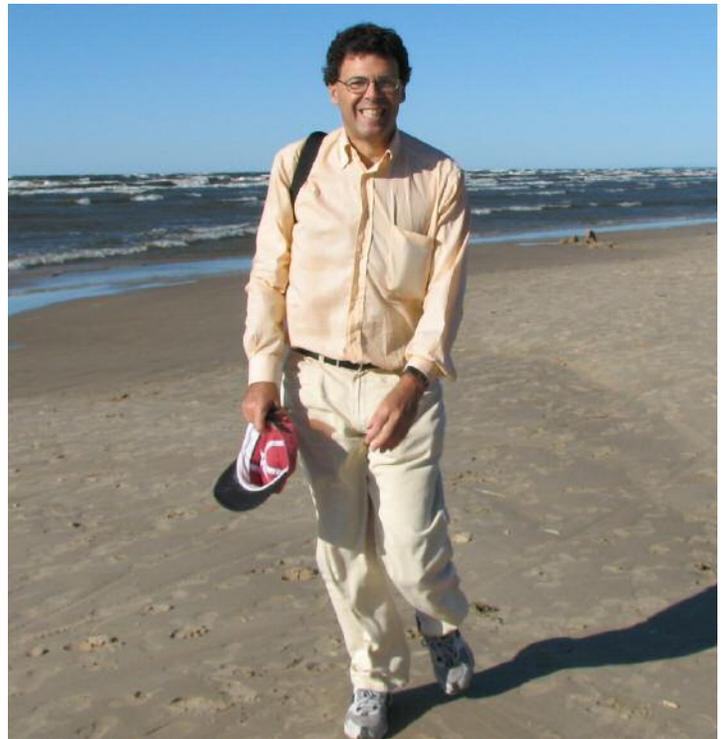
La richesse dans ce pays est tellement grande et les Lettons sont si peu nombreux à être au fait du fonctionnement du monde de la finance que les fournisseurs canadiens de services financiers auraient tout avantage à y établir une présence. « L'absence de concurrents nombreux fait de la Lettonie l'endroit idéal où faire des affaires. »

En outre, très peu de banques sont établies en Lettonie, ce qui signifie que très peu de concurrents se disputent cette clientèle.

« Supposons qu'une entreprise veuille mobiliser des capitaux et pressentir de riches investisseurs. Si elle choisit d'aller en Suisse, elle devra livrer une vive concurrence aux banques privées suisses pour attirer l'attention des investisseurs potentiels. Si elle choisit d'aller dans d'affluentes villes lettones comme Jurmala et Saulkrasti, par contre, elle pourra facilement piquer l'intérêt des Russes et des Lettons prospères. Ces personnes ont des tonnes d'argent et ne savent pas quoi en faire, affirme M. Golden. »

Selon lui, de nombreux Lettons connaissent bien le secteur des ressources naturelles, mais veulent diversifier leurs activités en se tournant vers l'étranger.

« Le premier gestionnaire de fonds canadien qui offrira ses services sur ce marché n'aura aucune difficulté à remporter du succès, explique M. Golden. »



**Sur la plage de Lielupe.** Selon Lester Golden, la richesse en Lettonie est tellement grande et les Lettons sont si peu au fait de la finance que les entrepreneurs canadiens devraient se demander pourquoi ils ne se sont pas encore attaqués à ce marché.

La situation est la même dans le secteur de l'immobilier, qui a été une importante source de revenus au cours des 11 dernières années. Le prix des habitations monte en flèche et les Lettons veulent diversifier leurs investissements.

« Une personne de ma connaissance a mis en vente à 1 000 \$ le pied carré des appartements qu'elle a achetés et renoués », affirme M. Golden, qui ajoute que l'immobilier en Lettonie est très volatil et que les Lettons recherchent de nouvelles possibilités d'investissement.

Selon lui, certains offrent aux Lettons des possibilités d'investissement de qualité douteuse.

Le Canada est en parfaite position pour tirer parti de cette situation. « Le Canada est un endroit où il est facile d'investir, et la réglementation des services financiers au Canada est réputée à travers le monde. Les Lettons connaissent la réputation d'excellence du Canada en la matière, explique M. Golden. »

Il croit que le Canada offre de nombreuses possibilités d'investissement fort rentables qui sont assujetties à des taux d'imposition faibles et qui sont beaucoup plus simples à comprendre.

Voici, dans l'ensemble, quelques conseils en or fournis par un Américain lors d'une belle soirée ensoleillée de juin, à Riga. ◀

## Voir grand dans les petits marchés

L'entreprise SMART Technologies Inc., de Calgary, est devenue un chef de file dans le marché des produits interactifs grâce à son SMART Board, qui allie la simplicité d'un tableau blanc à la puissance d'un ordinateur. Elle doit notamment sa réussite aux gros investissements qu'elle a faits dans de petits marchés comme la Lettonie, la Lituanie et l'Estonie.

Terry Wason, gestionnaire international de la distribution de Smart pour l'Europe centrale et orientale, déclare que même si les pays baltes ne comptent qu'environ huit millions de personnes, il a valu la peine d'y investir.

« Nos produits se vendent dans plus de 100 pays. Nous estimions simplement que le moment était venu d'investir aussi dans de plus petits marchés. Je dirais que la Lettonie, la Lituanie et l'Estonie sont les économies les plus évoluées de toutes les anciennes républiques soviétiques, de sorte qu'elles revêtaient beaucoup d'attrait pour nous, explique M. Wason. »

Les fonds structurels versés par l'Union européenne — que les gouvernements baltes utilisent pour l'amélioration des infrastructures dans des secteurs comme les TI et l'éducation — ont aussi incité l'entreprise à percer ce marché de l'Est. Mais M. Wason a découvert que la façon de faire des affaires dans la région se rapproche davantage de celle des pays de l'Ouest, ce qui a simplifié les choses.

« Sur le plan des attitudes et de la culture de l'entreprise, ces pays ont généralement plus d'affinités avec les pays scandinaves qu'avec la Russie ou d'autres pays d'Europe orientale, indique-t-il. »

Et c'est ce qui a avantagé l'entreprise lorsqu'elle s'est mise à la recherche d'un partenaire dans la région.

« Nous recherchions comme partenaire une entreprise audiovisuelle d'envergure nationale qui traiterait avec la clientèle directement ou par l'entremise de ses distributeurs, et qui serait un fournisseur important du secteur public, particulièrement des établissements d'enseignement, précise M. Wason. »

Mais il n'a pas été facile de trouver le partenaire approprié.

« Il y avait peu d'organismes de soutien, tels que des chambres de commerce ou des associations sectorielles, se souvient M. Wason. Nous avons donc communiqué avec l'ambassade du Canada, qui nous a aidés à trouver le bon partenaire et nous a fourni de l'information détaillée sur notre secteur. »

Ce partenaire est Toivo Karing, Estonien aimable qui dirige Telda, une entreprise prospère distributrice de produits audiovisuels.

« Les produits canadiens se distinguent par leur qualité, soutient M. Karing. J'ai fait la découverte des SMART Boards en 2002 et je me suis empressé d'écrire à l'entreprise pour demander



Un SMART Board facilite le déroulement d'un cours de physique à l'école intermédiaire Rahumae de Tallinn en Estonie.

si je pouvais la représenter en Estonie. Selon moi, il s'agissait d'une très bonne entreprise à représenter. Nous avons conclu une entente et aujourd'hui, l'entreprise fait de bonnes affaires ici, ajoute-t-il. »

Mais avant que SMART ne décide de s'associer avec Telda, elle a demandé de l'aide auprès d'une agente commerciale de l'ambassade du Canada en Estonie. Celle-ci a transmis de l'information commerciale précieuse à SMART Technologies et a effectué un contrôle des références de Telda.

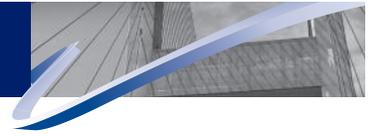
À l'heure actuelle, M. Karing gère aussi deux distributeurs en Lettonie et en Lituanie pour le compte de SMART Technologies. Il souligne que les entrepreneurs canadiens doivent garder en tête que chaque marché est différent. Il indique à titre d'exemple qu'en Lituanie et en Lettonie, le prix est un facteur beaucoup plus déterminant dans les décisions d'achat.

M. Karing ajoute que même si les affaires sont traitées suivant le modèle occidental, il existe des difficultés bureaucratiques en Lituanie, où les contacts directs entre les hauts fonctionnaires et les cadres du secteur privé ne sont pas encouragés. M. Wason s'en est rendu compte.

« Les délégués commerciaux en Lituanie nous ont incontestablement aidés à accéder aux échelons les plus élevés du ministère de l'Éducation et des Sciences », déclare M. Wason, qui ajoute que sans cette aide, il aurait été très difficile de faire des affaires dans cette région.

M. Wason recommande aux entreprises canadiennes d'assurer l'appui nécessaire à leur partenaire local, par exemple en lui fournissant des guides, des dépliants et des adresses de sites Web dans la langue du pays, conseils que SMART a suivis.

voir page 8 – Voir grand



## Bombardier signale sa réussite

La Lituanie réalise des investissements considérables dans le but de moderniser son réseau ferroviaire, et l'entreprise canadienne Bombardier, chef de file mondial dans le domaine des solutions de transport ferroviaire et aérospatial, fait de même.

L'industrie ferroviaire lituanienne se classe actuellement parmi les plus efficaces et concurrentielles en Europe, et la Lituanie constitue un important point de transit des expéditions internationales entre l'Occident et l'Orient.

« Le volume de fret qui transite par la Lituanie est très élevé, particulièrement si l'on tient compte de la taille du pays. Nous recevons une part non négligeable du fret transcontinental », explique Vytautas Gruodis, un Canado-Lituanien qui occupe le poste de conseiller économique auprès du président de la Lituanie.

Mais la nécessité de se moderniser et de faire preuve d'efficacité exerce des pressions sur les entreprises qui veulent faire des affaires en Lituanie.

« L'époque où les nouveaux membres de l'Union européenne, comme la Lituanie, recherchaient seulement des solutions de base est maintenant révolue », affirme Anton Schiruk, directeur des ventes pour l'Europe centrale et orientale chez Bombardier.

« Il convient toujours d'offrir les bons produits aux bons prix, mais nos partenaires lituaniens savent aussi qu'il importe de fournir des produits de qualité et des services de pointe. »

C'est là que Bombardier entre en scène. Depuis 2000, l'entreprise montréalaise s'est vue attribuer divers contrats pour la fourniture de solutions informatiques de contrôle de l'infrastructure de signalisation ferroviaire sur les principales lignes de chemin de fer de Lituanie.

La réussite remportée par Bombardier est particulièrement manifeste dans les grands postes frontaliers tels que Kena, porte d'entrée de l'Union européenne vers l'Orient. Le projet de modernisation des installations de Kena prévoyait la conception, la fourniture, l'essai et la mise en service de solutions informatiques de pointe.

« Le caractère novateur des services d'ingénierie et de gestion de projets de Bombardier nous incite à considérer le projet Kena

comme un modèle pour la modernisation d'autres gares ferroviaires frontalières », explique Rimantas Satkauskas, haut fonctionnaire au sein du ministère des Transports de la Lituanie.

Bombardier manifeste son engagement envers la Lituanie d'autres façons également. Ainsi, elle a conclu une entente de parrainage avec le Collège de construction et de design de Vilnius de façon à renforcer le programme d'enseignement et le fonctionnement de l'un des grands départements du collège, qui offre un programme dans le domaine du transport ferroviaire.

### Le Service des délégués commerciaux est comme une seconde famille pour nous... Faites-en bon usage.

Par la mise en œuvre d'initiatives de ce genre, Bombardier approfondit les relations qu'elle entretient avec les acteurs de ce marché, ce qu'elle fait également par l'intermédiaire du Service des délégués commerciaux du Canada.

« Grâce à Brian Herman, de la mission du Canada à Vilnius, les portes des dirigeants politiques de Vilnius, y compris le maire de la ville, se sont ouvertes pour Bombardier, qui a ainsi profité de renseignements d'une valeur inestimable sur ce marché », explique Sasha Mian, gestionnaire au sein de cette entreprise.

Bombardier ne prend pas seulement de l'expansion en misant sur ses systèmes pour grandes lignes ferroviaires, mais s'emploie également à présenter une soumission pour un projet de tramway à Vilnius.

« Le Service des délégués commerciaux du Canada est comme une seconde famille pour nous. Je recommande fortement aux autres entreprises canadiennes, quelle que soit leur taille, de faire appel à ses services. »

Bombardier entend clairement poursuivre ses activités dans les pays baltes. « L'un de mes objectifs est d'étendre nos activités au domaine aérospatial sur ce marché, affirme M. Mian. »

**Renseignements :** [www.bombardier.com](http://www.bombardier.com) ou le bureau de l'ambassade du Canada en Lituanie, tél. : (011-370-5) 249-0954, courriel : [eglej@canada.lt](mailto:eglej@canada.lt). ◀

## Voir grand – suite de la page 7

« Soyez patients, visitez le marché et soyez prêts à investir le temps et l'argent nécessaires pour vous y implanter avec succès », de dire M. Wason. Ce sont là de judicieux conseils, compte tenu du fait qu'à l'heure actuelle, des centaines de SMART Boards sont utilisés en Lituanie, en Lettonie et en Estonie, et que l'intérêt pour ce produit continue de croître rapidement.

« Nous sommes heureux de la façon dont les choses ont progressé pour nous dans la région baltique, indique M. Wason. Nous obtenons les résultats prévus, et les délégués commerciaux du Canada en Lettonie, en Lituanie et en Estonie contribuent réellement à l'expansion de nos débouchés dans un marché où le potentiel commercial est considérable, ajoute-t-il. »

**Renseignements :** le site d'Infoexport ([www.infoexport.gc.ca/ie-en/Office.jsp?oid=273](http://www.infoexport.gc.ca/ie-en/Office.jsp?oid=273)) et [www.smarttech.com](http://www.smarttech.com). ◀



## L'Estonie se prépare à l'après-croissance

Comme la Lettonie et la Lituanie, l'Estonie a peut-être connu une croissance trop forte et trop rapide. Certains s'en inquiètent. Si l'économie estonienne entre dans une phase descendante, sa demande de produits et services étrangers diminuera-t-elle? Quels débouchés ce marché offrira-t-il aux entrepreneurs canadiens?

La plupart des spécialistes pensent que cette réorientation de la tendance économique prendra la forme d'un ralentissement de l'économie et que l'Estonie saura éviter la récession ou la stagnation.

« Le principal facteur de risque tient au fait que le crédit s'est répandu en Estonie trop rapidement, ce qui signifie que la demande peut s'effondrer à tout moment », explique Stefan Andersson, conseiller pour la promotion de l'investissement étranger et du commerce au sein d'Enterprise Estonia, organisme qui offre du financement, des conseils et de la formation aux entrepreneurs. Selon lui, même s'il y a inflation, il ne faut pas oublier que les prix en Estonie étaient à l'origine beaucoup plus bas que dans d'autres pays de l'Union européenne.

« Les prix en Estonie progressent rapidement, mais demeurent inférieurs à ce que l'on observe ailleurs, ajoute M. Andersson. »

Les importantes hausses salariales obtenues par les travailleurs estoniens l'an dernier ont permis, jusqu'à présent, à ces derniers de gérer leur dette de plus en plus grande.

Selon un député du pays, le nivellement de l'économie incitera sûrement les consommateurs estoniens à remettre en question le coût de l'énergie et à chercher des solutions novatrices. Cette situation pourrait être très profitable pour le Canada.

« Je souhaite que l'attitude des consommateurs change », affirme Marek Strandberg, premier député du parti vert élu au parlement estonien.

« L'innovation dans le domaine de l'écologie est le meilleur moyen de stimuler la croissance économique. On considère que l'achat d'une voiture neuve favorise la croissance économique, mais est-ce vraiment le cas? »

Cet homme d'affaires devenu écologiste et le parti qu'il dirige ont obtenu six sièges aux élections de 2006. Ce résultat inattendu montre clairement que, comme beaucoup d'autres, les Estoniens accordent une importance sans précédent aux enjeux environnementaux.

Selon M. Strandberg, il existe des débouchés liés à l'environnement dans deux domaines principalement.

« Actuellement, nous sommes tributaires de la Russie pour notre approvisionnement en gaz naturel, car le cinquième du gaz naturel que consomment les Estoniens provient de ce pays. Il devrait être facile de trouver une solution de rechange. Nous pourrions par exemple transformer notre schiste bitumineux en gaz naturel plutôt que de le brûler, déclare M. Strandberg. »

Le schiste bitumineux est une roche qui contient du kérogène, lequel est chauffé à haute température puis distillé pour produire une substance se rapprochant du pétrole. Ce procédé d'extraction favorise l'érosion, pollue l'eau et produit quatre fois plus de gaz à effet de serre que les méthodes de production de pétrole classiques.

L'Estonie est le seul pays du monde qui a recours au schiste bitumineux pour produire de l'électricité; des débouchés verront donc probablement le jour sur ce marché quand le pays entreprendra des mesures en vue d'accroître sa production et son efficacité énergétiques.

« Le transport du gaz naturel est moins coûteux que celui de l'électricité, explique M. Strandberg. Il est aussi possible de produire du gaz naturel à partir de la biomasse. Si nous nous tournions vers la gazéification, le prix du gaz naturel que nous utilisons serait deux ou trois fois moins élevé. »

M. Strandberg croit qu'il existe également des débouchés dans le domaine de l'énergie éolienne.

« L'île Hiiumaa, près des côtes de l'Estonie, serait l'endroit idéal où entreprendre un tel projet. Les eaux y sont peu profondes, on y trouve peu de sédiments et le fond océanique y est fait de calcaire. En outre, l'île est balayée de vents forts et constants provenant directement du golfe de Finlande et que nul obstacle ne freine. »

Selon M. Strandberg, la demande estonienne d'énergie renouvelable devrait croître, surtout si l'on considère que l'Union européenne exige que 20 % de l'énergie consommée dans le pays provienne de sources renouvelables.

M. Andersson, comme beaucoup d'autres, pense que l'économie estonienne saura atterrir en douceur et croit que les exportateurs et investisseurs canadiens qui recherchent des occasions d'affaires ont tout avantage à étudier les débouchés offerts par le secteur estonien de l'énergie. ◀



## AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

**Tallinn, du 31 octobre au 2 novembre 2007** > Venez rencontrer des distributeurs et des importateurs à la **Tallinn Food Fair**. Des hôtels, des restaurants, des fournisseurs de services alimentaires, des détaillants, des importateurs, des producteurs et des médias des industries alimentaires de l'Estonie et des autres pays baltes participent à cette foire commerciale internationale du domaine de l'alimentation.

**Renseignements** : Estonian Fairs Limited, tél. : (011-372) 613-7337, site Web : [www.biztradeshows.com/trade-events/tallinn-food-fair.html](http://www.biztradeshows.com/trade-events/tallinn-food-fair.html).

**Vilnius, du 9 au 11 novembre 2008** > **InfoBalt** est une foire internationale des technologies de l'information et des communications qui présentera du matériel, des logiciels et des technologies sans fil. **Renseignements** : Lithuanian Exhibition Centre, tél. : (011-370-5) 245-1800, fax : (011-370-5) 245-4511, courriel : [info@litexpo.lt](mailto:info@litexpo.lt), site Web : [www.litexpo.lt](http://www.litexpo.lt).

## PRODUITS DE CONSTRUCTION

**Riga, du 18 au 21 octobre 2007** > **House & Apartment 2007** est une foire internationale des domaines de la construction et de la remise à neuf de bâtiments en Lettonie. Venez y rencontrer des spécialistes de toutes sortes, des architectes aux planificateurs, en passant par des décideurs gouvernementaux de haut niveau.

**Renseignements** : [www.bt1.lv/bt1/mdz/?link=10000000](http://www.bt1.lv/bt1/mdz/?link=10000000).

**Vilnius, du 23 au 28 avril 2008** > **Resta 2008** est la 15<sup>e</sup> édition de cette foire internationale des domaines de la construction et de la rénovation. La date limite pour les inscriptions est le 1<sup>er</sup> octobre 2007.

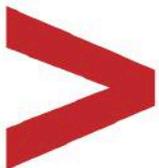
**Renseignements** : Lithuanian Exhibition Centre, tél. : (011-370-5) 245-1800, fax : (011-370-5) 245-4511, courriel : [info@litexpo.lt](mailto:info@litexpo.lt), site Web : [www.litexpo.lt](http://www.litexpo.lt), inscription électronique à l'aide du système EPUS : <http://epus.litexpo.lt>.

**Riga, du 4 au 7 octobre 2007** > **Woodworking. Machinery. Technology. Tools 2007** est une foire internationale mettant l'accent sur le matériel et les fournitures de fabrication de meubles destinés aux scieries et aux menuisiers, de même que sur le matériel et les outils de sciage.

**Renseignements** : Irena Cirpuse ([irena.cirpuse@international.ga.ca](mailto:irena.cirpuse@international.ga.ca)), ambassade du Canada à Riga.

**Tallinn, du 14 au 17 novembre 2007** > **WoodTec 2007** est une foire commerciale mettant en vedette les technologies de sciage et de travail du bois, les machines, les outils et l'équipement servant à ce travail, les accessoires, les fournitures, les produits de bois et la menuiserie.

**Renseignements** : Marina Asari ([marina.asari@canada.ee](mailto:marina.asari@canada.ee)), ambassade du Canada en Estonie, site Web : [www.fair.ee/index.php?mess=272](http://www.fair.ee/index.php?mess=272). ◀



## Délégué commercial virtuel

*Accédez à un monde de savoir commercial*

Ce puissant outil en ligne personnalisé vous offre :

- ▶ les services d'experts canadiens en commerce à votre bureau;
- ▶ des nouvelles sectorielles, des données sur les pays et des études de marché à jour;
- ▶ des occasions d'affaires et de réseautage;
- ▶ la distribution de votre profil d'entreprise à plus de 900 délégués commerciaux à travers le monde.



[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

## SERVICE DE RENSEIGNEMENTS

Le Service de renseignements d'Affaires étrangères et Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 613-944-4000), ATS : 613-944-9136, courriel : [enqserv@international.gc.ca](mailto:enqserv@international.gc.ca), site web : [www.international.gc.ca](http://www.international.gc.ca).