



# OCCASIONS D'AFFAIRE

CANADÉXPORT invite ses lecteurs à vérifier la bonne foi des sociétés énumérées ci-dessous avant de s'engager avec elles.

**HAÏTI** — Les sociétés canadiennes sont invitées à participer à la préqualification d'études pour la troisième phase du **Projet de Drainage des Eaux Pluviales de Port-au-Prince, le drainage et l'assainissement des cinq villes suivantes : Cap-Haïtien, Gonaïves, Léogane, Petit-Goâve et les Cayes.** Les études, qui seront réalisées avec un financement de la Banque interaméricaine de développement (BID), s'échelonneront sur environ 18 mois. Le dossier de préqualification, comprenant les termes de référence et le questionnaire de préqualification, est disponible, moyennant G 5,000 (environ 350 \$), auprès du Ministère des Travaux Publics, Transports et Communications, Direction des Travaux Publics, Palais des

Ministères, Port-au-Prince, Haïti. Tél. : (509) 22-2735. Fax : (509) 23-1527. Les dossiers de préqualification

doivent parvenir, à l'adresse ci-dessus, d'ici le 4 octobre 1996, à 12 h.

## MLS de Montréal (Suite de la page 2)

Affaires étrangères et du Commerce international, et de Citoyenneté et Immigration Canada ainsi que par les agents de l'ambassade, du Canada au Brésil et ceux du consulat général du Canada à Sao Paulo, qui nous ont donné, sur place, de bons conseils en commercialisation; et nous avons reçu une aide financière de ces organismes », soulignent les dirigeants de MLS.

Pour reprendre les termes des responsables commerciaux du Canada « c'est le résultat des efforts d'une véritable Équipe Canada ».

Pour plus de détails concernant MLS, communiquer avec M. Paul Keefe, pdg, tél. : (514) 397-1736, fax : (514) 397-9007, courrier électro. : mlscl@generation.net, Internet : http://www.generation.net/mlscl

Les entreprises canadiennes désireuses de commercialiser leurs produits et leurs services d'enseignement à l'étranger peuvent communiquer avec M. David Lysne, directeur adjoint, Direction de la promotion des produits et services culturels et éducationnels (ACP), MAECI, tél. : (613) 996-2041, fax : (613) 943-2058.

## Délégations commerciales ministérielles — (Suite de la page 1)

### Pologne

La mission commerciale en Pologne a pour but de trouver de nouveaux débouchés commerciaux pour les entreprises canadiennes et de consolider les débouchés actuels, l'accent étant mis sur des secteurs importants comme l'environnement, les télécommunications, l'informatique, la construction et les transports.

Des rencontres sont également prévues avec les ministres polonais responsables des secteurs susmentionnés et avec d'autres hauts fonctionnaires du gouvernement.

La sélection des participants est maintenant achevée. Pour de plus amples renseignements sur les débouchés commerciaux en Pologne, communiquer avec M. Dan Mrkich, à la Direction de l'Europe centrale (REC) du MAECI, tél. : (613) 992-1449, fax : (613) 995-8756.

### Russie

Le but de la visite de M. Eggleton en Russie sera la 2<sup>e</sup> rencontre annuelle de la Commission économique intergouvernementale Canada-Russie.

Mécanisme bilatéral dirigé par l'in-

dustrie et établi en vertu de l'Accord de coopération économique entre le Canada et la Fédération de Russie de 1993, la Commission a été créée afin d'améliorer la coopération économique entre les deux pays, et d'aider le secteur privé, dans les deux pays, à conclure des affaires.

La première réunion a eu lieu en octobre dernier, à Ottawa, avec la participation de cadres d'affaires canadiens et russes, lors de la séance plénière et de plusieurs rencontres de groupes de travail sectoriels.

La prochaine réunion de la Commission à Moscou mettra en lumière des exemples de coentreprises réussies entre le Canada et la Russie, et permettra de chercher des solutions aux problèmes ou aux obstacles qui entravent le commerce bilatéral et les relations économiques, y compris les problèmes qui touchent les activités d'entreprises particulières.

La délégation canadienne à la Commission sera composée de représentants d'entreprises canadiennes qui œuvrent sur le marché russe, notamment des exportateurs, des importateurs, des investisseurs, des

partenaires de coentreprises et des entreprises engagées dans le transfert bilatéral de technologie.

Le MAECI a distribué un questionnaire à un certain nombre d'entreprises canadiennes afin de connaître leurs suggestions et leurs préoccupations relativement au commerce et aux relations économiques avec la Russie, ainsi que les questions qu'elles aimeraient voir abordées, lors de la réunion de la Commission.

Les entreprises qui aimeraient répondre au questionnaire ou participer à un groupe de travail de la Commission (technologies de pointe, pétrole et gaz, agroalimentaire, construction) ou encore participer à la mission ministérielle en Russie, peuvent entrer en relation avec M. Ben Gailor, délégué commercial, Technologie et Commerce avec la Russie, à la Direction de l'Europe de l'Est (REE) du MAECI, tél. : (613) 992-859, fax : (613) 995-1277, courrier électronique : ben.gailor@extott04.x400.gc.ca

CanadExport fera connaître à ses lecteurs les résultats de ces missions dès qu'ils seront disponibles.

## La série Univers inc. à diffusion générale

(Suite de la page 1)

pour la télévision qui se spécialise dans la vulgarisation de préoccupations courantes auprès de vastes auditoires, d'une façon claire et divertissante.

L'émission multimédia **Univers Inc.** fournira de l'information pertinente et à jour; elle permettra aux gens d'affaires de communiquer entre eux; elle suscitera leur intérêt pour les possibilités de commerce mondiales; et leur donnera les connaissances requises pour devenir des intervenants sur la scène internationale.

Source d'information commerciale et de référence sur les réalités des pratiques commerciales internationales, **Univers inc.** vise à créer une culture commerciale internationale dynamique et bien renseignée, ce dont le Canada a besoin s'il veut améliorer sa position sur le marché mondial, s'armer de confiance pour le prochain siècle et vaincre la concurrence internationale féroce.

En anglais comme en français, **Univers inc.** est une vaste entreprise multimédia. L'émission inclut des liens avec la presse écrite et radiophonique, un programme de mobilisation des gens d'affaires, des produits dérivés éducatifs et un site interactif sur l'Internet.

### Série destinée à la télévision

Vingt émissions d'une demi-heure combinent des renseignements pertinents et des conseils avisés présentés sous forme de magazine agréable et divertissant. Six autres documentaires d'une demi-heure, tournés sur place, se concentrent sur des pays particuliers et les débouchés commerciaux qu'ils offrent.

Comme la série mène les auditeurs à la découverte de nouveaux marchés, elle leur permet de se renseigner sur la façon dont la géographie, la politique et la culture façonnent le climat économique de différents pays, de rencontrer des intervenants qui ont réussi sur la scène internationale, d'obtenir des conseils pratiques (l'accent étant mis sur la petite entreprise), de se tenir au courant des changements technologiques qui influent sur le marché mondial, et d'apprendre comment le fait d'être sensibilisé à dif-

férentes coutumes commerciales peut gagner le respect et la confiance de clients potentiels.

La version française, *Univers inc. - Le magazine du commerce international*, sera diffusée chaque semaine, pendant 6 mois, sur le réseau de Radio-Canada, commençant le 28 septembre 1996, à 16h30. Chaque émission sera rediffusée une fois la semaine par TV Québec-Canada (TV5), commençant le 4 octobre, à 21h30.

La série d'émissions hebdomadaires, en anglais, sera diffusée sur CBC-NewsWorld (date à confirmer). Des négociations sont en cours pour permettre la diffusion de *TRADE-WINDS-The Magazine of International Business* par une centaine, au moins, de stations de télévision publique (PBS), à compter d'octobre ou de novembre.

### Campagne à la radio

Le partenariat avec la radio de langue anglaise est en cours de négociation. Cependant, le réseau Radiomédia au Québec diffusera des centaines de messages de 30 et de 60 secondes, sur au moins 30 stations radiophoniques, durant les six mois que durera la télédiffusion de la série en langue française. Ces messages comporteront des extraits de l'émission télé de la semaine, et feront la promotion du site Web sur l'Internet.

### Liens avec la presse écrite

La participation à **Univers inc.** a été assurée par les revues *Maclean*, *Canadian Business* et *Profit*. Par ailleurs, *Les Affaires*, le plus important hebdomadaire sur les affaires au Québec, consacrerà chaque semaine une page entière aux sujets abordés par la série télévisée en langue française, pendant vingt-six semaines. Cette page fera également la promotion de la série télévisée et du site Web sur l'Internet.

### Programme complémentaire soutenu par les gens d'affaires

Plus de 40 associations commerciales et organismes économiques ont appuyé l'émission multimédia **Univers inc.**, dont le rayonnement

dépassera les grands centres du Canada, pour atteindre toutes les régions du pays et, dans un proche avenir, les États-Unis et le Mexique.

### Produits dérivés

Les produits dérivés comprennent : bandes vidéo et bandes sonores, résultats de la recherche, documents et information sur disques compacts interactifs et sur disques CD-ROM. Les gens d'affaires, les écoles et les universités et les ministères pourront obtenir ce matériel éducatif sur le commerce international.

### Site Internet

La série télévisée, la radio, la presse écrite et les partenaires du programme de mobilisation des gens d'affaires feront la promotion de cet instrument interactif. Le site a été conçu pour les gens d'affaires à la recherche de renseignements précis, de conseils et de personnes-ressources. Il attirera également des fureteurs qui cherchent des rapports à jour, à l'échelle du monde, sur le commerce international.

### Personne-ressource

Pour de plus amples renseignements sur **Univers inc.**, communiquer avec M<sup>me</sup> Diane Lemelin, Idéacom International inc., Montréal; tél. : (514) 849-6966, fax : (514) 849-0776.

## Exporter, ça rapporte

(Suite de la page 3)

crédit, les guichets automatiques et d'autres transactions.

« Nous comptons sur LanSer et sur d'autres pionniers dans le domaine de la haute technologie pour créer des emplois et assurer la croissance économique en développant de nouveaux marchés, partout dans le monde », a ajouté M. Eggleton.

**Les infrastructures** — Dans le cadre du programme **Travaux d'infrastructure Canada**, plus de 12 000 projets sont en voie de réalisation, entraînant la création de bien plus que les 100 000 emplois d'abord prévus.