

les logiciels et les soins de santé.

Les secteurs représentant un intérêt particulier pour les exportateurs canadiens comprennent les produits et les services de technologie de pointe, les produits agricoles et alimentaires, les programmes et les produits reliés à la défense (pour lesquels il existe un excellent marché pour les exportateurs canadiens), les systèmes de transport, les produits et les services médicaux et hygiéniques, et le matériel et les services reliés au pétrole et au gaz.

Thaïlande—La Thaïlande, située au carrefour de l'Asie du Sud-Est et peuplé de quelque 56 millions d'habitants, a importé pour une valeur de 259 millions de dollars en produits et services du Canada en 1988. Au cours de la même année, le commerce bilatéral s'est élevé à 602,4 millions de dollars.

Les exportations canadiennes sont

toujours dominées par les matériaux bruts. Mais, puisque la Thaïlande est appuyée par une classe d'entrepreneurs solide et une vision sur le monde, d'autres occasions se présentent aussi.

Parmi celles-ci, on compte les communications et l'informatique (secteurs pour lesquels la Thaïlande consacra quelque 300 millions de dollars au cours des prochaines années), les réseaux de transport (Lavalin présente actuellement une offre pour obtenir le droit de construire le réseau de transport en commun rapide de Bangkok d'une valeur de

2,02 milliards de dollars), la défense (qui reçoit la part du lion du budget annuel thaïlandais), le matériel et les services reliés à l'électricité (le matériel de production d'électricité est en demande) et la pétrochimie (pour laquelle de nombreuses occasions se présentent pour les fournisseurs canadiens, y compris des projets de pipe-lines) et l'agriculture (la Thaïlande a pour objectif d'étendre son secteur agro-alimentaire, ce qui pourrait se traduire par de nouvelles occasions pour les entreprises canadiennes).

CONTACTS PST (2^e Partie)

R. Dery : Directeur, tél. : 996-0910

J. Snyder : Directeur adjoint (ANASE), tél. : 996-3667

P. Filteau — (Indonésie, questions reliées à l'ANASE), tél. : 995-7659

A. McBride : (Thaïlande), tél. 992-0959

L. Branch : (Singapour, Malysia, Brunei), tél. : 996-5824

LES NORMES, LE COMMERCE ET L'EUROPE DE 1992

La présence de votre produit sur les marchés étrangers

La première partie de cet article — qui couvrait "Lapolitique de normalisation dans le marché unique" et "Les conséquences pour le Canada" — a paru dans le dernier numéro de CanadExport,

L'entente du GATT sur les barrières techniques au commerce, connue également sous le nom de Code de la normalisation, est le résultat du round de Tokyo des négociations multilatérales du GATT. Un moyen par lequel le Code de la normalisation élimine les barrières commerciales est l'échange d'information sur les normes, les règlements et les systèmes de certification. A cette fin, le Code de la normalisation exige que chaque pays signataire établisse un point d'information.

Le point d'information canadien relève du Conseil canadien des normes, aux termes d'un contrat avec Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). On y obtient de l'information à jour sur les exigences techniques touchant les produits vendus dans les pays qui ont signé le Code de la normalisation du GATT. Il constitue également un canal efficace pour transmettre des observations aux autorités voulues sur les mesures techniques proposées qui pourraient affecter les exportations.

De l'information sur toutes les dispositions du Code est disponible par l'en-

treprise du point d'information, ou auprès de la Direction de la politique commerciale industrielle d'AECEC.

Comment le Canada se prépare-t-il pour l'Europe de 1992?

Par l'entremise d'AECEC, le gouvernement fédéral a mis au point une stratégie nationale complète appelée « Défi 1992 » dont le but est le suivant:

- évaluer les conséquences du marché unique pour le Canada;
- faciliter la connaissance des débouchés et des défis découlant de sa réalisation; et
- élaborer les réponses voulues et efficaces pour miser sur les possibilités de 1992.

L'AECEC supervise aussi le travail d'un comité interministériel sur la politique en matière de normalisation. Le Conseil canadien des normes, qui est membre de ce comité, a également établi son propre comité spécial sur le commerce international.

Le Conseil canadien des normes travaille étroitement avec l'AECEC pour donner aux entreprises canadiennes accès à l'information nécessaire sur les normes européennes ainsi que les exigences en matière d'essai et de certification.

En collaboration avec le Comité européen de normalisation (CEN) et le

Comité européen de normalisation électrotechnique (CENELEC), le Conseil canadien des normes élabore actuellement des procédures qui permettront à l'industrie canadienne:

- d'obtenir l'ébauche des normes européennes afin de les examiner;
- d'apporter sa contribution à ces ébauches de normes;
- d'obtenir de l'information sur des modifications aux normes européennes, aux exigences techniques ou aux procédures en matière d'essai et de certification;
- d'acheter les normes européennes publiées.

Où peut-on obtenir plus d'information ou de l'aide?

On peut obtenir de l'information sur les normes, la certification et les exigences d'essais dans le cadre de l'Europe de 1992 auprès de la Division de l'information du Conseil canadien des normes.

Les entreprises canadiennes qui éprouvent des difficultés commerciales ayant trait aux normes ou aux processus d'approbation de produits devraient communiquer avec la Direction de la politique commerciale industrielle d'AECEC pour obtenir de l'aide. Tél. : (613) 996-8190. Télécopieur : (613) 952-3904.