

CAI  
BA  
C 116 S  
V 116 #6  
11/1/89  
DOCS

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures  
OTTAWA  
1989

# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 7 N° 6 LE 31 MARS 1989

## Les Prix d'excellence à l'exportation 1989

Le volume d'exportation de votre entreprise a-t-il beaucoup augmenté ces derniers temps? Ou peut-être s'est-elle distinguée par la conquête de nouveaux débouchés ou par l'expansion de marchés qu'elle possédait déjà?

Quels que soient vos exploits sur les marchés étrangers, les responsables du programme des Prix d'excellence à l'exportation canadienne voudraient en entendre parler.

Il suffit simplement de remplir un formulaire de demande pour courir la chance d'être l'un des exportateurs que distingue chaque année le programme des Prix d'excellence.

Depuis son inauguration en 1983, le programme des Prix d'excellence, organisé par le MinAffex, a récompensé les réalisations exceptionnelles de 80 sociétés d'exportation canadiennes. Et l'année 1989 ne fera pas exception.

Toute entreprise qui exporte depuis au moins trois ans est éligible au Prix d'excellence, à condition de satisfaire à au moins une des exigences suivantes :



- avoir réussi à présenter de nouveaux produits sur les marchés étrangers;
- avoir réussi à pénétrer de nouveaux marchés;
- avoir largement augmenté le volume de ses exportations au cours des trois dernières années; ou
- avoir réussi à conserver des débouchés malgré une forte concurrence.

Le 2 octobre, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, décernera ces récompenses à l'occasion d'une cérémonie spéciale organisée dans le cadre de la réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens.

Envoyez-nous sans tarder le récit de vos exploits. La date limite de réception des candidatures est le 31 mars 1989.

(Voir page 6 : Avls.)

## L'excédent en hausse

En janvier, l'excédent commercial du Canada est passé à 882 millions de dollars, soit une augmentation de 241 millions par rapport au niveau rajusté de décembre. Les exportations canadiennes -- qui sont passées à 11,9 milliards de dollars, soit un accroissement de 9,6 % -- ont augmenté en janvier dans le monde entier, excepté au Japon, se chiffrant à 314 millions de dollars pour les États-Unis. Comparativement à janvier 1988, en janvier 1989 les exportations ont augmenté de 18 % pour la Communauté européenne, de 15,1 % pour le Japon, et de 8 % pour les États-Unis.

## Le marché soviétique promet

Comment vont les rapports commerciaux entre le Canada et l'Union soviétique ?

Jusqu'ici, les réunions de la Commission économique mixte Canada-U.R.S.S. (CEM) constituaient, depuis son établissement en 1976, un outil de règlement essentiel des questions commerciales auxquelles nos deux pays doivent faire face. La dernière rencontre a eu lieu à Moscou en septembre 1988 : 5 provinces canadiennes y ont participé (Alberta, Saskatchewan, Ontario, Québec et Nouvelle-Écosse), avec 2 des 15 républiques soviétiques (Russie et Estonie).

## Rendez-vous Canada: à l'heure du tourisme

Une foire commerciale internationale des voyages -- Rendez-vous Canada 89 (R.V.C.) -- aura lieu du 16 au 19 avril au Centre du commerce et des congrès de Vancouver.

Organisées par Tourisme Canada, avec la collaboration du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), des services touristiques provinciaux, territoriaux et municipaux, ainsi que du secteur privé, ces trois journées seront principalement consacrées à des rendez-vous de 12 minutes programmés par ordinateur, entre acheteurs et vendeurs, aux termes de rendez-vous préalables.

Ce programme est considéré comme l'une des clés du succès de R.V.C. Au cours des années, cette organisation a acquis une réputation internationale à la tête des marchés de voyages et a rendu d'énormes services aux responsables de la promotion du tourisme qui travaillent pour le MinAffex. Cette année, 14 622 rendez-vous sont prévus dans le cadre de R.V.C. 89.

On estime à 50 millions de dollars le chiffre d'affaires obtenu au cours du premier Rendez-vous Canada (Toronto, 1977). De 1977 à 1987, ce chiffre est passé à 500 millions de dollars; et en 1988, les transactions effectuées dans l'industrie du tourisme entre vendeurs (hôtels, transporteurs, fournisseurs, bureaux de congrès, etc., du côté canadien) et acheteurs (grossistes et organisateurs, du côté du tourisme étranger) auraient atteint 275 millions de dollars au cours des journées R.V.C. organisées à Halifax.

Voici les objectifs de R.V.C. : assurer chaque année aux acheteurs du monde entier une occasion de rencontrer, pendant trois jours, les vendeurs canadiens de produits touristiques; accroître l'intérêt du public international pour le Canada, lieu de séjour; et augmenter la variété et le nombre des produits et des services touristiques capables de défier la concurrence internationale.

Jusqu'à maintenant, les villes qui ont accueilli Rendez-vous Canada sont: Toronto, Vancouver, Montréal, Winnipeg, Halifax (2 fois), Calgary, Ottawa/Hull et Edmonton. Cette année, l'événement aura lieu pour une deuxième fois à Van-

(Voir page 5 : Entrevues.)

Il y a du changement dans l'air, annonceur d'une attitude plus réaliste dans la manière soviétique d'aborder les relations commerciales.

On est en train d'étudier d'autres moyens de faciliter les échanges dans le cadre d'une libéralisation et d'une décentralisation accrue du régime économique (perestroïka). Ainsi, les Soviétiques ayant décidé de tout mettre en oeuvre pour rendre les marchés plus libres et plus accessibles, les monopoles exercés sur le commerce extérieur sont maintenant brisés, d'où les nouvelles perspectives offertes aux échanges internationaux.

Cependant, cette évolution n'est pas faite pour les exportateurs tièdes ou occasionnels. Le marché soviétique exige de l'expérience et de la ténacité. Faire des affaires en U.R.S.S. coûte cher et nécessite de nombreux voyages avant qu'on puisse réaliser des profits.

En tenant compte de l'évolution de l'environnement commercial en U.R.S.S., le gouvernement canadien a décidé, par l'entremise de ses délégués commerciaux et de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), d'offrir une aide importante aux exportations de produits destinés aux consommateurs soviétiques.

Le 1er novembre 1988, la S.E.E. a signé un protocole de crédit (crédits fournisseurs) de 500 millions de dollars avec le ministère soviétique des Relations économiques avec l'étranger.

Dès la conclusion d'une transaction, la S.E.E. achètera des billets à ordre remis aux exportateurs canadiens par la Vnesheconbank soviétique. En plus d'accroître la fiabilité du Canada en tant que partenaire commercial, le protocole devrait encourager les acheteurs soviétiques à considérer nos exportateurs de bons fournisseurs.

D'autre part, le protocole de crédit de la S.E.E. facilitera la période de transition et façonnera de nouveaux liens économiques. D'autres marchés pourront ainsi s'ouvrir, et les échanges entre nos deux pays seront facilités. Pour le Canada, ce sont l'agriculture et la production alimentaire,

(Voir page 3 : Perspective.)

## DANS CE NUMÉRO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui présentent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Les conseillers en investissement font une tournée canadienne ..... 4
- La technologie extracôtière réunira les spécialistes à Houston ..... 5
- Une étude fait état de débouchés pétroliers en Arabie Saoudite ..... 6

