

Le visa n'est plus requis en France

Les autorités françaises viennent de lever l'obligation du visa pour les ressortissants canadiens se rendant en France pour un séjour inférieur à trois mois.

Cette décision, entrée en vigueur le 4 avril, annule l'obligation du visa instaurée par le gouvernement français le 14 septembre 1986, et imposée à presque tous les pays à titre de mesure temporaire de sécurité.

En annonçant cette décision du gouvernement français, le Secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a fait la déclaration suivante : « Depuis l'imposition, en 1986, du visa français, nous avons fait de nombreuses démarches auprès des autorités françaises leur signalant les inconvénients que le visa occasionnait aux Canadiens et demandant qu'une exception soit faite pour les voyageurs canadiens. L'annonce faite aujourd'hui par le gouvernement français constitue un heureux retour à la situation qui prévalait avant le 14 septembre 1986. »

N^{os} à retenir

Voici les nouveaux numéros de télex pour l'ambassade du Canada à Bombay : 112334 et 112335.

De plus, le haut-commissariat du Canada à Islâmâbâd aura dorénavant un nouveau numéro de télécopieur : 00-92-51-823466.

Ces changements sont déjà en vigueur.

Suivez le guide aux pays de l'ANASE



BRUNEI
INDONÉSIE
MALAISIE
PHILIPPINES
SINGAPOUR
THAÏLANDE

**GUIDE DE L'EXPORTATEUR
À L'ANASE**
1989

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) vient de publier un nouveau guide pratique à l'intention des exportateurs canadiens.

La deuxième édition du *Guide de l'exportateur à l'ANASE* (Association des nations de l'Asie du Sud-Est) est maintenant disponible.

Cet ouvrage de référence, débordant de renseignements fort précieux sur les possibilités dans cette région, a pour but de faire valoir le marché de l'ANASE auprès des exportateurs canadiens.

L'ANASE, qui regroupe des pays tels que le Brunei, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande, offre aux Canadiens une foule de débouchés pour l'exportation de biens et de services.

Au cours des trois dernières années, les exportations canadiennes aux pays membres de l'ANASE ont presque doublé, atteignant 1,156 milliards de dollars. Par ailleurs, les possibilités de ce marché sont loin d'être épuisées.

L'édition de 1989 du *Guide* (publié en versions française et anglaise) contient des renseignements qui étaient en vigueur à la fin de 1988 sur les relations commerciales et générales entre le

Canada et les pays de l'ANASE. Le Guide donne également un aperçu de la situation politique et économique de chaque pays, une brève description des secteurs qui promettent le plus de débouchés pour les produits et les services canadiens, et de l'information sur les programmes fédéraux destinés aux exportateurs canadiens voulant se tailler une place sur les marchés de l'ANASE.

Pour obtenir un exemplaire gratuit du Guide, communiquer avec le Centre du commerce international le plus près, ou téléphoner sans frais au centre Info-Export du MinAffex au : 1-800-267-8376 (résidents d'Ottawa : 993-6435).

Réunion à Victoria pour promouvoir le tourisme

(Suite de la première page.)

L'aide de représentants de cette industrie, nous sommes en train d'organiser des voyages spécialisés, tous frais compris. Par exemple, nous essayons de convaincre les touristes japonais de poursuivre leurs voyages au-delà des montagnes Rocheuses, en prenant la Route de la Feuille d'Érable jusqu'en Ontario et au Québec. En outre, le circuit baptisé « Anne des pignons verts », à l'Île-du-Prince-Édouard et dans les provinces atlantiques, offre des possibilités encore inexploitées; sans oublier, bien entendu, le marché des Lunes de miel. Chacun de ces domaines exige un effort de commercialisation particulier.

On s'attend à ce que le ministre d'État (Petites entreprises et Tourisme), M. Tom Hockin, et le ministre du Tourisme de Colombie-Britannique, M. Bill Reid, assistent à une partie des réunions.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés touristiques, communiquer avec M. Louis Poisson (UTW), au (613) 998-8823.

Notre frai offre des appâts au Japon

(Suite de la première page.)

près comment les Japonais traitent et transforment le frai de hareng canadien. En outre, ils ont pu comparer les normes de qualité canadiennes avec celles d'autres pays.

Comment le Canada se débrouille-t-il face à la concurrence? Pas mal en général, surtout pour les prix et les quantités. Cependant, si nous voulons augmenter notre part du marché japonais, nos préparateurs doivent continuer d'insister sur l'amélioration des normes de qualité.

Au cours de la journée passée avec l'A.I.J.P.M., on s'est longuement penché sur les normes de qualité du frai de hareng, la demande actuelle du Japon, et le développement du marché. On a discuté ces questions librement et ouvertement, témoignant de l'importance que les Japonais attachent à notre frai de l'Atlantique et du besoin d'offrir un approvisionnement stable et durable.

Même si les rencontres avec les préparateurs et les importateurs japonais n'ont pas dégagé une conclusion décisive sur la façon d'améliorer les normes de qualité, elles ont néanmoins permis de formuler un message très clair : les producteurs canadiens doivent travailler à l'amélioration de leur produit s'ils veulent s'assurer une part du marché et s'ils veulent conserver leur mainmise sur le marché japonais du frai assaisonné.

Parmi les sujets d'inquiétude exprimés par les importateurs japonais, on notera : la fraîcheur du produit, le travail à la pièce, les techniques d'emballage et les méthodes de transport. En outre, les participants ont reconnu la nécessité d'améliorer la manutention, le triage et la transformation. Enfin, s'ils admettent que certains changements sont possibles à un coût minime, d'autres modifications devront être étudiées à la lumière du rapport coût-bénéfice éventuel.

La mission consacrée au frai de hareng (un « succès remarquable » selon tous les participants) était la première étape d'un vaste programme de développement des pêches spécialisées dans le frai de l'Atlantique.

Des ateliers ont eu lieu à Moncton (N.-B.) et à Yarmouth (N.-É.) afin de communiquer les résultats de la mission à un grand nombre de préparateurs. La présentation d'une bande vidéo, produite pendant la mission sur les normes de production et de qualité du frai de hareng vues sous divers angles et sur les aspects de la vente au détail de plusieurs produits tirés de cette denrée, constituait le clou de ces séances.

Pour obtenir un exemplaire du rapport complet sur la Mission, communiquer, au MinAffex, avec M. David Shortall, Direction des pêches et des produits de la pêche (TAF), tél. : (613) 995-1713.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom

Société ou organisme

.....

Rue

Ville, province (territoire)

Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : *CanadExport* (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435)

Télécopieur : 996-9288 / 9510 / 9103

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef (i) : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteurs : Don Wight, tél. : (613) 992-6252; Sylvie Robitaille, tél. : (613) 996-2225.

Assistant de publication : Mark A. Leahy, tél. : (613) 996-8665.

Tirage : 40 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada