

## France — (suite de la page 5.)

votre système de distribution en Amérique du Nord servirait-il à commercialiser leurs produits ? Pourront-ils vous aider à surmonter l'obstacle de l'homologation ? Des échanges de savoir-faire technologique sont-ils possibles dans le proche avenir ?

### Le marché des télécommunications en France

En France, le marché des télécommunications connaît une transformation rapide. Cela est attribuable à des consommateurs qui recherchent des produits nouveaux (p. ex. les télécommunications mobiles); aux programmes gouvernementaux (la vidéotex et la câblodistribution); à la libéralisation du marché (le téléphone et le matériel de terminaux); et au changement technologique (dans l'ensemble du secteur).

La France accorde beaucoup d'importance à l'établissement d'une infrastructure complète et efficace de télécommunication, et elle est le chef de file dans de nombreux sous-secteurs tels que le vidéotex et le réseau numérique à intégration de services (RNIS). Avec du travail et les produits voulus, on peut exporter vers ce pays.

Pour renseignements sur les normes, joindre le Conseil canadien des normes, 350, rue Sparks, bureau 1200, Ottawa K1P 6N7. Tél.: (800) 267-8220. Télécopieur: (613) 995-4564.

Pour obtenir le rapport EC '92 *Télécommunication et informatique*, communiquer avec Info Export (voir l'encadré au bas de la page 16). Pour plus d'informations sur la participation canadienne aux foires commerciales dans le domaine des télécommunications en Europe ou pour obtenir des rapports sectoriels sur les télécommunications en France, joindre la Direction de des technologies de l'information et de l'électronique (TDE) d'AECEC. Tél. : (613) 995-7558. Télécopieur : (613) 996-9265.

On peut se procurer un guide important pour les exportateurs dans le domaine des télécommunications en France, intitulé *France Telecom: An Insider's Guide*, au prix de 25 \$ US auprès de Telephony Books, Box 12401, Overland Park KS, 66212 USA. Tél. : (312) 922-2435. Télécopieur : (312) 922-1408.

## Le marché des services publics à Singapour

Selon une étude préparée pour le haut-commissariat du Canada à Singapour, il est amplement possible d'augmenter les ventes de matériel de services publics canadiens à ce pays.

C'est une des constatations du rapport intitulé *Sectoral Analysis - Singapore Public Utilities Industry* établi l'année dernière par SRI International.

Malgré le petit marché intérieur de Singapour, de nombreuses possibilités s'offrent encore aux fournisseurs et aux entrepreneurs. Le *Public Utilities Board (PUB)* de Singapour, l'organisme gouvernemental chargé de la fourniture d'électricité, d'eau et de gaz canalisé, a un budget de 6,2 milliards de dollars S pour l'expansion et l'amélioration de l'électricité, de l'eau et du gaz canalisé au cours de la décennie allant de 1988 à 1998.

Les marchés éventuels comprennent :

- l'infrastructure d'une production d'énergie, y compris des centrales et des sous-centrales électriques;
- l'infrastructure pour des réservoirs d'eau;
- le matériel pour la distribution de gaz naturel; et
- le matériel de distribution d'électricité, d'eau et de gaz, y compris des conduites à gaz et des tuyaux de branchement.

Étant donné l'amélioration continue du matériel existant, il existe aussi des possibilités de fourniture de matériel plus rentable et efficace ainsi qu'un marché de remplacement d'appareillage de connexion, de génératrices, de tuyaux et de conduites.

Comme Singapour passe du mazout au gaz naturel, le pays aura besoin de nouveaux types de systèmes de distribution à haute pression, y compris les suivants : des tuyaux en polyéthylène, des systèmes de creusage, le matériel SCADA (Supervision of Control and Data Acquisition) pour le contrôle de la distribution et des procédés.

En raison de l'expansion de son système électrique, Singapour offrira des possibilités aux entrepreneurs et fournisseurs de matériel principal et de matériel pour le contrôle de processus. En outre, le pays recherchera des mini-ordinateurs dans le domaine de la gestion des installations et des projets.

En 1988, le Japon était le fournisseur principal de matériel à Singapour. Il a fourni 33 % des importations d'une valeur de 4 milliards de dollars S dans ce secteur. La société canadienne Willowglen System Ltd. n'a pas seulement fourni le système SCADA actuel pour la distribution du gaz, mais elle fournit aussi au ministère de l'Environnement et au Housing Development Board des systèmes de contrôle pour les réseaux d'égout. De plus, elle assure l'entretien de montecharges.

Les entreprises étrangères peuvent soumissionner des contrats portant sur du matériel d'infrastructure et de production. Les deux manières de base pour vendre du matériel de production et de distribution d'électricité, d'eau et de gaz canalisé sont les suivantes : des ventes directes par l'entremise d'un fabricant nommé de matériel original et des ventes par le biais d'un agent.

Pour ce qui est des règlements gouvernementaux à Singapour, les importations de matériel utilisé par le secteur des services publics est exempt des droits de douane. De plus, Singapour permet aux entreprises étrangères de détenir la totalité des actions des sociétés du pays.

Cette étude contient aussi une liste de personnes-ressources clés de l'industrie et du gouvernement ainsi qu'une brève description des stimulants fiscaux offerts.

Pour plus d'informations sur les possibilités commerciales à Singapour, communiquer avec Mme Louise Branch, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. : (613) 996-5824. Télécopieur : (613) 996-4309.