

Le Pakistan avide de colza canadien

Presque inconnu au Pakistan jusqu'en 2002, le colza canadien (ou canola) a ravi près de 40 % du marché des graines oléagineuses comestibles aux fournisseurs traditionnels du Pakistan, c'est-à-dire l'Australie et l'Union européenne. En 2003, la valeur des importations en provenance du Canada a atteint 180 millions de dollars, ce qui fait du Pakistan le quatrième marché en importance pour le colza canadien. Ce chiffre prometteur a suscité l'intérêt des courtiers en marchandises du Pakistan et conduit l'industrie de l'extraction par solvant à considérer le Canada comme fournisseur de colza par excellence.

L'augmentation phénoménale des ventes de colza canadien enregistrée au Pakistan est le fruit des efforts concertés du haut-commissariat du Canada à Islamabad et de la All Pakistan Solvent Extractors Association. L'un et l'autre ont fait des pressions sur le gouvernement du Pakistan pour qu'il règle les problèmes de droits de douane et de taxes qui freinaient l'importation de colza canadien à des fins

voir page 6 — Colza canadien

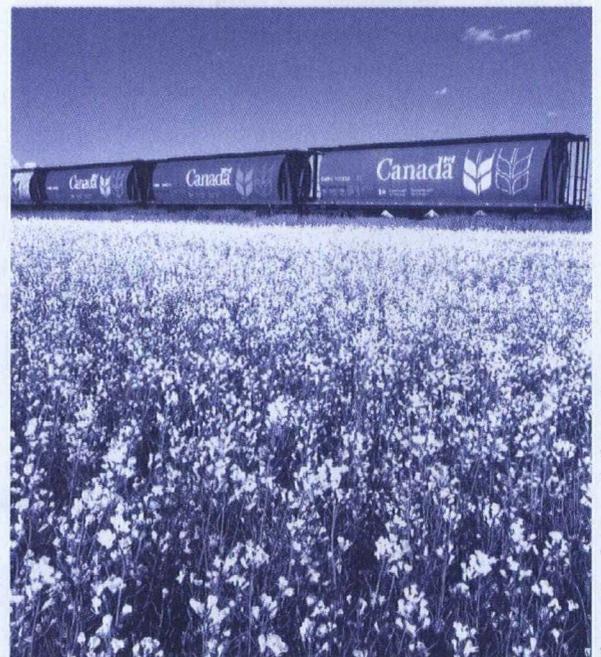


Photo : Canola Council of Canada

Comment soumissionner auprès de la BAD

ST. JOHN'S, HALIFAX, MONTRÉAL, TORONTO — du 4 au 15 octobre 2004 — Les représentants de la Banque asiatique de développement (BAD) feront un séjour au Canada pour renseigner les fournisseurs et les consultants sur la marche à suivre pour décrocher des appels d'offres lancés par la BAD. Ne ratez pas cette occasion de vous instruire sur la façon de débusquer et de décrocher des marchés financés par la BAD en Asie-Pacifique. Ces séminaires semestriels sont organisés conjointement par l'ambassade du Canada à Manille et par la BAD.

Un séminaire de deux jours sera présenté dans chaque ville. L'avant-midi du premier jour, les animateurs vous renseigneront sur l'évolution du rôle de la BAD en Asie-Pacifique et vous diront où et comment trouver l'information clé dont vous avez

besoin pour exploiter les débouchés susceptibles de vous intéresser. L'après-midi du premier jour, deux ateliers parallèles auront lieu : l'un portera sur le recrutement de consultants (inscription des consultants, déclarations d'intérêt, établissement d'une liste de présélection et présentation de propositions techniques et financières concurrentielles), l'autre, sur l'achat de produits ou de travaux (méthodes et procédures d'approvisionnement, façon de présenter une soumission ou proposition concurrentielle, évaluation des soumissions, etc.). La deuxième journée sera consacrée à des rencontres en tête-à-tête avec des spécialistes de la BAD. Elles seront l'occasion pour vous de discuter avec eux de questions qui vous intéressent plus spécialement.

voir page 2 — Soumissionner