

Débouchés : la gestion des déchets à Hong Kong

ZAS DE HONG KONG — Aménagement d'installations de gestion des déchets

Le gouvernement de la zone administrative spéciale (ZAS) de Hong Kong invite les entreprises à présenter des lettres d'intérêt sur l'aménagement d'installations à la fine pointe de la technologie pour la gestion des déchets. La date limite pour la réception des propositions a été fixée au **26 juillet 2002**.

Il n'est pas nécessaire que l'offre porte sur tous les aspects de la gestion des résidus urbains. Elle peut se limiter à un seul aspect de la technologie de traitement des déchets qui peut s'intégrer dans un système cohérent de gestion des déchets.

La lettre d'intérêt servira uniquement à évaluer la technologie et ne sera donc pas considérée comme étant légalement contraignante. À partir des résultats de son évaluation, le gouvernement de Hong Kong pourra alors décider de procéder par appel d'offres ou d'opter pour un autre mode d'approvisionnement.

En 2000, Hong Kong a produit plus de 3,4 millions de tonnes de résidus urbains, ce qui représente une hausse de 2 % depuis 1999. Les installations dont dispose actuellement Hong Kong pour la gestion des déchets comprennent trois sites d'enfouissement d'une capacité totale de quelque 135 millions de

mètres cubes et un réseau de stations de transfert des déchets. Ces décharges devraient atteindre leur pleine capacité d'ici 2015.

Malgré la campagne de réduction, de recyclage et de réutilisation des déchets menée activement par le gouvernement, Hong Kong produit chaque jour environ 8 000 tonnes de déchets non recyclables.

Pour obtenir la demande de lettres d'intérêt, communiquer avec Hong Kong Environmental Protection Department (HKEPD), courriel : iwmf@epd.gov.hk internet : www.info.gov.hk/epd

Pour des renseignements ou **pour obtenir** de l'aide pour trouver un partenaire local, communiquer avec M^{me} Fatima Lai, agente commerciale, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : **(011-852) 2847-7494**, téléc. : **(011-852) 2847-7441**, courriel : fatima.lai@dfait-maeci.gc.ca internet : www.hongkong.gc.ca ✱

Une mission qui portera fruit

Renforcer les liens avec le Mexique

La mission commerciale du Canada à Mexico et à Monterrey, au début du mois, dirigée par le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a donné lieu à la signature de plusieurs accords, dont celui par la société **Exportation et développement Canada (EDC)**.

Organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada, EDC a consenti, à hauteur de 23 millions de dollars, un prêt en consortium à Nemark, une filiale de Grupo Alfa et une importante entreprise du secteur de l'automobile, située à Monterrey. Il s'agit de la deuxième entente financière conclue par EDC pour soutenir Nemark. Le prêt aidera divers fournisseurs canadiens qui vendent du matériel et des services automobiles à Nemark.

« Nous sommes convaincus que la reprise économique en cours donnera un nouvel essor au Mexique en Amérique du Nord, a déclaré M. Pettigrew. Cette mission commerciale a resserré les liens commerciaux entre le Canada et le Mexique — une réussite dont les deux pays récolteront les fruits pendant de nombreuses années. »



Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew (en médaille), s'adresse aux gens d'affaires canadiens et mexicains lors d'un déjeuner de réseautage à Monterrey.

EDC a également annoncé qu'elle élargira ses services au Mexique plus tard cette année en affectant un représentant à Monterrey. Outre la présence d'EDC à Mexico, le nouveau représentant permettra de développer encore davantage le soutien qu'EDC apporte aux exportateurs et aux investisseurs canadiens faisant des affaires dans le centre commercial et industriel clé qu'est la ville de Monterrey afin de répondre aux demandes croissantes.

Pour de plus amples renseignements sur la mission, cliquer sur l'adresse internet de la Direction Équipe Canada du MAECI, à www.tcm-mec.gc.ca/mexico/menu-fr.asp ✱

CAE marque des points à Singapour

— suite de la page 1

date des nombreux succès que l'entreprise doit à sa stratégie de cultiver ses relations.

CAE est le numéro un mondial des fournisseurs de technologies de simulation et de commande et de solutions de formation destinées aux marchés de l'aviation civile et militaire et de la marine marchande et

militaire. Les simulateurs complets de vol de CAE reproduisent en détail le poste de pilotage de n'importe quel type d'avion ainsi que l'environnement de vol de cet avion. Dans le cas d'un simulateur militaire — comme le simulateur de mission complète de l'hélicoptère Chinook que CAE est en train de construire pour la RSAF — d'autres aspects comme l'avitaillement en carburant ou des

situations de combat peuvent faire l'objet d'une simulation en vue de conférer un caractère réel à l'exercice de formation.

Chef de file mondial en vente de matériel de simulation

« Les simulateurs permettent aux pilotes d'apprendre et d'appliquer des procédures d'urgence qui ne peuvent pas être exécutées en toute sécurité en cours de vol réel, d'expliquer M. Campbell. Nous construisons des simulateurs de vol depuis 1952 et nous détenons 80 % du marché mondial des simulateurs pour l'aviation civile. »

Le siège social de CAE est situé au Canada, mais l'entreprise exerce ses activités un peu partout dans le monde. Elle emploie 7 000 personnes et son chiffre d'affaires dépasse un milliard de dollars, dont 90 % provient de ses exportations. En janvier 2002, dans la foulée du contrat de Singapour, l'entreprise a décroché un contrat de 21 millions de dollars pour équiper la marine royale malaisienne de systèmes de contrôle pour ses deux nouveaux patrouilleurs MEKOR 100.

Établir des relations renforce les liens

On ne peut pas dire que l'Asie constitue un nouveau marché pour CAE, mais

M. Campbell est bien conscient de l'importance d'établir des relations avec les autorités compétentes, en particulier dans le cas des contrats gouvernementaux. « Dans le secteur public, les choses n'évoluent pas au même rythme que dans le secteur privé, une plus grande coordination est donc



Le simulateur de l'hélicoptère Chinook de CAE.

nécessaire. Offrir le meilleur produit au meilleur prix vous permet le plus souvent de remporter la palme dans le secteur privé, mais ce n'est pas toujours le cas avec les gouvernements. Voilà pourquoi il est si important d'instaurer de bonnes relations. Pour ce contrat, nous savions qu'il fallait entretenir des relations avec les autorités militaires compétentes. »

Aussi, en février 2001, à la demande de CAE, le haut-commissariat du Canada à Singapour a-t-il pris les arrangements nécessaires pour que des représentants ainsi que l'agent de CAE à Singapour puissent rencontrer le directeur des approvisionnements de l'agence responsable de la défense et des sciences de Singapour, la DSTA. À la suite de cette rencontre, le renforcement des liens et les contacts établis avec des personnes clés de la DSTA se sont révélés d'une valeur inestimable et les retombées débordent largement celles attribuables au dernier contrat avec la RSAF. « Nous sommes en pourparlers avec la DSTA au sujet de la création éventuelle d'un centre d'excellence qui utiliserait la technologie de CAE, » explique M. Campbell.

La mission facilite les contacts

Pour ce qui est de faciliter les contacts et aussi de dépanner au besoin, CAE estime très précieuse l'aide apportée par le Service des délégués commerciaux. M. Campbell fait l'éloge du haut-commissaire, M^{me} Doreen Steidle, et de son équipe à Singapour. « Ils ont beaucoup le sens des affaires, et leur collaboration nous a été des plus utiles tout au long des négociations pour ce contrat. Leur rôle a surtout été axé sur la facilitation — établir des contacts, discussions au sujet

des stratégies à adopter et perspectives d'avenir de ce marché important pour nous. Nous n'en attendions pas moins des délégués commerciaux car nous entretenons des relations étroites avec eux au fil des années. »

CAE a fait son bout de chemin pour cultiver cette « longue et étroite » association. En effet, l'entreprise garde non seulement des contacts réguliers avec les agents de commerce en poste un peu partout dans le monde, mais elle invite aussi une fois par an tous les nouveaux délégués commerciaux qui entrent en fonction à visiter CAE et leur présente un bon aperçu de ses marchés, de ses intérêts et des défis qu'elle veut relever. Il n'est donc guère surprenant que ces efforts permettent au haut-commissariat à Singapour de continuer à aider CAE dans cet important marché.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Donald Campbell, président de groupe, Simulation militaire et formation, CAE Inc., tél. : **(514) 341-6780**, poste 3001, téléc. : **(514) 341-7699**, courriel : don.campbell@cae.com ✱

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Les trucs du métier ».)

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Faites connaître votre entreprise à l'étranger !

Plus de 30 000 entreprises canadiennes sont membres de WIN. Et vous ? WIN est une base de données confidentielle d'exportateurs canadiens et de leurs champs de compétence. Les délégués commerciaux en poste au Canada et à l'étranger utilisent WIN afin d'aider les entreprises-membres à pénétrer les marchés internationaux. Pour vous y inscrire, faites le 1 888 811-1119. Ou encore, visitez www.infoexport.gc.ca et inscrivez-vous en ligne.

Rédactrice en chef :
Suzanne Lalonde-Gaëtan
Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**
Mise en page : **Yen Le**
Tirage : **60 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel :
canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Web site:
www.infoexport.gc.ca/canadexport

CanadExport

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec CanadExport au **(613) 992-7114**. Pour la version courriel, consulter l'adresse internet de CanadExport ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)
Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
ISSN 0823-3349