



## Perspectives d'avenir prometteuses au C

(Suite de la page 1)

reconnaissent les possibilités qui existent au Chili et sur le marché en expansion rapide de l'Amérique latine. Au cours de la mission commerciale d'Équipe Canada au Chili, en janvier 1995, 33 chefs d'entreprise canadiens ont signé avec des partenaires chiliens des ententes d'une valeur de plus de 1,7 milliard de \$, dont 918 millions pour des contrats et 846 millions pour des accords de principe. Au cours des douze mois qui ont suivi, des entreprises canadiennes ont annoncé que des investissements additionnels s'élevant à 1,3 milliard de \$ US avaient été réalisés. Aujourd'hui, on compte plus d'une cinquantaine de coentreprises canado-chiliennes au Chili, dans des domaines allant de la fabrication de machines industrielles à la lutte contre les incendies de forêt.

### Perspectives d'avenir prometteuses

Les perspectives en ce qui concerne la croissance des échanges commerciaux canado-chiliens sont excellentes. La signature de l'accord de libre-échange entre les deux pays élargira considérablement l'accès des entreprises canadiennes aux marchés chiliens. Parmi les principales caractéristiques de cet accord, mentionnons les suivantes : accès en franchise de droits immédiat pour la plupart des produits

industriels canadiens et élimination sur cinq ans du droit à l'importation de 11 % imposé par le Chili pour ce qui est de presque tous les autres produits industriels et produits à base de ressources naturelles; nouvelle protection appréciable des investissements canadiens au Chili; nouvelles garanties pour les exportateurs canadiens de services.

### Nombreuses possibilités

Les possibilités abondent pour les entreprises canadiennes d'un large éventail de secteurs. Les importations chiliennes de matériel canadien utilisé pour l'exploitation des mines ont plus que doublé entre 1992 et 1994 pour atteindre une valeur de 15,4 millions de \$. Depuis plusieurs années, le Canada est le pays étranger qui investit le plus dans le secteur minier chilien, le montant réel et le montant prévu des investissements canadiens se chiffrant à plus de 5 milliards de \$ US. L'économie chilienne est également la plus stable de la région, et celle qui connaît la croissance la plus rapide. Depuis une dizaine d'années, le taux de croissance annuel moyen de l'économie s'est situé à près de 7 %.

Il y a des débouchés pour les entreprises canadiennes dans les secteurs chiliens de la forêt et des pêches. Le gouvernement chilien ayant décidé d'accorder une grande priorité à la

responsabilité environnementale, la technologie et le savoir-faire canadiens pourraient être appelés à répondre à une demande de plus en plus grande. La croissance de l'économie chilienne a également créé une demande accrue de systèmes énergétiques. Enfin, les entreprises du secteur agro-alimentaire canadien sont bien placées pour répondre aux besoins de plus en plus grands du Chili en matière de blé, de lentilles, de pois et de haricots et pour se positionner sur le marché des aliments transformés, qui est en voie de s'étendre et de se diversifier.

Il y a également de bonnes possibilités dans le secteur important des télécommunications, qui vient d'être privatisé et déréglementé et où le gouvernement a décidé de mettre fin au monopole. Enfin, on s'attend à ce que la demande de services dans les secteurs des télécommunications, du transport, de l'énergie, des finances et de la construction augmente considérablement dans un avenir proche.

Pour de plus amples renseignements au sujet des débouchés commerciaux au Chili pour les Canadiens, communiquer avec Charlotte Ward, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa, fax : (613) 943-8806.

## KDM Electronics Incorporated (Suite de la page 2)

mais vous ne réussirez pas du jour au lendemain, » souligne-t-il. « Vous devez faire les efforts nécessaires. »

Les façons d'atteindre votre objectif sont nombreuses : participer à des salons professionnels, trouver un représentant commercial efficace, communiquer avec les délégués commerciaux du Canada (dans les Centres du commerce international de chaque province et dans tous les consulats aux États-Unis), s'inscrire à la base de données WINEXPORT du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

C'est ce qu'a fait KDM dans la

plupart des cas et ses efforts ont été couronnés de succès. À l'heure actuelle, entre 60 et 80 % des activités de l'entreprise sont axées sur l'exportation. En plus d'être implanté sur le marché américain, c'est-à-dire dans les arènes, les gymnases, les entrepôts, les grands magasins et les écoles, KDM tente aussi de percer les marchés de la Suisse, des Pays-Bas, de l'Australie, de Taïwan et de la Thaïlande.

« Une entreprise ne peut pas commencer à exporter du jour au lendemain, » explique le président de KDM. « Il faut choisir un marché à

créneaux et le faire avec soin. »

« N'oubliez pas, » d'ajouter M. Bull, « les Américains sont des acheteurs très avisés. Ils ne veulent pas de camelote. Vous devez les prendre au sérieux et les traiter avec égard. Ils deviendront alors d'excellents et très loyaux clients. »

Pour plus de renseignements sur KDM (ainsi que sur sa gamme de composantes modulaires) ou sur son succès aux États-Unis, communiquer avec le président de l'entreprise, M. Ron Bull; tél. : (416) 439-7158 ou 1-800-567-6282, fax : (416) 439-7232.

## PUBLICATIONS

### Guide événements d'affaires 1997-1998

La septième édition du *Guide événements d'affaires 1997-1998* vient d'être publiée. Couvrant presque tous les secteurs économiques, ce guide fournit des renseignements sur les foires commerciales, expositions, congrès, associations et fournisseurs de services. Les événements qui se tiennent au Canada, aux États-Unis et au Mexique sont

énumérés par ordre chronologique ou selon l'emplacement.

Le *Guide événements affaires 1997-1998* est offert sur support papier (139 \$) ou disque CD-ROM (189 \$). Ces prix n'incluent pas la TPS ni les frais d'expédition et de manutention.

Pour obtenir de plus amples renseignements ou pour commander

l'ouvrage, communiquer avec EXPO DATA MARKETING, 75 The East Mall, Unit 101, Etobicoke (Ontario) M8Z 5W3; tél. : 1 800 546-EXPO (3976).

### « Asia Cable & Satellite Directory »

Les personnes qui désirent obtenir des renseignements sur les secteurs de la télédistribution, de la transmission par satellite et de la télédiffusion de l'Asie et sur les services de publicité et de commercialisation, les médias et les industries connexes de cette région trouveront probablement ce qu'ils cherchent dans « *The 1996/97 Asia Cable & Satellite Directory* ».

Ce répertoire est le seul guide de référence régional qui existe pour le secteur le plus dynamique de l'Asie. Il fournit une description générale de 23 pays et l'information commerciale à jour qui s'y rapporte et comprend 317 pages indiquant le nom de personnes-ressources locales, leur adresse, leurs numéros de téléphone et de télécopieur.

Le répertoire se vend environ 195 \$ US et comprend des frais d'expédition de 15 \$ US. Il est possible de l'obtenir en s'adressant à M. Kevin Trzcinski, directeur général, Cornerstone Associates (HK) Ltd., 11/F Allied Capital Resources Building, 32-38 Ice House Street, Central, Hong Kong; tél./fax : 852-2537-7377, courrier électronique : ktraz@calint.com

### Nouveau site internet pour les entreprises chimiques

L'Association pour le développement de l'industrie chimique du Québec (ADICQ) vient de lancer son nouveau site internet, destiné aux entreprises du secteur. Il s'agit d'un outil fort efficace pour toute entreprise désireuse de découvrir de nouveaux marchés, recruter des nouveaux partenaires, créer des alliances stratégiques et prendre connaissance des nouveaux produits et des nouvelles technologies.

Le site permettra aux PME

d'avoir accès à des informations stratégiques au même titre que les grandes entreprises.

L'ADICQ a été créée en 1992 afin de répondre aux besoins de développement de l'industrie chimique et de la préparer à faire face à la mondialisation des marchés.

Pour plus d'information, consulter le site internet de l'ADICQ : « <http://www.adicq.qc.ca> »; tél. : (514) 967-9904; fax : (514) 967-9772.

### Le meilleur de la nature du Club Export Agro-alimentaire

Le Club Export Agro-alimentaire du Québec, de l'Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec (AMPAQ), vient de publier sa nouvelle brochure *Le meilleur de la nature*. Destinée aux principaux intervenants de l'industrie alimentaire ainsi qu'aux acheteurs à l'étranger, cette brochure illustre la gamme de services offerts par le Club.

Le Club Export compte quelque 300 membres provenant des secteurs de l'agriculture, des pêches et de l'alimentation, des services de négoce international et des organismes affiliés des secteurs public et privé. Ce regroupement d'entreprises forme un réseau de professionnels au service de l'export, voué au développement d'un partenariat à l'échelle mondiale.

Pour plus d'information, communiquer avec M. Paul-Arthur Huot, directeur exécutif, tél. : (514) 349-1521; fax : (514) 349-6923.