

Contrats fédéraux américains prévus

À chaque exercice, la U.S. General Services Administration (GSA) lance, par le truchement de contrats à terme, des appels d'offres d'une valeur approchant les 10 milliards de \$ US. Ces contrats sont semblables aux offres permanentes principales au Canada. Les appels d'offres suivants devraient être lancés en décembre 1996 ou en janvier, février et mars 1997. Les soumissionnaires éventuels doivent communiquer le plus tôt possible avec les personnes-ressources dont les noms figurent plus bas.

Pour obtenir de l'information ou de l'aide concernant le marché des achats aux États-Unis, communiquer avec Mme Judith Bradt, agent commercial, ambassade du Canada à Washington, DC, (202) 682-7746.

Titre du contrat à terme	N° du contrat	Prochain appel d'offres
Instruments et équipement de laboratoire	66 II H	1 ^{er} décembre 1996
Instruments et équipement de laboratoire	66 II L	10 décembre 1996
Équipement d'entretien des routes	38 I A	1 ^{er} mars 1997
Meubles de bureau	71 II D	3 mars 1997
Tables	71 X	28 mars 1997

Description de chaque contrat à terme

Titre : Instruments et équipement de laboratoire

N° du contrat :	66 II H	Valeur appr. :	151,7 millions de \$ US
Description :	composantes électriques et électroniques, et équipements d'essai.	# de Vendeurs :	71
Période :	8/1/95 to 7/31/00	Responsable :	Jeanne Deck
		Tél. :	(703) 305-3376

Titre : Instruments et équipement de laboratoire

N° du contrat :	66 II L	Période :	8/1/92 au 7/31/97
Description :	transducteurs, amplificateurs de transducteurs, et compteurs sur tableau; instruments de mesure de la température/de la chaleur; équipement d'essai (vibrations); localisateurs de câbles/de conduites;	Valeur appr. :	54 millions de \$ US
		# de Vendeurs :	70
		Responsable :	Jeanne Deck
		Tél. :	(703) 305-3376

Titre : Équipement pour l'entretien des routes

N° du contrat :	38 I A	Valeur appr. :	135,3 millions de \$ US
Description :	équipement de déblayage et de nettoyage	# de Vendeurs :	28
Période :	10/1/95 to 9/30/00	Responsable :	Frank Horton
		Tél. :	(703) 308-4572

Titre : Meubles de bureau

N° du contrat :	71 II D	# de Vendeurs :	23
Description :	meubles en acajou, en merisier, etc.	Responsable :	Rick Walton
Période :	11/1/95 to 10/30/00	Tél. :	(703) 305-6200
Valeur appr. :	25 millions de \$ US		

Titre : Tables

N° du contrat :	71 X	Valeur appr. :	66 millions de \$ US
Description :	tables de conférence et tables à multiples usages	# de Vendeurs :	82
Période :	11/1/94 to 10/31/99	Responsable :	Rick Walton
		Tél. :	(703) 305-6200

La SEE finance des projets importants au Pakistan et en Colombie

La SEE (Société pour l'expansion des exportations) joue un rôle de premier plan dans le financement de deux importants projets internationaux.

Au Pakistan, la SEE a accordé, à titre de créancier principal, un prêt de 35 millions de \$ US dans le cadre d'un projet privé de centrale électrique pour le financement de biens et services canadiens, notamment de deux turbines au gaz construites par Westinghouse Canada.

Le projet pakistanais comprend la construction d'une centrale électrique de 151 MW alimentée au gaz dans la province du Pendjab.

Le début de la construction est prévu pour bientôt, et le projet devrait être achevé à la mi 1998. La vente des turbines pourrait générer des emplois de l'ordre de 1 000 années-personnes au Canada.

La SEE financera également, à hauteur de 65 millions de \$, la vente de matériel de télécommunication à la Colombie par la société Northern Telecom Canada Ltée. Le projet fournira des services de télécommunication de base à plus de 200 000 foyers dans 11 régions, et devrait créer des emplois pouvant atteindre 800 années-personnes au Canada.

Pour de plus amples renseigne-

ments, contacter les bureaux de la SEE à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, London, Ottawa, Montréal ou Halifax.

Le Canada appuie les efforts de reconstruction du Liban

Le ministre des Affaires étrangères, M. Lloyd Axworthy, a annoncé récemment la création d'un groupe de liaison et de consultation pour seconder le Canada dans ses efforts de reconstruction du Liban, ainsi que la nomination du député Mac Harb à titre de président du groupe.

Relevant du Ministre, ce groupe réunira des représentants des secteurs public et privé en vue d'élaborer un plan d'action qui mobilisera le milieu canadien des affaires pour la reconstruction du Liban.

En outre, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) créera une base de données sur les projets au Liban afin de jumeler les capacités canadiennes aux besoins des Libanais. La création d'un babilard électronique et d'une page d'accueil W3 sur le Liban permettra de mieux cerner les occasions d'affaires canado-libanaises.

Pour tout renseignement sur les débouchés commerciaux au Liban, communiquer avec M. Josh Hodgson, MAECI (Ottawa); tél. : (613) 944-5996, fax : (613) 944-7431.

Bioalimentaire

Hausse spectaculaire des exportations du Québec

Les exportations québécoises du secteur bioalimentaire ont affiché un taux de croissance sans précédent de 16,1 % en 1995.

Depuis la création de leur Club Export Agro-Alimentaire, il y a à peine 6 ans, les exportateurs québécois ont vu leurs ventes à l'exportation passer de quelque 900 millions de \$ en 1990 à 1,6 milliard de \$ en 1995, soit une hausse de 78 %.

Mais le Club vise encore plus haut. Convaincus qu'ils peuvent dépasser l'objectif annoncé par le gouvernement, soit 2 milliards de \$ d'exportations en l'an 2000, les membres ont approuvé unanimement un ambitieux Plan de développement 1996-1997 qui les mènera dans plusieurs pays, dont les États-Unis, le Japon, la Corée du Sud, la France, les pays scandinaves, le Brésil, l'Argentine et la Colombie.

Ainsi, ce club des plus dynamiques vise à augmenter la présence de ses membres à l'étranger en participant notamment aux plus grands salons alimentaires dans le monde.

Le Club ne manque d'ailleurs pas de soutien de marque aux divers paliers de gouvernement. Ainsi, le secrétaire d'État canadien à l'Agriculture, M. Fernand Robichaud, a annoncé une contribution de près de 400 000 \$ pour appuyer les initiatives de développement de marché du Club au cours des 12 prochains mois.

« Le Club, de dire M. Robichaud, est une formule gagnante. Nous aimerions que d'autres régions du Canada adoptent ce modèle. »

Pour plus de renseignements, communiquer avec son directeur exécutif, M. Paul-Arthur Huot, tél. : (514) 349-1521; fax : (514) 349-6923.