

PUBLICATIONS


**Guides commerciaux :
Lettonie, Estonie, Lituanie**

Au cours de l'année écoulée, un certain nombre d'exportateurs canadiens, dont plus de 20 sociétés canadiennes de matériaux de construction, ont découvert de nouveaux marchés d'exportation dans les États baltes de la Lettonie, de l'Estonie et de la Lituanie.

Afin d'aider les nouveaux exportateurs, l'ambassade du Canada (auprès des pays baltes) à Riga, en Lettonie, a produit trois guides sur la façon de faire des affaires dans chacun des États baltes.

Les guides contiennent des renseignements utiles sur une gamme de questions d'intérêt pour les exportateurs et les investisseurs éventuels.

Pour de plus amples renseignements commerciaux sur cette région, ou pour obtenir une copie des guides, communiquer avec M. Jacob Kunzer, ambassade du

Canada, Riga, Lettonie; tél. : 371-783-0141; fax : 371-783-0140.

**Le marché mexicain de
l'électronique à l'étude**

Le nouveau consulat du Canada à Guadalajara a commandé une étude sur les débouchés considérables qu'offre le Mexique aux sociétés canadiennes spécialisées en électronique. Bien que l'étude porte surtout sur le secteur des technologies de l'information de Guadalajara, on y trouve un bref aperçu des activités de l'industrie de l'électronique dans d'autres régions du pays.

Pour renseignements ou pour un exemplaire de l'étude de marché, s'adresser au consulat du Canada, Hotel Fiesta Americana, local 31; Aurelio Aceves 225, Sector Juárez, 44100 Guadalajara, Jalisco, Mexique, tél. : (011 52 3) 615-6270/6266/6215; fax : (011 52 3) 615-8665.

**Rapport sur le blé en
Égypte**

L'Égypte, qui a pour politique l'autosuffisance en matière de production du blé (politique réalisée à 55 %, en 1995), a aussi importé, en 1995, un volume record de 6 320 tonnes métriques de cette céréale, ce qui révèle qu'il existe toujours un marché pour le blé. En 1995, le Canada, dont le marché du blé est très évolué et très concurrentiel, a exporté 42 000 tonnes métriques de blé à l'Égypte. Ces faits et d'autres renseignements (les modifications tarifaires et les obstacles non tarifaires, la commercialisation, les activités des concurrents, les règlements phytosanitaires) se trouvent dans la publication *The Egyptian Wheat Report*, qu'on peut se procurer auprès de l'ambassade du Canada, au Caire; tél. : (011-20-2) 354-3110; fax : (011-20-2) 354-7659.

Réussites de produits canadiens de construction

(Suite de la page 4)

tobre 1995, la société a noué des liens avec SG Kai, un important groupe d'entrepreneurs généraux du Japon. Au début de 1996, lorsque des représentants du groupe sont venus rencontrer des cadres de la société, ils ont commandé sur le champ sept conteneurs d'échangeurs de chaleur. Communiquer avec : M. Roger M. Johnson, vice-président, ventes et commercialisation, tél. : (519) 457-1904; fax : 1-800-494-4185.

**Douglas Manufactured Homes
Ltd. (Delta, C.-B.)**

Toute la production de maisons préfabriquées de cette société de la côte Ouest est exportée vers le Japon et la Corée. Par suite de l'emballement de la demande, la société est démenagée dans des locaux plus grands. Communiquer avec : M. Mark Ando, président, tél. : (604) 940-5555; fax : (604) 940-4500.

**Nu-Fab Building Products
(Saskatoon, Saskatchewan)**

La société a rencontré des représentants du groupe SG Kai, il y a deux ans. Elle vend actuellement quelque 300 maisons par an aux membres de SG Kai et, récemment, elle a inauguré une seconde usine dans le but de doubler sa capacité de production. Communiquer avec : M. Russell Muzyka, président, tél. : (306) 244-7119; fax : (306) 244-0553.

**AAB Building System Inc.
(Cobourg, Ontario)**

AAB Building System Inc. est le fabricant du principal système de coffrages isolés de l'industrie. En 1994, AAB a signé un contrat avec SG Kai afin de fournir cette technologie au Japon. Par suite d'une modification récente de la réglementation, les sous-sols prennent de plus en plus de vogue au Japon. Le système de coffrages de AAB constitue, pour l'industrie japonaise de la construc-

tion, une méthode rentable permettant de répondre à cette demande. Communiquer avec : AAB Building System Inc, tél. : (905) 373-0004; fax : (905) 373-8301.

**Maple Homes Canada
(Richmond, C.-B.)**

En 1989, M. Brad Grindler, président, a fondé cette petite société qui exporte toute sa production, après avoir travaillé quatre ans au Japon. Son chiffre d'affaires est passé de 115 464 \$ à 8,7 millions de \$ entre 1990 et 1995, soit une augmentation de 7 409 %. Ce fournisseur de produits de construction et de maisons préfabriquées a été présenté dans la revue *Profit 100* (numéro de juin 1996) comme la deuxième société au Canada qui croît le plus rapidement. Maple vend maintenant en Allemagne, Corée et Chine. Communiquer avec : M. Brad Grindler, président, tél. : (604) 273-2955; fax : (604) 273-1053.

AU CALENDRIER
Expansion des marchés en Chine

SHANGHAI, CHINE — Considérée comme la réunion de l'année du Conseil des gens d'affaires Canada-Chine, l'Assemblée générale annuelle des membres (AGAM) et le Congrès d'orientation du Conseil des gens d'affaires Canada-Chine, auront lieu à Shanghai, du 24 au 27 novembre 1996.

Points d'intérêt

Les groupes de discussion se pencheront sur les plus récentes tendances de l'économie chinoise, les nouveaux modes de financement des projets et l'évolution récente de la politique fiscale et réglementaire du gouvernement chinois. Ils s'intéresseront également de façon particulière à deux secteurs clés, soit les transports et la construction.

La place importante qui sera faite au delta du fleuve Yangtze fera

ressortir les débouchés qu'offre ce marché de plus en plus prospère de 193 millions de personnes, avec Shanghai comme plaque-tournante.

Pour la première fois, les participants à l'AGAM se rendront dans la ville de Suzhou (décrite récemment dans Asia Week comme une oasis de productivité dans le chaos dans lequel est plongée l'économie à croissance la plus rapide au monde) pour y rencontrer le maire et visiter le parc industriel Singapour-Suzhou. Des experts les entretiendront également des mérites de Shanghai et de Hong Kong en tant que portes d'entrée sur la Chine.

L'AGAM de 1996 sera une occasion de renforcer la volonté du Canada de faire croître le marché chinois, de célébrer une réussite commerciale qui ne cesse de grandir, et d'aider les entreprises

canadiennes à trouver, sur les marchés dynamiques du delta du fleuve Yangtze, des emplois pour aujourd'hui, demain et l'avenir.

Coordonnées du Conseil

Pour s'inscrire ou pour obtenir plus d'information sur l'Assemblée générale annuelle des membres et le Congrès d'orientation du Conseil des gens d'affaires Canada-Chine, communiquer avec le Conseil; tél. : (416) 954-3800, fax : (416) 954-3806, courrier électronique : ccbc@istar.ca

Les services

TORONTO — 17 octobre 1996

Les entreprises, les gens d'affaires et les juristes canadiens, qui travaillent activement ou souhaitent travailler activement à la prestation de services à l'étranger, constituent l'auditoire cible de l'**International Trade in Services : New Opportunities for Canadian Companies and Commercial Lawyers**. Les services représentent actuellement quelque 22 % du commerce mondial et plus de 1 billion de \$ US en exportations à l'échelle de la planète. Le programme, parrainé par l'Association du Barreau canadien-Ontario (ABCO), comprend des allocutions de trois conférenciers qui partageront leur expérience et les leçons qu'ils ont retenues, en ce qui concerne la prestation de services de télécommunications aux États-Unis, de services d'assurances en Chine, en Indonésie et dans la région Asie-Pacifique, et de services professionnels en Amérique du Nord. Pour obtenir formulaires d'inscription et renseignements sur les coûts, ou autre, communiquer avec l'ABCO, à Toronto, tél. : 1-800-668-8900 ou (416) 869-1233, fax : (416) 869-1390.

Réussir et survivre sur le marché chinois

HULL (QUÉBEC) — 18 octobre - 10 novembre 1996 — Comment survivre et réussir sur un marché chinois de 1,2 milliard de consommateurs (Thrive and Survive in China Market Program) : voilà ce que les petites, les moyennes et les grandes entreprises apprendront en deux fins de semaine intensives dans un programme mis au point par des spécialistes universitaires, des gens d'affaires et des diplomates et agents commerciaux chevronnés.

Commerce international et diplomatie — le marché chinois (International Business Diplomacy for the Chinese Market-Place) est plus qu'un service d'appariement. Comme disent les organisateurs : « C'est un guide d'initiation accélérée aux embûches culturelles qui guettent ceux qui veulent faire des affaires en Chine — par exemple, on montre comment découvrir qui est responsable, quand dire oui et quand dire non, comment faire des affaires dans un cadre légal complexe. »

En plus d'avoir l'occasion d'élaborer leur propre plan d'entreprise en vue de pénétrer le marché chinois, les entreprises auront aussi accès aux données les plus récentes sur les tendances des marchés, les débouchés commerciaux et les contacts en Chine.

Le programme a été conçu et est administré conjointement par la School of Continuing Studies de l'Université de Toronto et par l'Institut canadien du service extérieur, avec une forte contribution et un fort appui du Conseil commercial Canada-Chine. Il sera offert les fins de semaine des 18, 19 et 20 octobre et des 8, 9 et 10 novembre; les frais d'inscription sont de 1 850 \$.

Pour tout renseignement, communiquer avec le bureau des inscriptions, Université de Toronto, School of Continuing Studies, 158 St. George Street, Toronto M5S 2V8; tél. : (416) 978-2400; fax : (416) 978-6666; courrier électronique : constud.registrar@scs.utoronto.ca; Web : http://www.utlink.utoronto.ca/scs/