

# CANADEXPORT

Vol.9 N°4

1<sup>er</sup> mars 1991

## DANS CE NUMÉRO

Les foires : une mine d'or.....	2
L'environnement au Brésil.....	3
La filière Canada-Singapour.....	4
Libre-échange avec le Mexique.....	5
La câblodistribution en France.....	8
Le matériel de contrôle en Suisse.....	11

## Projets de construction de 125 milliards de dollars à Taiwan

Un programme de construction national de six ans, comportant des investissements de plus de 125 milliards de dollars US, pourrait offrir de nombreuses possibilités aux exportateurs canadiens de technologie et de savoir-faire. Le programme comprend les projets suivants :

- la construction d'une voie ferrée (16,1 milliards de dollars US);
- des réseaux métropolitains de transport en commun rapide (10 milliards de dollars US);
- des autoroutes (26,6 milliards de dollars US);
- l'agrandissement des installations aéroportuaires (963 millions de dollars US);
- la protection de l'environnement (5,9 milliards de dollars US);
- les télécommunications (4,1 milliards de dollars US);
- le développement de l'énergie, y compris l'énergie thermique et hydraulique (37,9 milliards de dollars US);
- l'expansion de l'industrie sidérurgique (1,9 milliards de dollars US);
- l'expansion de l'industrie pétrochimique (762 millions de dollars US); et
- le développement des ressources hydrauliques, y compris l'utilisation, le drainage et le contrôle des inondations (18,1 milliards de dollars US).

Les entreprises canadiennes désirant participer à certains de ces projets ou obtenir des renseignements supplémentaires peuvent communiquer avec M. André LeBlanc, Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 943-0897. Télécopieur : (613) 996-4309.

Ou communiquer directement avec M. Ted Lipman à : Canadian Trade Office in Taipei (CTOT), 13th Floor, 365, Fu Hsing North Road, Taipei, Taiwan. Tél. : 886-2-713-7268. Télécopieur : 886-2-712-7244.

Le CTOT a été établi en 1986 par la Chambre de Commerce du Canada afin de promouvoir le commerce et l'investissement bilatéraux entre Taiwan et le Canada.

**Foires et missions en Europe, 1991-1992**

*Voir pages 6-7*

## Le Mexique s'ouvre aux machines-outils, matériel de travail des métaux

Le marché des machines-outils et du matériel de travail des métaux au Mexique amorce une période de croissance qui devrait durer cinq ans.

Puisque le Mexique dépend grandement des machines et du matériel importés, ces secteurs devraient offrir d'avantage de débouchés aux exportateurs canadiens de ces produits.

L'adhésion du Mexique à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1986 oblige ce pays et son industrie à devenir plus productifs et concurrentiels à l'échelle internationale. Pour cela, le Mexique doit acquérir de nouvelles technologies de très bonne qualité.

Les meilleures possibilités de vente s'offrent aux fabricants canadiens des produits suivants : machines-outils à commande numérique, centres d'usinage, tours, fraiseuses, affûteuses, machines à centrer, machines à polir, machines à tronçonner, machines à cisailier, machines à plier et à former, gabarits et machines à aléser verticales, fraiseuses horizontales, machines à usiner les dentures d'engrenage, machines à polir et à moulurer, machines à copier, étaux-limeurs, machines à scier, machines à tronçonner, groupes de soudure à l'arc, machines à tréfiler, presses, pinces à couper, scies, coins, couteaux, lames, filières et outils spéciaux, pièces et accessoires.

Bien que les machines-outils tra-

vaillant le métal par enlèvement (40 % de l'ensemble des importations) soient le segment le plus important de ce secteur en termes de dollars, on prévoit que le segment qui enregistrera la plus grande croissance sera le matériel à former les métaux (32 %), et le matériel électrique et non électrique.

En raison des moyens financiers intérieurs limités, les acheteurs mexicains doivent souvent tenir compte de l'aspect financier plutôt que de la qualité lorsqu'ils achètent du matériel. Lorsque cela est possible, les entreprises canadiennes devraient être prêtes à offrir diverses possibilités de financement.

Un autre bon moyen pour les fournisseurs canadiens de pénétrer le marché mexicain est de participer à des foires commerciales, et l'établissement d'une franchise de distribution ou le choix d'un représentant/distributeur au Mexique.

Au Mexique, le marché est hautement concurrentiel. Les exportateurs doivent donc y maintenir une présence dynamique et acquérir une bonne réputation fondée sur le rendement de leurs produits, leurs prix et leurs services concurrentiels.

Pour renseignement sur le marché mexicain, joindre M. Gil Rishchynski, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), AECEC, Ottawa. Tél. : (613) 996-5548. Télécopieur : (613) 996-0677.

Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

Canada