

Canadexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N° 1

LE 16 JANVIER 1989

Visite de promotion du commerce européen

Tout en négociant l'Accord de libre-échange avec les Etats-Unis, le Canada s'efforçait également de promouvoir ses relations commerciales et l'investissement avec l'Europe de l'Ouest.

Cependant, la Communauté européenne (C.E.) qui constitue, en importance, notre second marché après celui des Etats-Unis, est devenu, pour le Canada, un partenaire économique et commercial dont l'importance ne cesse de croître, notamment en ce qui a trait au commerce, à l'investissement, aux entreprises conjointes et à

l'échange technologique.

Les deux dernières années ont témoigné d'une expansion remarquable : au cours des six premiers mois de 1988, les échanges bilatéraux entre le Canada et la C.E. ont atteint environ 14 milliards de dollars. En 1987, la Communauté a absorbé 7,6 % des exportations canadiennes, soit 16 % de plus que l'année précédente.

Afin de mettre en lumière et de favoriser les relations commerciales de notre pays avec l'Europe de l'Ouest, le ministre du Commerce

extérieur, M. John C. Crosbie, visitera la Suisse, l'Italie et le Royaume-Uni, du 26 janvier au 3 février. D'autre part, on a prévu pour plus tard cette année, à travers le Canada, une série de colloques consacrée à l'Europe, organisée par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Le message qu'adressera le Ministre aux principaux dirigeants de l'industrie, du monde des affaires et des gouvernements sera simple et direct, soit : le nouvel accord de libre-échange avec les Etats-Unis renforcera l'économie canadienne et unifiera le marché nord-américain, ce qui, à son tour, offrira aux Européens de l'Ouest d'avantage de débouchés commerciaux et de possibilités d'investissement avec le Canada.

Au cours de la première semaine de février, M. Crosbie représentera les intérêts canadiens lors de la Conférence annuelle de Davos, en Suisse. Une vingtaine de colloques sont prévus chaque jour.

En Italie, M. Crosbie aura des entretiens avec le ministre italien du Commerce extérieur, M. Renato Ruggiero, avec lequel il partagera la présidence du groupe de travail mixte initial chargé de l'Accord italo-canadien de coopération économique et industrielle. D'autre part, M. Crosbie dirigera une mission commerciale de haut niveau composé de 9 entreprises canadiennes qui représenteront divers secteurs industriels et régions du Canada.

A Londres, M. Crosbie rencontrera le secrétaire d'Etat à l'Industrie et au Commerce, Lord Young of Graffham, ainsi que des ministres-clefs et des hauts responsables des Affaires étrangères et du Commonwealth, de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation, et de l'Energie.

Par ailleurs, M. Crosbie aura des consultations avec des conseillers principaux en commerce et en investissement de toute l'Europe de l'Ouest, sur la direction que prendra la promotion commerciale canadienne sur ce marché important.

M. Crosbie prononcera en outre un discours à la Chambre de Commerce Canada-R.U., qui portera sur tous ces principaux sujets commerciaux.

(Voir page 6 : L'Europe.)

Pleins feux sur le bassin du Pacifique

Le bassin du Pacifique est un marché dont l'importance ne cesse de croître. Les participants en apercevront en assistant à la Sixième Conférence sur les débouchés dans le Pacifique (PROC VI) prévue du 27 février au 2 mars au Centre Sheraton de Montréal.

Cours des nombreuses séances consacrées à des sujets d'actualité, on étudiera en détail les débouchés en matière d'échanges et d'investissements et les défis offerts dans le bassin du Pacifique aux entreprises canadiennes. Parmi les principaux intervenants qui prendront la parole à PROC VI, on citera le président de la société Hyundai Motor Company, M. S.Y. Chung, dont le discours aura une importance essentielle.

La Conférence réunira divers participants, y compris des personnalités politiques provinciales et certains des principaux ministres du Cabinet fédéral; des responsables d'entreprises canadiennes et internationales, des représentants de sociétés étrangères et des gens d'affaires importants du bassin du Pacifique.

Plusieurs de nos principaux délégués commerciaux en poste dans les pays d'Asie et du Pacifique prendront la parole lors de séances simultanées, et accepteront également des rendez-vous avec les participants canadiens.

Le colloque « Le Pacifique: Défis et possibilités pour l'entreprise canadienne » est organisé conjointement par l'Association des importateurs et par le Bureau de promotion du commerce. On y traitera également les dernières mises à jour concernant les règlements et les dispositions juridiques applicables aux échanges commerciaux dans le bassin du Pacifique, ainsi que les questions de propriété intellectuelle et les exigences en matière d'identification et d'étiquetage.

Organisé par le Comité canadien du Conseil économique des pays riverains du Pacifique (C.E.P.R.P.), PROC VI est coparrainé par : le ministre des Affaires extérieures (MinAffex), l'Agence canadienne de développement international (ACDI), le gouvernement du Québec, le ministère de l'Industrie, de la Science et de la Technologie, le Bureau de promotion du commerce, la Fondation Asie-Pacifique du Canada, les Lignes aériennes canadiennes internationales, et par la Communauté urbaine de Montréal.

Pour obtenir d'autres renseignements sur PROC VI, communiquer avec Mme Dianne Caldbick, du Comité canadien du C.E.P.R.P., à la Chambre de commerce du Canada, 55, rue Metcalfe, bureau 1160, Ottawa K1P 6N4. Tél. : (613) 238-4000.

Les foires et les missions, ça rapporte

Ces nos jours, une exposition industrielle, ou une foire commerciale, est un moyen de commercialisation des plus efficaces.

En effet, aucun autre événement ne permet de rassembler au même moment des acheteurs aussi nombreux, et d'offrir ainsi des possibilités d'affaires aussi impressionnantes.

Bien dirigées, les foires commerciales permettent de réaliser des gains importants sur le marché, de lutter contre la concurrence et de nouer des relations commerciales solides et rentables.

Depuis de nombreuses années, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) encourage les entreprises canadiennes, et les aide de son mieux, à participer aux principales foires et missions commerciales, dans le cadre de sa stratégie globale de soutien aux efforts de commercialisation des exportateurs indépendants.

Le Ministère s'est réjoui d'apprendre, dans une évaluation récente de son programme des foires

et missions, qu'on avait judicieusement employé ces ressources. Plus précisément, cette évaluation consacrée à 570 entreprises canadiennes ayant participé au programme entre 1984 et 1987, révèle les points suivants :

- à l'égard des ventes inscrites, soit 1,7 milliard de dollars, les participants considèrent que 755 millions proviennent de leurs contributions aux événements liés au programme et au soutien ministériel obtenu à cette fin;

- chaque dollar ainsi octroyé a permis d'accroître les ventes de 10,7 \$ pour les foires commerciales, et de 22,1 \$ pour les missions à l'étranger;

- 97 % des participants jugent « bon » ou « excellent » le gain de prestige acquis en participant à un stand ou à une mission canadienne;

- 85 % estiment que l'événement a donné de « bons » ou de « très bons » résultats pour ce qui

(Voir page 6 : Exposer.)

DANS CE NUMERO :

- Appel des appels d'offres Internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux 2
- Libéralisation du commerce en Indonésie, Tchecoslovaquie 3
- Les foires : un excellent moyen de pénétrer en Algérie, Tunisie 5
- La Nika peut aider à promouvoir les ventes au Japon 6

Marchés mondiaux