

Canadaexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N° 3

LE 15 FÉVRIER 1989

Feu vert au permis de conduire 'libre' canado - américain

Bonnes nouvelles pour les conducteurs canadiens et américains de véhicules commerciaux ! En effet, dorénavant, un seul permis sera exigé des conducteurs de véhicules commerciaux pour traverser la frontière Canada - Etats-Unis.

En annonçant le nouvel accord bilatéral, le Secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a déclaré : « Cet accord illustre clairement que le Canada et les Etats-Unis peuvent collaborer fructueusement en vue de s'assurer des avantages mutuels. En l'occurrence, il signifie que les conducteurs canadiens pourront circuler aux Etats-Unis sans avoir à se procurer un permis américain, et que la même disposition s'applique aux conducteurs américains au Canada. »

L'accord a été annoncé conjointement par M. Clark et par le ministre des Transports, M. Benoit

'L'accord favorisera les rapports entre le Canada et les Etats-Unis.'

Bouchard. Ce dernier en a profité pour déclarer que l'accord « favorisera les rapports entre le Canada et les Etats-Unis dans le domaine des transports, dont l'importance est absolument essentielle à l'application de notre accord historique sur le libre-échange. »

Depuis le 1er janvier 1987, les conducteurs opérant aux Etats-Unis n'avaient le droit de posséder qu'un seul permis commercial; tandis qu'au Canada, ces dispositions étaient en vigueur dans toutes les provinces depuis un certain temps.

Afin d'appliquer le principe « un seul permis par conducteur » sans perturber les liens régissant les transports transfrontaliers, il fallait trouver un moyen de reconnaître la validité des permis délivrés dans d'autres juridictions.

Commencées au cours de l'hiver 1987-1988, les discussions bilatérales se sont poursuivies pendant un an avant d'aboutir à un accord fondé (Voir page 6 : La route.)

La nouvelle technologie à votre portée

La technologie mondiale a pris rendez-vous au Canada pour mars prochain.

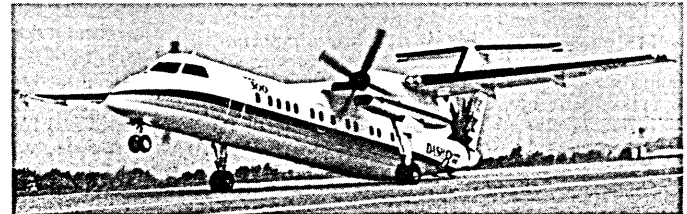
En effet, INFOTECH 89 fera connaître aux gens d'affaires canadiens certaines technologies spécialisées appliquées dans le monde entier. Les gens d'affaires pourront ainsi améliorer leur productivité, et mieux faire face à la concurrence.

Entre le 1er et le 9 mars, nos délégués commerciaux du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) affectés à 17 missions diplomatiques en Europe, aux Etats-Unis et dans la région de l'Asie et du Pacifique, visiteront 11 villes où ils auront des entretiens avec des cadres d'entreprise, afin de leur faire connaître les technologies étrangères qu'on n'utilise pas encore au Canada.

Nouvelle percée aérospatiale canadienne

Tout comme l'univers, les ambitions de notre industrie aérospatiale sont infinies.

Depuis qu'elle a repris son essor, il y a cinq ans, l'industrie aérospatiale canadienne a doublé son chiffre de ventes, actuellement évalué à 5 milliards de dollars. En outre, si le Canada s'est propulsé au cinquième rang parmi les grands de cette industrie, c'est grâce aux efforts d'un certain nombre de sociétés bien connues, notamment Canadair, de Havilland Canada, Pratt et Whitney Canada, Bell Helicopter Textron, MBB Heli-copter Canada Ltd., CAE Electronics Ltd., Oerlikon Aerospace, et Canadian Astronautics Ltd.



Ça décolle -- L'un des chefs de file de l'industrie aérospatiale, de Havilland Canada construit bien des avions, dont ce Dash 8 Série 300.

Or, cette expansion impressionnante ne donne aucun signe d'essoufflement, d'autant plus qu'elle bénéficie d'une nouvelle conception des rapports entre le gouvernement et l'industrie, de la récente privatisation des grands fabricants canadiens de fuselages, des nouvelles perspectives ouvertes par l'Accord de libre-échange, et des promesses concernant un programme complet de modernisation exposé dans le récent Livre blanc sur l'avenir du programme de défense du Canada.

Si la conjoncture nationale a contribué à l'expansion de notre industrie aérospatiale, on n'a cependant rien négligé pour hisser le Canada au rang des pays qui se distinguent dans ce domaine. Ainsi, notre stratégie comprend la participation au Programme des stations orbitales, et de nouveaux projets de collaboration avec d'autres grands fabricants d'équipements aérospatiaux, notamment en aviation commerciale.

Le marché intérieur étant restreint, nos sociétés de construction aérospatiale se sont tournées vers ces marchés internationaux pour obtenir les capitaux nécessaires au maintien de leur expansion. Plus de 80 % de notre production sont destinés à l'exportation; et ce pourcentage n'est dépassé par aucun de nos concurrents.

D'autre part, la stratégie de notre industrie aérospatiale accorde beaucoup d'importance aux foires commerciales internationales, notamment aux grands salons de l'aéronautique de Farnborough et de Paris.

A l'occasion du 40^e anniversaire du Salon International de Farnborough, nos participants canadiens n'avaient jamais été aussi nombreux ni aussi remarquables. En 1986, cette biennale britannique, qui alterne avec le Salon de l'aéronautique et de l'espace de Paris, n'avait attiré que 18 participants canadiens. Or, en septembre dernier, 43 sociétés groupées sous les auspices de l'Association des industries aérospatiales du Canada figuraient parmi les 600 exposants à Farnborough. On y trouvait des fabricants de fuselages à ailes fixes, de moteurs d'avions, et des sociétés d'avionique et d'électronique, et d'usinage spécialisées.

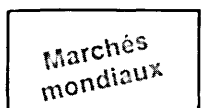
En outre, il y avait 3 délégations provinciales comprenant 20 entreprises, sans compter 7 autres entreprises canadiennes qui exposaient à titre indépendant, ou en compagnie de leur société mère multinationale. Plusieurs participants bénéficiaient des programmes P.D.M.E. du ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Par rapport aux années précédentes, on a constaté une augmentation remarquable, non seulement de la participation canadienne, mais encore de notre chiffre de ventes. En huit jours, cette exposition a rapporté 130 millions de dollars de ven-

(Voir page 6 : Belle envolée.)

DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres Internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux 2
- Colloques et conférences pour mieux exporter 3
- Foires et missions à l'assaut des marchés de défense 5
- La haute technologie se 'défend' bien à cette conférence 6



(Voir page 3 : Colloques.)