

# La mission en Italie s'avère un investissement sûr

Lorsque le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a atterri en Italie, pour sa visite du 29 janvier au 1<sup>er</sup> février (visant à renforcer nos liens économiques et d'investissements avec les pays l'Europe de l'Ouest), il était accompagné de 12 chefs d'entreprises canadiens d'importance.

Tout comme M. Crosbie, les membres de la mission canadienne de développement commercial songeaient, avant tout, aux possibilités d'accroître les échanges entre le Canada et l'Italie.

Malgré la diversité des intérêts (les uns songeaient à faire des études de marché, les autres à conclure des contrats en cours de négociation) tous les membres de cette mission à Milan et à Rome se sont déclarés agréablement surpris.

La plupart des participants ont reconnu que l'Italie offre beaucoup plus de débouchés qu'ils ne le croyaient en termes de vente réelle et de coopération industrielle. Dans bien des cas, les perspectives furent si prometteuses qu'on est déjà en train de prévoir d'autres visites.

Ainsi, grâce à cette mission, la société Lavalin Inc. de Montréal envisage plus sûrement une association avec des membres de la société d'Etat E.N.I. en vue de collaborer à des projets énergétiques dans des pays tiers. Les discussions sont avancées et les perspectives d'entreprises conjointes semblent très prometteuses.

Pour la société Potash Corporation of Saskatchewan (siège social à Saskatoon), il s'agissait de prendre contact, d'étudier le marché agricole italien pour y trouver des acheteurs, et d'évaluer dans quelle mesure les Italiens s'intéressent à une forme d'entreprise coopérative au Canada.

Quant à la société Clarendville Ocean Products Ltd. (St. John's, N.N.), sa participation visait à explorer d'autres débouchés.

Le Canada a beau être le plus gros exportateur de poisson, et l'Italie l'un des plus gros impor-

tateurs de ce produit, notre chiffre de vente est limité. Les acheteurs italiens qui ont rencontré les responsables de Clarendville Ocean Products désirent visiblement que nous augmentions nos exportations de produits de la pêche -- notamment de morue et de calmar.

Quant à l'Urban Transportation Development (UTDC), division de Lavalin Inc. (Kingston, Ont.), la mission lui a procuré l'occasion d'agrandir la perspective de ses premiers succès dans les transports urbains légers sur rail prévus pour plusieurs grandes villes du Nord de l'Italie.

La mission a rapporté, en prime, des bénéfices imprévus. Plusieurs partenaires italiens éventuels ont offert à la UTDC de collaborer à des projets de coopération avec l'Italie ou des pays tiers.

Quant au Council of Forest Industries of British Columbia (COFI), il souhaitait renouveler son plan d'expansion des ventes de bois d'oeuvre et de contre-plaqué. Tant que le taux de change demeurera favorable, le COFI est confiant que ses ventes poursuivront leur augmentation.

D'autre part, des représentants de Menasco Aerospace Ltd. (Oakville, Ont.) se sont réunis avec quelques entreprises en vue de mener divers projets de coopération industrielle dans la fabrication de trains d'atterrissage et d'autres systèmes de contrôle aérien et aérospatial. A la suite de ces discussions préliminaires, Menasco entrevoit d'excellentes perspectives.

L'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.) (siège social à Toronto), a non seulement atteint son objectif principal, soit de faciliter la mise en place d'une coopération industrielle, mais elle a aussi amorcé, dans ce domaine, un projet de mission en Italie pour octobre prochain.

Dans le domaine des semi-conducteurs, les discussions entre Calmos Systems Inc. (Kanata, Ont.), et des manufacturiers italiens ont ouvert la voie à plusieurs accords de coopération. Ainsi, suite à sa visite, Calmos enverra un technicien en Italie pour repérer des créneaux sur ce marché.

Quant à CAE Electronics Ltd., (Saint-Laurent, Qué.), elle a identifié plusieurs projets d'importance qui offrent, au Canada comme en Italie, d'excellentes perspectives de vente et de coopération, telle la distribution de simulateurs de vol.

Le Groupe DMR Inc. (siège à Montréal) a grandement profité de sa visite pour effectuer une éva-

luation préliminaire des possibilités de coopération avec des entreprises italiennes dans des activités de consultation relative aux logiciels.

Vu l'importance des secteurs de pointe (télécommunications, traitement des données) considérés des marchés lucratifs pour les exportateurs canadiens, les initiatives de la société DMR devraient déboucher sur des résultats concrets.

L'avenir s'annonce également prometteur pour J.H. Lock and Sons Limited (Toronto, Ont.). Au cours de sa visite à Milan, cette société a participé à des réunions constructives qui lui ont permis d'évaluer ses possibilités d'exportation non seulement en Italie, mais aussi dans des pays tiers.

Au terme de leur voyage, nos participants ont déclaré : « Occasion excellente », « exercice très utile », « résultat heureux », et « rencontres hautement productives ».

## Un meilleur contrôle

(Suite de la première page.)

changements apportés à la L.M.E.C. sont axés sur l'ajout des marchandises qui ont un caractère névralgique pour des raisons stratégiques, et sur la suppression des articles qui ne causent plus de préoccupations.

La révision mettra à jour la L.M.E.C. en l'alignant sur celles des autres pays membres du COCOM (pays de l'OTAN -- exception faite de l'Islande -- et le Japon). Ainsi, les exportateurs canadiens pourront faire du commerce à l'étranger sur un pied d'égalité avec leurs compétiteurs européens et japonais. Les contrôles sur les produits nucléaires et militaires n'ont pas été réduits.

Les changements entraîneront une réduction de 25 % du nombre des demandes de licences d'exportation. Cela réduira la paperasserie pour les exportateurs tout en axant ces contrôles sur les biens militaires et stratégiques « sensibles ».

Le MinAffex, en collaboration avec l'Association des exportateurs canadiens, vient de terminer une série de colloques pour expliquer les changements apportés aux contrôles à l'exportation (voir *CanadExport*, Vol.7, N°3, du 15 février).

Pour de plus amples renseignements sur les révisions, communiquer, au MinAffex, avec M. Michael Fine, Direction du contrôle des exportations (ESE), au (613) 996-0197.

## Discussions à Tokyo

(Suite de la première page.)

De plus, au cours des six prochaines années, les exportations canadiennes d'aliments transformés vers le Japon devraient tripler leur valeur actuelle, qui se situe entre 1 et 3 milliards de dollars.

Afin de conserver l'impulsion donnée à nos échanges commerciaux, M. Mitsuzuka a déclaré son intention de visiter le Canada ce printemps, et aussi d'organiser, au cours de cette année, une mission japonaise consacrée aux échanges et aux investissements, la première au Canada depuis 1982. M. Crosbie a également exprimé son intention de diriger une mission commerciale au Japon dès qu'il en aura la possibilité.

Au cours de sa visite au Japon, M. Crosbie a par ailleurs rencontré le Commissaire européen des relations extérieures, M. Frans Andriessen, le ministre australien des Négociations commerciales, M. Michael Duffy. En outre, il a examiné, avec M. Arthur Dunkel, directeur général de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), l'évolution de plusieurs questions fondamentales restées en suspens à la session de mi-trimestre de l'Uruguay Round des négociations du GATT, tenue à Montréal en décembre.

Sur tous les plans, M. Crosbie et son homologue japonais, M. Mitsuzuka, se sont parfaitement entendus; leur entretien s'est d'ailleurs prolongé au-delà du temps prévu, preuve certaine que nos relations commerciales avec le Japon devraient se renforcer et porter fruit.

## Un réseau d'agents au service touristique

(Suite de la première page.)

dynamiques spécialisés à Dallas a mis la main sur une mine d'or. En parcourant la section « Congrès de Dallas » du journal local, elle s'est arrêtée sur un article consacré à une association américaine qui a décidé de tenir son congrès annuel à Toronto au cours de l'année. Le profit estimé pour le Canada ? 330 000 \$. Le coût de la recherche pour la mission ? 161,53 \$.

Le plan d'attaque était simple. Notre agent prend rendez-vous avec le président d'association, lui rend visite, fait son numéro, et la partie est gagnée : le président désigne trois villes canadiennes qui, selon lui, conviendraient au congrès.

Lorsque Toronto semblait l'emporter, l'agent responsable a communiqué avec des partenaires canadiens éventuels de cette ville et a organisé une inspection des lieux. Une fois fixée la rencontre entre l'acheteur et le vendeur, les responsables du secteur privé se sont chargés de parachever la transaction.

Sur le plan strictement financier, il s'agit d'une réussite plutôt modeste; mais les succès mineurs ont une façon particulière de déboucher rapidement sur de grandes réussites.

En 1988, on a évalué à environ 200 millions de dollars les transactions conclues avec l'aide des missions canadiennes sur le marché américain des réunions et des congrès. Cette année, le MinAffex a prévu plus de 200 inspections de localités pour des dirigeants d'associations et des planificateurs de réunions d'entreprises, dans le seul but d'aider notre industrie des voyages et du tourisme à enrichir le Canada.

Pour faire travailler à votre profit notre équipe de prospection, communiquer avec les agents des missions canadiennes dans la région géographique qui vous intéresse aux Etats-Unis.

On peut obtenir les numéros de téléphone, de télex et de télécopieur en appelant sans frais Info-Export au 1-800-267-8376 (993-6435 d'Ottawa).