

Renseignements

AU CANADA

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles

125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Tél. (pour tous les pays sauf le Belize) : (613) 996-6129

Tél. (pour le Belize seulement) : (613) 943-8807

Fax (pour tous les pays) : (613) 943-8806/944-0479

Agence canadienne de développement international

Direction de l'Amérique centrale

Place du Centre
200, promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Tél. (information générale) : (819) 997-5006
Fax : (819) 953-6088

Société pour l'expansion des exportations

Place Export Canada
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Tél. (information générale) : (613) 598-2500
Fax : (613) 237-2690

EN AMÉRIQUE CENTRALE

Belize

Haut-commissariat du Canada
30-36 Knutsford Boulevard

Kingston 5, Jamaïque W.I.
(Adresse postale : P.O. Box 1500
Kingston 10, Jamaïque, W.I.)

Tél. : (809) 926-1500

Fax : (809) 960-3861

Salvador

L'ambassade au Guatemala, (voir ci-contre) est responsable du Salvador; il y a cependant un chargé d'affaires au Salvador :

Douglas Fisher
Chargé d'affaires

111 Las Palmas

Colonia San Benito

San Salvador, El Salvador

Tél. : (503) 279-4655

Fax : (503) 279-0765

Guatemala

Ambassade du Canada
13 Calle 8-44, Zona 10

Edyma Plaza, 8th Floor
Guatemala City 01010

République du Guatemala, C.A.

(Adresse postale : P.O. Box 400

Guatemala City

République du Guatemala, C.A.)

Tél. : (011-502-2) 33-6102/04

Fax : (011-502-2) 33-6189

Honduras

Ambassade du Canada

Oficentro Ejecutivo La Sabana

Edificio 5, Piso #3

San José, République du Costa Rica

(Adresse postale :

Apartado Postal 351-1077 Centro

Colon, San José

République du Costa Rica)

Tél. : (011-506) 296-4149

Fax : (011-506) 296-4280

Honduras

Consulat du Canada

Edificio Comercial Las Castanas

6TO Piso

Boulevard Marazan

P.O. Box 3552

Tegucigalpa, Honduras

FUNDESA

Guatemalan Development
Foundation

Diagonal 6, 10-65 Zona 10

Las Margaritas, of. 402

Guatemala, Guatemala, CA

Tél. : (502) 3-327952 à 56

Fax : (502) 3-327958

Adresse électronique :

fundesa@guate.net

Le Guatemala : le « jaguar des Amériques » (Suite page VII)

seulement au plan des installations en cours de construction, mais aussi à celui de l'affluence des touristes au Guatemala. D'après de nombreux entrepreneurs locaux, le nombre de visiteurs pourrait cependant augmenter considérablement si des vols directs entre le Canada et le Guatemala étaient proposés (question actuellement à l'étude).

« Il n'existe aucun vol direct au départ de Toronto, que ce soit pour les touristes ou le transport de marchandises. Le

Guatemala est pourtant disposé à accueillir de tels vols », explique M. Mario Nathusius, propriétaire de CEMACO, une chaîne de magasins de détail bien implantée, et l'un des dix principaux importateurs du Guatemala.

« L'instauration de vols directs ouvrirait la circulation entre nos deux pays sans pour autant diminuer les importations de pâte, de papier et d'autres produits », prévient M. Nathusius, ancien président (de 1973 à 1976) de la mission commerciale du

Guatemala à Montréal.

Présence des entreprises canadiennes

Parmi les entreprises canadiennes présentes au Guatemala, citons Bombardier, Northern Telecom (expansion du réseau de Guatel à Guatemala), Royal Housing (maisons de plastique), la Compagnie canadienne des billets de banque B. A. Banknote, Acres International et SR Telecom (téléphonie rurale).

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

Des perspectives intéressantes à Softworld'96

Selon des rapports préliminaires, la dernière Softworld Partnering Conference and Show a attiré un nombre record d'acheteurs et de spécialistes étrangers de partout dans le monde à Halifax.

C'est la deuxième fois que le salon, qui en est à sa sixième année, a lieu au Canada atlantique, à la grande joie des 700 et plus — soit 100 de plus que l'an passé — cadres supérieurs, entrepreneurs et investisseurs spécialisés dans la technologie de l'information de plus de 30 pays.

Non seulement ont-ils tous été emballés par l'hospitalité des gens d'Halifax et la beauté de la ville — certains s'en sont retournés chez eux en parlant avec enthousiasme du Canada et de l'hospitalité canadienne — mais bon nombre d'entre eux sont aussi repartis avec de précieux contacts d'affaires de cette exposition visant à promouvoir l'investissement des entreprises au Canada et la conclusion de marchés entre entreprises de technologie du monde entier.

Plusieurs premiers contacts ont déjà donné lieu à des entretiens plus sérieux entre des cadres supérieurs d'entreprises de technologie étrangères noyatrices qui ont visité le salon de trois jours en septembre dernier et des entreprises canadiennes participantes.

Comme c'est la Direction des renseignements sur les marchés du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) qui a coordonné la publicité faite pour le salon en collaboration avec le Centre du commerce international d'Halifax, la plupart des représentants d'entreprise de partout dans le monde étaient accompagnés — et avaient été rejoints — par les délégués ou les agents commerciaux du Canada en poste dans le pays correspondant.

Ces experts canadiens étaient sur place au kiosque d'Équipe Canada pour donner des conseils aux entre-

prises canadiennes souhaitant obtenir des renseignements commerciaux sur le marché de la technologie de l'information (TI) du pays où ils sont en poste.

Points saillants

Un des points saillants du salon — et qui a été fortement goûté par les participants — a été le Cyber Café, avec son courrier électronique et sa boîte vocale.

Ce coin achalandé permettait aux participants d'envoyer du courrier électronique, de naviguer et de faire des affaires sur le Web pendant

Beaucoup de visiteurs sont repartis du salon avec cinq ou six bons contacts d'affaires laissant entrevoir des occasions d'affaires intéressantes, ce qui est tout à l'honneur des entreprises participantes.

qu'ils se trouvaient au salon.

Un Coin des acheteurs et des vendeurs s'est aussi avéré très populaire auprès des visiteurs au salon, en offrant une occasion unique d'entendre ce que certains investisseurs recherchaient.

Dans l'ensemble, les occasions de rencontrer des fournisseurs éventuels et de connaître de nouveaux produits et de nouveaux services ont été fort appréciées et fait dire aux entreprises participantes que le salon était un moyen efficace d'établir des réseaux.

Succès

En particulier, beaucoup de visiteurs sont repartis du salon avec cinq ou six bons contacts d'affaires laissant entrevoir des occasions d'affaires intéressantes, ce qui est tout à l'hon-

neur des entreprises participantes.

Entendu d'un « client » argentin satisfait : « J'ai visité d'autres salons (aux États-Unis) où à cause de l'affluence, il est impossible d'avoir une seconde rencontre durant le salon et où aucun autre contact n'est possible sauf par échange de cartes d'affaires. Je me suis senti très à l'aise à Softworld. »

Une entreprise canadienne aurait aussi conclu une entente pour acquérir une technologie argentine qui renforcera sensiblement sa position sur son marché principal — les États-Unis en l'occurrence. D'autres visiteurs argentins étudient actuellement la possibilité de conclure des ententes avec des Canadiens qui leur permettront de mener des projets dans des pays tiers avec du contenu canadien.

Softworld'97

Les organisateurs du prochain Softworld — qui devrait avoir lieu à Vancouver — espèrent que plus d'entreprises canadiennes vont profiter de cette occasion en or de rencontrer des gens de grande qualité de tous les coins du monde, d'assister à des séminaires très instructifs et d'établir des contacts personnels, et ce, à peu de frais.

Pour plus de renseignements sur le plus grand salon du logiciel en importance au Canada en général et sur celui de l'an prochain en particulier, communiquer avec Robert Speers de la Direction des renseignements sur les marchés (TBS) du MAECI, tél. : (613) 996-1908, fax : (613) 943-8820 ou avec John Wiebe, Centre du commerce international, Vancouver; tél. : (604) 666-1436, fax : (604) 666-0954.