

## On se prépare à la « défense » d'Ottawa

Ottawa --Au cours de la seconde guerre mondiale, le Parc Lansdowne d'Ottawa avait été transformé en une base d'entraînement pour les troupes canadiennes qui allaient combattre sur d'autres continents.

Or, en mai prochain, le Parc Lansdowne redeviendra un « terrain de manoeuvre ». Cependant, le seul combat auquel assisteront les troupes qui s'y rendront pour la revue de trois jours sera une lutte entre les exposants pour la conquête d'une part du marché du matériel de défense.

En effet, du 23 au 25 mai, Ottawa accueillera ARMX '89, qui sera une exposition internationale consacrée aux technologies d'entraînement, de simulation et de défense destinées aux forces terrestres, aériennes et maritimes.

Instituée en 1983 par le ministère de la Défense nationale, ARMX est une biennale qui réunit les fabricants de matériels de défense et les sociétés de service du monde entier, pour leur permettre de présenter leurs produits à des acheteurs et à des utilisateurs de bonne foi.

En 1987, ARMX a attiré plus de 10 000 visiteurs, composés de délégations militaires canadiennes et étrangères et d'équipes industrielles venues d'environ 40 pays. Plus de 250 exposants représentaient près de 400 entreprises de 14 pays.

À l'occasion d'ARMX '89, les produits exposés

représenteront de vastes catégories de matériels aériens, terrestres et maritimes. Dans la catégorie des matériels aériens, on s'attend à voir des systèmes de défense, des équipements d'entretien d'aéronefs, des systèmes d'armement, des appareils au laser, ainsi que des équipements et des simulateurs d'entraînement.

La catégorie « terrestre » comprendra des équipements logistiques, des engins sol-sol, des appareils de communication de défense, des matériels paramilitaires, des systèmes de défense civile et des équipements de police. Quant aux armements maritimes, contentons-nous de mentionner les mines flottantes, dormantes ou dérivantes, les aides à la navigation, l'électronique navale, les systèmes opto-électroniques, les équipements de bord et les technologies sous-marines.

Ainsi, l'exposition ARMX '89 offre à nos exportateurs une excellente occasion de faire valoir leurs capacités aux yeux d'une assistance internationale.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les modalités de participation à ARMX '89, communiquer avec : Defence Publications, 310 Dupont St., Toronto (Ont.) M5R 1V9. Tél. : (416) 968-7252. Télex : 065-28085. Télécopieur : (416) 968-2377.

## La pêche s'annonce bonne au salon IFEEEX de Halifax

Halifax -- Il n'est jamais trop tôt pour organiser, au printemps, une partie de pêche; surtout si les « prises » peuvent rapporter plusieurs millions.

En effet, du 5 au 8 avril, Halifax accueillera la International Fishing Equipment Exposition (IFEEEX), la principale exposition commerciale, au Canada, pour l'industrie de la pêche.

La première version de cet événement (IFEEEX '87) avait attiré plusieurs milliers de représentants de l'industrie de la pêche commerciale. La plupart des visiteurs venait alors des côtes Atlantique et Pacifique du Canada et de la côte Est des États-Unis; mais le tiers-monde, l'Europe et le Japon étaient également très bien représentés.

Ensuite, lorsqu'on a relevé les chiffres de vente, on a constaté que les transactions se montaient à plusieurs millions de dollars.

D'autre part, les Japonais ont confirmé leur participation à IFEEEX '89. Raison de plus pour considérer cette exposition comme la plus grande vitrine internationale consacrée aux équipements de bord et aux installations côtières de collecte et de transformation destinées à la pêche commerciale.

Conçue par M. Ray C. Mills, ancien gestionnaire de la commercialisation internationale au ministère du Développement de la Nouvelle-Écosse, l'IFEEEX est parfaitement qualifiée pour indiquer à l'industrie canadienne de la pêche les ressources actuelles du marché, et pour permettre à nos fabricants de comparer et de discuter les entreprises conjointes et les accords de licence avec des fabricants étrangers.

Pour obtenir des renseignements sur les modalités de participation à l'IFEEEX, communiquer avec MM. Robert Dunnington ou Ray C. Mills, Denex Group Inc., 100 Ilsley Ave., Unit N, Dartmouth (N.-É.) B3B 1L3. Tél. : (902) 465-4999. Télécopieur : (902) 468-2795. Télex : 019-31739.



## Des débouchés de plusieurs milliards

« Avec un marché de 30 milliards de dollars pour lequel on n'a qu'à tendre la main, je croyais qu'on se presserait en foule devant ma porte. Eh bien, non ! A peine plus de vingt personnes par semaine utilisent nos services ».

Ces paroles ont été prononcées par M. Irving Friedman, délégué commercial du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie du Centre du commerce international de Montréal. Et le vaste marché pour lequel, selon lui, « on n'a qu'à tendre la main », ce sont les projets de développement internationaux financés par la Banque mondiale et par d'autres institutions de financement internationales.

La mission de M. Friedman (et il est vrai que c'est un missionnaire enthousiaste) consiste à aider les entreprises canadiennes à obtenir une plus grosse part du gâteau constitué par les projets de développement.

« Le Canada a bien fait quelques progrès, mais il n'a pas encore atteint le niveau de certains pays industrialisés », a déclaré M. Friedman. « En effet, les gens d'affaires hésitent à entreprendre des projets dans le tiers-monde, car ils ont peur de n'être pas payés. »

D'après M. Friedman, ces craintes sont loin d'être fondées. « Les fonds nécessaires sont déjà affectés à ces projets par des institutions financières internationales, telles que la Banque mondiale. Les chèques passent par ces sociétés et non par les coffres-forts des pays en question. Donc, aucune raison de craindre de n'être pas payé. »

Tel était le teneur du discours prononcé par M. Friedman lors d'un récent colloque spécialement consacré aux projets d'infrastructure en Amérique latine qui sont financés par des institutions financières internationales.

Or, les projets qui portent sur l'Argentine, le Brésil, le Mexique et la Colombie représentent un marché de 8 milliards de dollars.

Ce colloque, Pleins feux sur l'Amérique latine, a réuni des exportateurs canadiens et des agences responsables de certains projets d'Amérique latine financés par des institutions financières internationales (I.F.I.). Les séances du matin ont eu pour vedette des représentants de la Banque mondiale, de la Banque inter-

américaine de développement, de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), de la Société pour l'expansion des exportations et ceux d'autres agences fédérales et provinciales. « Ces personnes sont les donneurs, a déclaré M. Friedman, c'est-à-dire les gens qui assurent le financement des projets ».

L'après-midi, les participants ont écouté les exposés des receveurs, c'est-à-dire les gens qui concluent effectivement des contrats d'achat de biens et de services.

L'un des représentants de la Banque mondiale, M. Raghavan Srinivasan, a parlé des règlements qui régissent les contrats octroyés et financés par la Banque mondiale et par la Banque inter-américaine de développement.

Toute entreprise d'un pays membre de la Banque mondiale (dont le Canada fait partie) peut soumettre des offres concernant des projets financés par l'une ou l'autre de ces institutions. Il est vrai que les entreprises locales peuvent parfois emprunter une « voie royale », mais celle-ci n'offre jamais un avantage supérieur à 15 % de la soumission et ne concerne que les produits manufacturés. D'autre part, aucun avantage n'est offert dans les domaines de la construction, des services et de la consultation.

M. Friedman le reconnaît : les règles sont imparfaites, mais le jeu est parfois rude. Les soumissionnaires doivent souvent s'armer de patience lorsqu'il s'agit de projets financés par les I.F.I. Mais cette patience est largement récompensée par des contrats dont la moyenne va de 500 000 à 10 millions de dollars US.

Le colloque Pleins feux sur l'Amérique latine est maintenant terminé. Mais M. Friedman poursuit les discussions amorcées avec les participants pour les encourager à saisir résolument une plus grande part du gâteau.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les services offerts par le Centre du commerce international, communiquer avec M. Irving Friedman, délégué commercial, Centre du commerce international, ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, 800, place Victoria, bureau 3800, C.P. 247, Montréal (Qué.) H4Z 1E8. Tél. : (514) 283-8795. Télex : 055-60768.

## Conférences réussies

Deux événements organisés par le MinAffex -- Carrefour Export '88 et la Série de conférences sur le libre-échange -- méritent les plus grands éloges.

Considérée comme la « vedette » du Mois canadien de l'exportation, Carrefour devait accueillir 2 377 représentants d'entreprises, alors qu'ils étaient 1 626 en 1987. Prévue pour assurer des rencontres entre nos délégués commerciaux et les gens d'affaires, Carrefour a permis d'organiser plus de 10 000 rencontres avec des petites et des moyennes entreprises qui exportent actuellement ou qui seraient prêtes à exporter.

Au cours de ce programme, d'une durée de trois semaines, Carrefour s'est tenu dans 31 localités, soit 10 de plus que l'année précédente. Les Centres du commerce international étaient les organisateurs principaux de Carrefour dans leurs provinces, en collaboration avec les représentants des provinces, des chambres de commerce locales et des conseils d'administration.

Des rapports officieux révèlent que la Série de conférences sur le libre-échange, réparties en trois phases du 2 juin au 4 novembre, ont eu également beaucoup de succès. Tenues dans 42 villes à travers le Canada, ces conférences ont attiré 6 000 participants.

Organisées par le MinAffex, avec la collaboration des chambres de commerce et des conseils d'administration locaux, ces conférences visaient à fournir des renseignements détaillés sur l'Accord de libre-échange et sur les nouvelles perspectives commerciales qui en découlent.