

l'acquisition de matériel canadien : tuyau-
terie, composantes pour la collecte de
vapeur, tours de refroidissement et fourni-
tures pour les installations électriques.

Programme d'aide au Salvador

Au Salvador, M^{me} Vézina a rencontré le pré-
sident Duarte et les membres de son gou-
vernement. Elle a abordé avec eux des
questions bilatérales et multilatérales ayant
trait au processus de développement et de
paix au Salvador et dans la région en général;
elle s'est penchée sur les problèmes aux-
quels fait face le Salvador et la façon dont
le Canada pourrait lui venir en aide. Elle a
notamment annoncé la reprise du pro-
gramme canadien d'assistance bilatérale au
développement du Salvador. Dans un pre-
mier temps, ce programme reposera sur une
ligne de crédit d'une valeur de huit millions
de dollars destinée à la création d'un fonds
spécial en monnaie locale. Ce fonds servira
au financement de la réalisation d'un pro-
gramme intéressant les personnes dépla-
cées en raison des conflits armés et d'autres
groupes qui sont dans le besoin. Le ministre
a confirmé, en outre, que le Canada appuie-
rait plusieurs organismes bénévoles qui œu-
rent en faveur de ces groupes et étudié
avec les autorités salvadoriennes la possi-
bilité d'intensifier les échanges commerciaux
entre le Canada et leur pays. M^{me} Vézina a
également visité quelques centres de coo-
pération du département de Chalatenango,
un centre pour personnes déplacées situé
dans le district de San Martin à San Salvador,
et elle a rencontré l'archevêque de San Sal-
vador, M^{sr} Rivera Y Damas.

Cette visite a confirmé le fait que le
Canada appuie l'initiative de paix du groupe
de Contadora (Mexique, Panama, Venezuela
et Colombie) et a permis à M^{me} Vézina,
dans les trois pays parcourus, de s'entre-
tenir avec ses homologues des perspectives
de règlement des tensions régionales. Le
ministre a, notamment, souligné que tous les
pays de la région continueraient à bénéficier
de l'aide et de la coopération du Canada.

Vente d'avions aux Antilles

Une vente réalisée par De Havilland Avia-
tion du Canada Limitée, de Downsview,
(Ontario), et destinée à Antigua, porte sur
la fourniture de cinq avions Dash-8, de
pièces de rechange et d'équipement con-
nexes à LIAT (1974) Ltd., de Saint John's,
à Antigua, dans les Antilles. L'opération
devrait créer ou permettre de conserver des
emplois (environ 2 540 années-personnes)
chez De Havilland Aviation du Canada Limi-
tée et ses sous-traitants au Canada.

Matériel de télécommunications aux États-Unis

La filiale américaine de Northern Telecom
Limitée, Northern Telecom Inc., et Pacific
Northwest Bell ont signé une entente de trois
ans visant la fourniture par Northern Telecom
de plus de 140 autocommutateurs DMS-10
et de plusieurs autocommutateurs DMS-100.

Depuis huit ans, plus de 1 000 autocom-
mutateurs publics DMS-10 ont été mis en
service en Amérique du Nord et outre-mer.

Northern Telecom est le deuxième con-
cepteur et fabricant de matériel de télécom-
munications en Amérique du Nord et le
sixième à l'échelle mondiale. Elle est le prin-
cipal fournisseur mondial de systèmes de
télécommunications intégralement numéri-
ques et un important fournisseur de systèmes
de télématique intégrés. En 1984, son chiffre
d'affaires a dépassé 4,3 milliards de dollars.

Ménage à quatre dans le monde de l'exportation

Le Groupe SNC s'est vu décerner le Grand
Prix de l'exportation lors du Gala de l'ex-
portation 1985 au Centre de commerce
mondial de Montréal, le 24 mai. Le Groupe
SNC avait déjà gagné le prix à l'exportation
du Canada en 1983.

Le Gala de l'exportation était organisé
en l'honneur des entreprises qui se sont
efforcées de trouver de nouveaux débou-
chés à l'étranger et se sont distinguées
par les résultats obtenus. Il s'est tenu sous
les auspices du Centre de commerce mon-
dial de Montréal et a été organisé en colla-
boration avec Air Canada et la Caisse de
dépôt et placement du Québec.

Le prix s'explique par le fait que le
Groupe SNC a récemment signé, en con-
sortium (avec la Compagnie générale élec-
trique du Canada, Marine Industrie et Acres),
un contrat de 1,3 milliard de dollars pour
la construction d'un barrage et d'une
centrale hydro-électrique à Chamera, en

Inde. Le contrat devrait représenter plus
de 600 millions de dollars de commandes
de biens et services pour environ 200 entre-
prises canadiennes.

Le Groupe SNC est le principal ingénieur-
constructeur du Canada; il réalise des pro-
jets d'envergure dans le monde entier.
Acres, quant à elle, est une société de
génie-conseil de Niagara Falls. La formation
du consortium représente une première :
on n'avait jamais vu au Canada des firmes
d'ingénieurs-conseils s'associer à des
constructeurs-manufacturiers pour offrir à
l'étranger un *package deal* d'une telle en-
vergure. Le barrage et la centrale doivent
desservir une population de 250 millions
d'habitants du nord-ouest de l'Inde, dans les
contreforts de l'Himalaya, aux frontières du
Népal, du Pakistan et de l'Afghanistan. La
centrale ne sera pas parmi les plus grandes
(1 540 MW) mais les problèmes de logis-
tique en font une opération coûteuse.



Dans l'ordre habituel : MM. Jacques Lefebvre, vice-président des Affaires publiques du Groupe
SNC, Jean Campeau, président et directeur général de la Caisse de dépôt et de placement du
Québec, Bernard Landry, ministre du Commerce extérieur du Québec, Jean-Paul Bourdeau,
président et chef de la direction du Groupe SNC (tenant le trophée), André Vallerand,
président du Centre de commerce mondial de Montréal, lors du Gala de l'exportation 1985.