

EA
CICF
V. 5 #1
DOCS c. 3

Canada export



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 5 N° 1

LE 14 JANVIER 1987

De nouveaux outils pour percer en Chine

L'accroissement du commerce avec la Chine, un marché qui pourrait représenter 40 milliards de dollars par an, n'est pas une utopie.

Maintenant que le gouvernement fédéral s'est doté de nouveaux outils pour rendre le Canada plus concurrentiel sur ce marché très difficile, il faudra travailler en équipe pour accroître la coopération et la coordi-

Hong Kong:

Centre commercial et fenêtre sur la Chine

L'un des premiers centres mondiaux des finances, du commerce et du transport, Hong Kong, un port franc, offre une multitude de débouchés aux exportateurs canadiens entrepreneurs.

Qui plus est, cette colonie britannique de 5,5 millions d'habitants ouvre également une porte sur le marché de la République populaire de Chine et sur de plus en plus d'autres marchés lucratifs de l'Asie de l'Est.

Selon le *Market Guide — Hong Kong*, nouveau guide d'une série publiée par la Banque royale, les exportations de produits canadiens à destination de Hong Kong ont atteint 322, 8 millions de dollars in 1985.

En 1984, le commerce bilatéral entre le Canada et Hong Kong s'était hissé à un sommet record de plus de 1 milliard de dollars.

Ainsi, souligne-t-on dans le guide, le commerce entre le Canada et la colonie britannique a doublé au cours des trois dernières années et bien que la balance commerciale penche en faveur de Hong Kong, il existe des possibilités très intéres-

(Voir page 2: Nombreux débouchés.)

nation entre les gouvernements fédéral et des provinces et le secteur privé.

C'est en partie le message que livrait le mois dernier le ministre du Commerce extérieur, M^{me} Pat Carney, devant le Conseil commercial Canada-Chine à Vancouver.

Dans une allocution sans détours, M^{me} Carney a également traité de la Stratégie nationale du commerce de son gouverne-

ment, des nouveaux outils créés pour rendre le Canada plus concurrentiel sur le marché chinois, des débouchés commerciaux en Chine, de la façon de percer sur ce marché «difficile mais non impénétrable» et des réussites canadiennes en Chine.

«La Chine a également été choisie marché
(Voir page 6: Réussir.)

On donne le 'thon' au Japon



L'ambassadeur du Canada au Japon, M. Barry Connell Steers (en avant, à droite), des membres du personnel de l'ambassade à Tokyo et des représentants de la troisième chaîne de supermarchés au Japon, la Seiyu Ltd., à l'inauguration de la 11^e foire annuelle des aliments canadiens. Cette promotion de dix jours des aliments et des boissons du Canada chez Seiyu a permis des ventes d'environ 7 millions de dollars.

Dans une nouvelle conquête du Pacifique, l'industrie canadienne des aliments et boissons a réussi à laisser une impression profonde et très favorable sur le marché japonais.

L'événement en question, d'une durée de dix jours, était la 11^e foire annuelle des aliments canadiens, pendant laquelle la chaîne d'alimentation Seiyu Ltd., la troisième au Japon avec 240 supermarchés, a fait la promotion des produits alimentaires canadiens auprès du public japonais.

Au supermarché Oizumi, l'étoile de l'empire Seiyu, l'ambassadeur du Canada au Japon, M. Barry Connell Steers, a inauguré l'événement en déclarant que les dix jours de promotion permettraient de vendre pour environ 7 millions de dollars d'aliments, de boissons et de produits de consommation canadiens.

En plus de l'abondance de produits exposés, le clou du spectacle était le dépeçage d'un énorme

(Voir page 5: De bonnes promotions.)

Une source rapportant bien du 'liquide'

Un contrat exceptionnel de plus de 4 millions de dollars, signé en août, a quintuplé les exportations canadiennes d'eau minérale.

Les Brevages Nora Inc., de Montréal, se préparent désormais à exporter 6 millions de litres d'eau de source de marque Naya vers 13 pays d'Afrique occidentale.

Le vice-président et directeur administratif de Nora, M. Jean-Guy Lord, est d'avis que le Canada a beaucoup d'avenir dans l'exportation d'eaux minérales.

Selon lui, il n'est pas utopique de prévoir que le Canada exportera 40 millions de litres d'eau de source d'ici la fin de la

décennie. Nos exportateurs arriveraient alors au niveau de la France, depuis longtemps le premier exportateur mondial d'eau embouteillée.

Les signataires de ce contrat étaient les Brevages Nora, Fermaco Inc. et Afcanex Afrique S.A.

La Fermaco est une entreprise de courtage à l'exportation, spécialisée dans les produits alimentaires transformés, alors que la société Afcanex Afrique, l'acheteur, est un transporteur et distributeur d'huile et de produits alimentaires en Afrique.

Afcanex, dont le siège est à Lome (Togo),

(Voir page 2: Notre eau.)

DANS CE NUMÉRO:

- Pleins feux sur le salon international du pétrole, qui se tiendra au printemps à Edmonton 4
- La Jamaïque offre de gros débouchés chimiques 2
- Le programme d'aide à l'exportation sera remanié 3
- Les assurances-risques pour les É.-U. sont fort populaires 6

