

Débouchés du COAI

INDE — Spectromètre d'absorption atomique — La Mineral Exploration Corporation Ltd. recherche un spectromètre d'absorption atomique et des accessoires en option (appel d'offres n° 41/GT/MM/PGC/50-A). Arrhes exigées : 30 000 roupies. Garantie à offrir par la banque : montant équivalent aux arrhes. Date de clôture : **27 juin 2002**. Pour plus de renseignements, communiquer avec M. A.K. Mathur, Mineral Exploration Corporation Ltd., Dr Babasaheb Ambedkar Bhavan, Highland Drive Road, Seminary Hills, Nagpur, Inde, 440 006, tél. : **(011-91-712) 51 03 10/6**, téléc. : **(011-91-712) 51 05 48/01 33**, courriel : **mecl@nagpur.dot.net.in**. Communiquer également avec M^{me} Alka Malik, haut-commissariat du Canada à New Delhi, téléc. : **(011-91-11) 687-5387**,

Rédactrice en chef : **Suzanne Lalonde-Gaëtan**
Rédacteur associé : **Louis Kovacs**
Mise en page : **Yen Le**
Tirage : **60 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**
Web site : **www.infoexport.gc.ca/canadexport**

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec CanadExport au **(613) 992-7114**. Pour la version courriel, consultez l'adresse internet de CanadExport ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)
Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
ISSN 0823-3349

courriel : **alka.malik@dfait-maeci.gc.ca** en mentionnant le dossier n° **020411-01636**. (Avis communiqué par le haut-commissariat du Canada à New Delhi).

GHANA — Véhicules automobiles — La section de coordination des projets (Project Coordinating Unit [PCU]), pour le Projet rural de services financiers, recherche (appel d'offres n° G02002) le matériel suivant : lot 1) six camionnettes à cabine double à quatre roues motrices; lot 2) un véhicule tous terrains; lot 3) une automobile de type sedan; lot 4) quatre fourgons blindés. Coût des documents de soumission : 50 dollars US. Garantie de soumission : pas moins de 2 % du prix soumissionné. Date de clôture : **5 juin 2002**. Pour plus de renseignements, joindre Project Coordinating Unit (PCU), Treasury Department – Bank of Ghana, Cedi House, 7th Floor, Room 711, Liberia Road, Accra, Ghana, P.O. Box 2674; tél. : **(011-233-21) 66-52-79/ 56-67**, téléc. : **(011-233-21) 66-55-23**. Communiquer aussi avec M. Samuel Martin-Daniels, haut-commissariat du Canada à Accra, téléc. : **(011-233-21) 77-37-92**, courriel : **samuel.martin-daniels@dfait-maeci.gc.ca** en mentionnant le dossier n° **020419-01761**. (Avis communiqué par le haut-commissariat du Canada à Accra).



Le Centre des occasions d'affaires internationales

Le Centre des occasions d'affaires internationales est le Centre de repérage de fournisseurs d'Équipe Canada inc. Le Centre fait le lien entre les débouchés d'affaires identifiés par les délégués commerciaux à l'étranger et les exportateurs canadiens, en particulier les petites et les moyennes entreprises. Le Centre offre un service à valeur ajoutée aux délégués commerciaux en communiquant les occasions d'affaires directement aux sociétés canadiennes compétentes.

Visitez notre site internet à **www.coai.gc.ca**

gc.ca en mentionnant le dossier n° **020419-01761**. (Avis communiqué par le haut-commissariat du Canada à Accra). Occasions d'affaires du COAI : cliquer sur **www.iboc.gc.ca** ✪

Venez rencontrer des délégués commerciaux primés Explorez les débouchés en Égypte

Les entreprises canadiennes sont invitées à venir parler affaires et rencontrer les délégués commerciaux récipiendaires de la mention du mérite MINT 2001, décernée par le ministre du Commerce international pour services exceptionnels rendus en Égypte, lorsqu'ils reviendront au Canada en juin prochain pour participer au salon **Global Petroleum Show à Calgary (11-13 juin 2002)** et au salon **Western Canada Farm Progress Show à Regina (19-21 juin 2002)**.

MM. Bertrand Desjardins, conseiller (Affaires commerciales), Magdy Ghazal, agent commercial principal, et Joseph Tadros, agent commercial, tous les trois lauréats de l'ambassade du Canada en Égypte, seront disponibles, comme suit, pour rencontrer les représentants d'entreprises canadiennes qui souhaitent établir des relations d'affaires en Égypte : à **Calgary** (6 juin), **Regina** (20 juin), **Saskatoon** (25 juin), **Winnipeg** (14 juin), **Toronto** (18 juin) et **Montréal** (17 juin).

Pour prendre rendez-vous avec eux, faites parvenir vos coordonnées (nom, titre, nom de la compagnie, secteur d'activité et adresse) à l'ambassade du Canada au Caire qui vous confirmera rapidement, par retour du courrier, le temps et le lieu.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la Section commerciale, ambassade du Canada au Caire, téléc. : **(011-20-2) 794-7659**, courriel : **cairo-td@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.infoexport.gc.ca/eg** ✪

L'expertise environnementale du Canada en Asie du Sud-Est

Quand il est question de réussir dans le commerce international, M. Hector Jacques est intarissable sur l'importance de faire équipe avec un bon partenaire local. Président et directeur général de l'entreprise **Jacques Whitford International Ltd.**, de Nouvelle-Écosse, il sait de quoi il parle. Son excellente expérience de partenariat concernant un contrat de nettoyage environnemental de 18 millions de dollars américains à Brunei Darussalam a incité son entreprise à former une coentreprise avec une firme locale. Il s'agit d'un partenariat où les deux parties sont gagnantes et qui aura pour effet certain de faire la promotion de l'expertise environnementale du Canada dans les pays tiers de la région et d'y apporter un transfert de technologies et de compétences, ainsi que des possibilités d'emploi.

Créée en 1972 en tant que firme de services consultatifs en génie géotechnique, l'entreprise Jacques Whitford est actuellement l'une des firmes de consultation environnementale les plus grandes et les plus connues au Canada; elle offre des services d'évaluation de l'incidence environnementale des grands projets et d'assainissement environnemental des sites contaminés, pour le compte du secteur du pétrole et du gaz. L'entreprise de Dartmouth emploie près de 1 000 personnes dans 34 villes; elle exporte son expertise partout en Amérique du Nord, dans les Antilles, en Asie du Sud-Est, dans l'ancienne Union soviétique, au Moyen-Orient, en Amérique centrale et en Amérique du Sud.

Le partenariat commence ici

Le partenariat, auquel M. Jacques accorde tant de valeur, commence au pays, dans sa propre province. Son entreprise collabore depuis de nombreuses années avec deux autres firmes environnementales de Nouvelle-Écosse — **Inland Technologies**, de Truro, et **Envirosoil**, de Bedford. C'est par l'intermédiaire d'Inland Technologies, à l'occasion d'un autre contrat à Brunei, que l'entreprise Jacques Whitford a eu connaissance du débouché offert par Brunei Shell Petroleum Company (BSP).

Les trois entreprises de Nouvelle-Écosse ont présenté une soumission en qualité de coentreprise à participation égale, à une entreprise locale de construction générale très renommée, la Haji Adinin & Sons Sdn. Bhd. Le contrat de trois ans, accordé en 1999, prévoit les étapes de définition, d'étude technique, de gestion et d'achat de l'équipement, ainsi que d'enlèvement, de traitement et d'évacuation d'environ 150 000 tonnes de sédiments, de boues de forage et de sols contaminés par les



Accord signé à Brunei (de gauche à droite) : M. Hector Jacques, p.d.g. de Jacques Whitford International Ltd.; le haut-commissaire du Canada, M. Neil Reeder; et le directeur général de Haji & Sons, M. Musa Adinin.

hydrocarbures. Un avantage accessoire est la livraison de 50 000 barils de pétrole récupéré à BSP, pour revente.

Le haut-commissariat catalyseur

Le haut-commissariat du Canada à Brunei Darussalam a joué un rôle essentiel : il a permis à l'entreprise d'établir des contacts tant avec BSP qu'avec Haji Adinin. Il a aussi assuré le soutien de la soumission de la coentreprise auprès de la BSP pendant le processus d'appel d'offres. « Le haut-commissaire, M. Neil Reeder, a joué un rôle très important en réunissant les parties », explique M. Jacques, qui est extrêmement satisfait des services qu'il en a reçus et de son équipe au haut-commissariat.

L'entreprise Jacques Whitford prend presque toujours contact avec la mission canadienne quand elle envisage d'entrer dans un nouveau pays; et elle se met toujours à la recherche d'un partenaire local. « Pour travailler à l'échelle internationale, il faut trouver un partenaire fiable qui partage

voire manière de voir les choses. » À Brunei, l'entreprise a trouvé le partenaire idéal dans l'entreprise Haji Adinin avec son directeur général, M. Musa Adinin. « M. Adinin est un homme précieux. Il souscrit à la même doctrine que nous : pour former un bon partenariat, il faut être le gardien de son frère — ou de son partenaire. »

Être le gardien de son partenaire

Pour le projet de BSP, l'entreprise Haji Adinin assure les travaux de génie civil et le personnel pour les opérations à long terme. « La firme a de bons contacts à Brunei, et elle est bien connue et respectée, précise M. Jacques. Les gens de cette firme connaissent les coutumes locales, la réglementation et les exigences gouvernementales. Ils ont joué un rôle clé pour expédier l'équipement et les fournitures à Brunei. »

Quant aux avantages pour l'entreprise Haji Adinin et la communauté locale de Brunei, le partenariat comporte un transfert de technologies et de compétences dans le pays et crée des possibilités d'emploi.

M. Jacques a été si impressionné par son partenaire qu'en janvier 2002 les deux entreprises ont formé une coentreprise, appelée Adinin-Jacques Whitford, pour tirer profit des nouveaux débouchés dans la région. « Nous envisageons maintenant d'étendre nos activités à d'autres régions de l'Asie du Sud-Est. »

La coentreprise a déjà obtenu plusieurs autres contrats pour la fourniture de services de consultation environnementale à BSP. Ce partenariat, où chaque partie est gagnante, va sans aucun doute exporter bientôt dans toute la région l'expertise environnementale du Canada.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Hector Jacques, président et directeur général, Jacques Whitford International Ltd., tél. : **(902) 468-7777**, téléc. : **(902) 468-9009**, courriel : **hjacques@jacqueswhitford.com** ✪

(On trouvera la version intégrale de cet article à **www.infoexport.gc.ca/canadexport** puis cliquer sur la rubrique « Les trucs du métier ».)