

## Le Viêt-nam, un marché prometteur (Suite de la page 1)

hausse par rapport aux 31 millions enregistrés en 1992. Parmi les principales exportations canadiennes figuraient les produits pharmaceutiques, la machinerie et la pâte à papier.

Au cours de la visite du Premier ministre canadien, on a notamment signé des contrats mettant en cause des sociétés canadiennes pour une valeur de près de 110 millions de \$, dont 68 millions dans les domaines des télécommunications, de la gestion du trafic maritime et de la vente de matériel pharmaceutique.

Les investissements annoncés, pour un total de 40 millions de \$, comprenaient notamment l'exploration en coentreprise d'un champ pétrolier en mer de Chine méridionale et la construction d'un complexe résidentiel et commercial à Ho Chi Minh-Ville.

On a en outre signé une entente de 35 millions de \$ qui permettra à l'Agence canadienne de développement international (ACDI) de mener un projet de formation et d'assistance technique dans les domaines de la gestion de l'environnement, de la gestion économique, de la réforme législative

et administrative, de la planification économique et de la technologie de l'information.

### Débouchés commerciaux

Plus de 200 délégations et dirigeants d'entreprises canadiennes ont visité le Viêt-nam l'an dernier — preuve incontestable que les Canadiens s'intéressent de plus en plus à l'établissement de liens plus profonds avec ce pays, au plan aussi bien du commerce que de l'investissement.

Nos gens d'affaires ont découvert, entre autres choses, que le Canada est en bonne position pour contribuer aux réformes économiques en cours au Viêt-nam. Ils ont également appris que le savoir-faire et les compétences du Canada répondent aux besoins des Vietnamiens dont le développement est jugé prioritaire, notamment les ressources humaines, les transports, les télécommunications et l'énergie.

Par ailleurs, il existe au Viêt-nam des débouchés fort intéressants pour les sociétés canadiennes en mesure de participer à la reconstruction des infrastructures du pays, en particulier

les routes, les ports, les réseaux de communications, les aéroports et les chemins de fer.

Le ministre du Commerce international, Roy MacLaren, lors d'une allocution prononcée devant les gens d'affaires de Ho Chi Minh-Ville, a dit : « J'encourage les entreprises canadiennes à solliciter le marché vietnamien, à poursuivre leurs recherches afin de trouver des partenaires vietnamiens et à continuer leurs efforts en vue de fournir des produits et des technologies de calibre mondial sur un marché vietnamien très réceptif. »

« Le Canada est au Viêt-nam pour y rester. Nous nous sommes engagés à long terme envers ce marché », a conclu M. MacLaren.

Pour obtenir des renseignements sur les marchés vietnamiens, communiquer avec David Edwards, MAECI, Ottawa. Tél. : (613) 995-8649. Fax : (613) 996-1248.

## CIBDO (Suite de la page 3)

De plus, nos services sont gratuits.»

Outre sa situation idéale favorisant l'accès aux autres marchés de l'ASEAN, l'Indonésie offre aux entreprises canadiennes de bonnes possibilités pour les alliances commerciales dans de nombreux secteurs où nos compétences sont démontrées, notamment l'agriculture, le pétrole et le gaz, les produits forestiers, les ressources minérales (cuivre, nickel), la fabrication, la protection de l'environnement, l'énergie et l'électricité, la transformation des ressources naturelles (engrais, ciment, pâtes et papiers, acier).

Pour de plus amples renseignements sur le CIBDO, communiquer avec Katherine Came, directrice des communications, AEC, Ottawa. Tél. : (613) 238-8888, poste 234.

## Salon des produits de protection

**Mexico** — Un Salon des produits de protection et de sécurité se tiendra au Centre canadien des affaires à Mexico du 20 au 24 février 1995.

Le Salon, visant à profiter des possibilités d'un marché mexicain en croissance, est organisé par la société montréalaise Interexpo Canada Inc. en collaboration avec le MAECI.

L'événement portera en particulier sur les produits de protection et de sécurité suivants : les systèmes

d'alarme, le matériel de lutte contre l'incendie, les systèmes de contrôle des accès et d'identification, les dispositifs de communications et de sécurité pour les commerces et les résidences, le matériel anti-balistique, les vêtements de protection, les logiciels de protection et les services-conseils en matière de sécurité.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec L.D. Burke, président, Interexpo Canada Inc., Montréal. Tél. : (514) 482-1946. Fax : (514) 483-6595.



L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications ainsi que des services de références. Les sociétés désirant obtenir des renseignements de nature commerciale peuvent contacter InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944 au (613) 996-9709. On peut également transmettre une demande de renseignements à l'InfoCentre de télécopieur 24 heures du Ministère, au (613) 944-4500.

Retourner en cas de non-livraison à  
CANADEXPORT (BCT)  
125, prom. Sussex  
Ottawa (Ont.)  
K1A 0G2



POSTE  
Société canadienne des postes  
Port payé  
NBRE  
24888  
OTTA

