

Séminaires sur les manières de percer sur le marché de l'environnement aux États-Unis

Les entreprises canadiennes qui veulent tirer parti des excellents débouchés commerciaux sur le marché de l'environnement aux États-Unis (É.-U.) trouveront utile d'assister aux séminaires qui se tiendront partout au Canada le mois prochain.

Les **U.S. Environmental Market Seminars** (séminaires sur le marché environnemental aux États-Unis) dont le thème général est "Knowledge: First Step Towards Successful Penetration of the U.S. Market" (les connaissances, la première étape vers la percée sur les marchés aux États-Unis), mettront les sociétés dans l'industrie canadienne de l'environnement au courant de ce qu'il faut faire pour réussir sur ce marché croissant à long terme. Selon les organisateurs des séminaires, l'élément clé du succès sur ce marché florissant, c'est la compréhension des lois, des règlements, des normes, des actes, des sanctions en matière d'environnement aux États-Unis, ainsi que des règlements des États et des règlements locaux — qui seront tous discutés par des experts dans leurs domaines respectifs.

En outre, on mettra l'accent sur quatre segments environnementaux principaux aux États-Unis : les déchets dangereux et toxiques; les déchets solides municipaux; le contrôle de la pollution atmosphérique; et le traitement de l'eau et des eaux usées.

Ces segments seront discutés en détail, et des sujets portant sur des questions relatives aux affaires dans le domaine de l'environnement, telles que les caractéristiques de l'industrie, le contexte législatif et de réglementation, la taille du marché, la segmentation et les taux de croissance, les participants actuels et leurs rôles, les stratégies mises en œuvre, les débouchés commerciaux actuels, les technologies disponibles et nouvelles, et les activités d'acquisition et d'entreprises conjointes.

Organisés par la Direction de la promotion du commerce et du tourisme

avec les États-Unis d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada et coparrainés par de nombreux organismes et associations de commerce, les séminaires, qui coûtent 107 \$ (TPS comprise), se tiendront à **Calgary** (2 mars), **Vancouver** (3 mars), **Toronto** (9 mars), **Montréal** (10 mars), **Halifax** (30 mars) et **Moncton** (31 mars).

Pour s'inscrire ou effectuer un paiement, communiquer, le plus tôt possi-

ble, avec Doris Lacombe-Beauchamp, Rhéal Leroux et Associés Inc., 1010 Polytek, bureau 37, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 741-9397. Télécopieur : (613) 741-9906.

Il est possible d'obtenir des renseignements sur les séminaires auprès de Donald Marsan, (UTO), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Tél. : (613) 991-9478. Télécopieur : (613) 990-9119.

Débouchés multiples en Syrie

D'après un rapport envoyé par l'ambassade du Canada à Amman (Jordanie), les changements ayant lieu en Syrie indiquent que l'industrie du secteur privé offre des débouchés aux exportateurs canadiens.

Un client, Nasuh Malas, Nahas Enterprises Group, PB 3050, Damascus. Télécopieur : 237688. Tél. : 411443 SY, représente les intérêts suivants :

- Une usine de fil chirurgical (matières synthétiques ou brutes naturelles) recherche des offres de franchise ou de concession de licence. L'étendue du projet, d'une valeur de 5 à 6 millions de dollars US, comprend la fourniture de machines ou de chaîne de production (de fil de suture). Le financement est disponible et en place.

- Une usine a besoin d'une chaîne de production et de machines pour la production d'acide chlorhydrique et de sulfate de sodium (en utilisant du sel gemme et de l'acide sulfurique

comme matières premières). Le financement, disponible et en place, est d'environ 7 à 8 millions de dollars US.

- Une usine de carton ondulé et de boîtes d'une capacité de 35 000 tonnes par an sur une base de 24 heures veut acquérir une chaîne de production complète et des machines pour la fabrication de carton ondulé à double et triple épaisseur (largeur : 230 cm) ainsi que des machines pour la fabrication informatisée de boîtes. Le financement est disponible pour le projet dont le coût est évalué à trois millions de dollars US.

- On recherche des machines dans le cadre d'un projet de production d'aliment pour bébés (céréales) d'une capacité de 500 kg par heure. Le client, qui est disposé à visiter des entreprises canadiennes intéressées, désire conclure des accords de concession de licence et payera la franchise et les redevances.

Les fournisseurs canadiens éventuels qui désirent obtenir des informations supplémentaires peuvent contacter le service commerciale de l'ambassade du Canada à Amman, à l'adresse suivante : Commercial Section, Canadian Embassy, P.O. Box 815403, Amman, Jordan. Tél. : (011-962-6) 666-124/5/6. Télécopieur : (011-962-6) 689-227. Téléx : (code de destination : 0493) (23080 CANAD JO).

Numéros à noter

À compter du 15 février 1992, les nouveaux numéros de téléphone de l'ambassade du Canada à Tunis seront les suivants : 796-577; 795-619; 797-114; 798-004; et 799-337. Le préfixe international est (011-216-1).