

La Belgique — (Suite de la page 9)

dans le cadre des grands projets aérospatiaux conçus en Europe.

Services: Le secteur des services contribue 65 % du PNB. Étant donné que l'économie belge est tournée vers l'extérieur et qu'on n'est plus très loin de 1992, la Belgique est en train de devenir un grand centre financier international. Ainsi, la moitié de ses activités bancaires sont maintenant liées à d'autres pays, et les banques belges sont celles dont les transactions internationales sont les plus automatisées. La bourse, les services financiers et le secteur des assurances sont également en train de s'adapter rapidement au nouveau cadre européen.

Parallèlement, les activités, déjà importantes, des ports d'Anvers, Zeebrugge et Gand, et celles du terminal d'avions-cargos de Bruxelles, devraient encore s'étendre à mesure que la Belgique s'affirmera comme grand centre international d'expédition et de distribution pour le marché européen.

Il existe également des débouchés attrayants dans d'autres domaines, notamment les services de franchisage, la consultation spécialisée, l'ingénierie et la construction.

Tourisme: La Belgique comprend environ dix millions d'habitants dont le niveau de vie est l'un des plus élevés de la Communauté européenne. Les Belges voyagent beaucoup; ils cherchent des vacances pleines d'activités et penchent donc pour un tourisme fleurant « l'aventure », qui leur offrira bons séjours et bonne chère. Le touriste belge passe pour un individualiste qui préfère éviter les voyages organisés. Étant donné ces particularités, il est clair que le Canada a beaucoup à offrir. Les organisateurs locaux, très peu nombreux, qui font la promotion du tourisme au Canada, ont récemment signalé une augmentation des ventes. Nationalair, qui gère actuellement deux vols directs réguliers par semaine vers Montréal, et SABENA, qui dessert deux vols hebdomadaires vers Toronto et Montréal, signalent également des taux d'occupation élevés.

Participation canadienne aux foires commerciales en Belgique

• Flanders Technology International
— Gent, 22-29 avril 1991 — Techno-

logie de pointe.

- IFEST 91 — Gent, 22-25 octobre 1991 — Technologie environnementale.
- Batibouw 92 — Bruxelles, mars 1992 — Bois et matériaux de construction.

Pour tout renseignement sur les débouchés en Belgique, communiquer avec M. Patrice Veilleux, Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie en Europe de l'Ouest (RWT), Affaires exté-

rieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-6440. Télécopieur : (613) 995-6319.

Ou communiquer directement avec M. Bruno Picard, conseiller (commercial-économique), ambassade du Canada, 2, avenue de Tervuren, 1040 Bruxelles, Belgique. Tel: (011-32-2) 735 60 40. Télécopieur : (011-32-2) 735 33 83.

Le consulat général du Canada à Berlin : porte d'accès au marché de l'Allemagne orientale

Suite à la réunification de l'Allemagne en octobre, le Canada a perdu peu de temps pour ouvrir un consulat général à Berlin.

Le consulat est doté, entre autres, d'un délégué commercial, M. Michel Têtu, qui surveille de près le marché du grand Berlin et de toute l'Allemagne orientale (l'ancienne Allemagne de l'Est).

De passage à Ottawa, M. Têtu, qui connaît bien l'Allemagne où il avait déjà été affecté (d'abord à Hambourg puis à Munich), a accordé une brève entrevue sur les débouchés qu'offre son territoire, Berlin et l'Allemagne orientale.

Les activités prioritaires qui sont l'objet de dépenses publiques de la part des autorités provinciales ou municipales comprennent:

- le logement;
- le transport public;
- l'environnement (nettoyage des sites contaminés); et
- les services électriques et téléphoniques.

Tous ces secteurs, selon M. Têtu, offrent des débouchés aux fournisseurs de biens canadiens, tandis que les problèmes de l'environnement requièrent surtout des services.

Pour ce qui est des biens de consommation, les grandes chaînes de l'Allemagne occidentale sont en train d'étendre leurs réseaux de distribution à la partie orientale. Ce serait donc le moment, conseille M. Têtu, pour les sociétés canadiennes qui possèdent déjà des distributeurs en Allemagne occidentale, d'étendre leur distribution dans la partie orientale du pays.

D'autres possibilités s'offrent égale-

ment aux entreprises canadiennes, qui veulent prendre pied sur le marché commun européen avant 1992: plusieurs centaines d'entreprises sont à vendre en Allemagne orientale.

D'ailleurs, aux dires de M. Têtu, l'organisme fiduciaire chargé de ces ventes compte organiser conjointement avec le consulat général et la Chambre de commerce canado-allemande une tournée de colloques au Canada début mai.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces colloques ou sur les possibilités commerciales en Allemagne, tant orientale qu'occidentale, communiquer avec M. Alan Minz, Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie en Europe de l'Ouest (RWT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Tél. : (613) 996-3774. Télécopieur : (613) 995-6319.

On peut aussi communiquer directement avec M. Michel Têtu, délégué commercial, consulat général du Canada à Berlin, Europa Centre, D-1000 Berlin 30, Allemagne. Tél. : (011-49-30) 261 11 61. Télécopieur : (011-49-30) 262 9206.

Ou avec la Chambre de commerce canado-allemande, 1010, rue Sherbrooke, bureau 1604, Montréal H5A 2R7. Tél. : (514) 344-3051. Télécopieur : (514) 344-1473. Ou : 480 University Ave., bureau 1410, Toronto M5G 1V2. Tél. : (416) 598-3355. Télécopieur : (416) 598-1840. Ou encore : 1830 Steeles Place, 10060 Jasper Ave., Edmonton T5J 3R8. Tél. : (403) 420-6611. Télécopieur : (403) 420-6612.