

Algérie - Tunisie : percées québécoises

La recherche de filons commerciaux en Algérie et en Tunisie peut être très rentable.

Et même tellement rentable que les entreprises québécoises s'y adonnent chaque année.

Organisée par le Québec et par l'ambassade du Canada, une mission groupant huit entreprises canadiennes de cette province a passé cinq jours, en septembre dernier, dans chacun de ces pays où l'on a parlé ventes et signé des contrats.

Cette mission, jugée très réussie tant par les participants que les organisateurs, n'a pas seulement ouvert de larges perspectives commerciales à tous nos participants; elle a également débouché sur la signature de plusieurs contrats.

En Algérie, première étape du voyage, l'un des membres de la mission, la Société d'études et de consultation du Canadien Pacifique Ltée, a signé avec la SNTF un contrat sur l'étude de l'électrification d'une importante ligne de chemin de fer.

Parmi les autres participants canadiens qui se sont dits satisfaits de leur voyage en Algérie, on notera le Centre de distribution de médicaments vétérinaires (CDMV), qui a étudié les débouchés concernant la fourniture de médicaments; les Industries 3R Inc., qui entretient la possibilité d'une collaboration durable portant sur la fourniture de fibres d'amiante et sur une aide technique pour la fabrication de vêtements ignifuges; et Les Matériaux Blanchet, qui ont identifié des débouchés à l'exportation pour le bois d'oeuvre du Québec.

En Tunisie, la société Blanchet a signé un contrat de 2,1 millions de dollars portant sur la vente de 10 000 mètres cubes de bois d'oeuvre SPF au Groupement du Bois Tunisien.

D'autres membres de la mission canadienne ont découvert, en Tunisie, d'excellentes possibilités de transfert technologique liées à la vente d'équipements et de services techniques.

La pénétration du marché nord-africain peut exiger beaucoup de persévérance et de patience, mais la mission commerciale québécoise a amplement prouvé que le travail acharné porte fruit.

Voici la liste des entreprises québécoises qui ont participé à la mission: Alis Technologies Inc. (ordinateurs et logiciels franco-arabes); Agro-

Systèmes International (stockage et traitement des céréales); Centre de Distribution de Médicaments Vétérinaires (CDMV); Dynamic Sciences Ltd. (simulateurs de locomotive); Les Industries 3R (fibres et câbles d'amiante); Les Matériaux Blanchet (bois d'oeuvre); RPM Tech Inc. (souffleuses de sable, entretien des aéroports); et la Société d'études et de consultation du Canadien Pacifique Ltée.

Pour tout renseignement sur les débouchés en Algérie ou en Tunisie, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT): Mme Sylvie Gariépy (Algérie), tél.: (613) 990-8134; ou M. Jean Michel Demarq (Tunisie), tél.: (613) 993-6593.

Défense en Turquie



Ankara --Le Canada est en train d'inscrire un autre événement à son programme de foires commerciales internationales.

Il s'agit d'IDEA 89, la deuxième d'une série permanente de foires militaires biennuelles parrainées par le gouvernement turc.

IDEA 87 avait attiré plus de 90 000 visiteurs, parmi lesquels des membres de l'état-major des forces armées turques et des cadres supérieurs des industries de défense de la Turquie et des pays voisins du Moyen-Orient.

Si vous êtes une société canadienne spécialisée dans ce domaine, et si le marché turc vous intéresse, IDEA 89 sera pour vous une excellente base de départ. Cette exposition aura lieu du 2 au 6 mai, au terrain d'aviation Murted, à Ankara.

Pour tout renseignement sur la participation au stand canadien, communiquer immédiatement avec l'agent canadien de l'exposition, M. Chris Northrop, Defense Publications, 310 Dupont St., Toronto M5R 1V9. Tél.: (416) 968-7252. Téléx: 065-28085. Télécopieur: (416) 968-2377.

pièces d'équipements militaires.

La mission organisée en novembre comprenait des séances d'information par le personnel du consulat général sur les débouchés traditionnels et futurs liés à la coopération industrielle de défense entre le Canada et les Etats-Unis, sur le rôle des bureaux du consulat du Canada en matière de promotion commerciale, sur les programmes gouvernementaux d'aide à l'exportation et, plus généralement, sur l'accès aux débouchés.

Mais l'essentiel de la mission consistait à visiter un petit nombre d'usines de matériel de défense dans la région de Boston. On notera surtout les entretiens avec les représentants de Raytheon (la principale entreprise de Nouvelle-Angleterre dans ce domaine) qui pourrait en effet sous-traiter de nombreux contrats à nos petites entreprises.

Le programme comportait également une réception organisée par le consulat, ce qui a permis aux membres de la mission de rencontrer des représentants d'un grand nombre d'entreprises et d'agences de la région de Boston. Les locaux du consulat ont ainsi fourni un excellent terrain pour discuter et échanger des informations. En outre,

Suivez le guide des «coups de file» sur les grands marchés

Avec un coup de pouce du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), les entreprises canadiennes qui exportent du poisson dans le monde entier pourraient avoir bientôt d'autres marchés à ravitailler.

La Direction des pêches du MinAffex a récemment publié un guide consacré aux nouveaux débouchés à l'exportation du poisson, qui ont été identifiés par nos missions diplomatiques à travers le monde.

Cet ouvrage présente une liste alphabétique des débouchés classés d'après les produits et les espèces, et selon les missions et les points de vente. Lorsqu'un débouché d'un intérêt particulier s'offre aux exportateurs, on les encourage à demander directement d'autres détails à l'un des ministères mentionnés ci-dessous. (*)

Toutes les entreprises inscrites dans le système WIN Export du MinAffex à titre d'exportateur de produits canadiens constitués et tirés du poisson recevront automatiquement un exemplaire du Guide. (Nos délégués commerciaux utilisent le système WIN Export pour accorder les sources canadiennes d'approvisionnement et de services avec les débouchés du monde entier.)

Les autres entreprises qui désirent obtenir un exemplaire gratuit du Guide des débouchés à l'exportation du poisson et des produits dérivés peuvent communiquer avec le centre Info-Export (1-800-267-8376).

Pour tout renseignement sur le Guide, communiquer, au MinAffex, avec M. R. Ablett, Direction des pêches, au (613) 996-3537.

(*) Communiquer avec la Direction géographique du MinAffex qui s'occupe de la région qui vous intéresse, ou avec la Direction des pêches, ou encore avec les Centres du commerce international du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie (anciennement ministère de l'Expansion industrielle régionale, ou MEIR).

Mission atlantique à «l'assaut» des Etats-Unis

Les 'capitaines' en poste au consulat général du Canada à Boston ont récemment lancé les 'joueurs' de nos provinces atlantiques contre les 'défenseurs' du marché de la Nouvelle-Angleterre.

Les 18 joueurs de l'équipe canadienne, dont certains se produisaient pour la première fois aux Etats-Unis, étaient dirigés conjointement par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), représenté par le consulat général, et par les gouvernements provinciaux de la Nouvelle-Ecosse, de Terre-Neuve et de l'Île-du-Prince-Édouard.

La stratégie des ministères était simple: aligner, dans ces provinces, de petites entreprises capables de se défendre, et les lancer sur le marché américain des matériels militaires, avec l'aide des fabricants d'équipements maritimes et de systèmes électroniques de la région de Boston.

Cette mission de trois jours faisait suite à une initiative de promotion semblable, entreprise il y a un an par le MinAffex. En effet, en février 1988, les représentants de 19 entreprises du Nouveau-Brunswick s'étaient rendus à Boston pour assister à des séances d'information organisées par d'importants entrepreneurs spécialisés dans les

on ne s'est pas contenté de nouer des contacts intéressants: une entreprise de Terre-Neuve a déjà rapporté des résultats concrets.

En effet, en décembre dernier, deux représentants de Raytheon, accompagnés de trois membres de Marconi Radar Systems du Royaume-Uni, ont rendu visite à la société NORDCO Ltd. de St. John's pour discuter des perspectives commerciales. Cette visite pourrait déboucher sur un accord tripartite.

Le but essentiel de la mission consacrée aux matériels de défense était de faire connaître à nos entreprises des provinces atlantiques le marché des matériels de défense de la Nouvelle-Angleterre. Aussi, après la visite Raytheon/Marconi, on peut bien dire: « Mission accomplie. »

Le MinAffex a l'intention de se lancer cette année dans une vaste gamme de nouvelles initiatives de promotion portant sur le marché américain de la défense. Pour savoir comment profiter de ce marché prometteur, communiquer, au MinAffex, avec M. Gregory Goldhawk, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux Etats-Unis, tél.: (613) 991-9482.